

Öneri, Cilt 5, Yıl 9, Sayı 19, Ocak 2003

ENSTİTÜ ADINA SAHİBİ : Prof.Dr. Şadi Can SARUHAN (Enstitü Müdürü)

YAYIN KURULU :

Enstitü Müdür Yardımcıları

Prof.Dr. Şahamet BÜLBÜL (Müdür Yrd.)

Doç.Dr. Cemal İBİŞ (Müdür Yrd.)

Anabilim Dalı Başkanları

Prof.Dr. Mücteba İLGÜREL

Prof.Dr. Müjdat ŞAKAR

Prof.Dr. Tuncay KOCAMAZ

Prof.Dr. Cengiz OKMAN

Prof.Dr. Emin ARTUK

Prof.Dr. Rona TURANLI

Prof.Dr. Ömer Faruk BATİREL

Prof.Dr. Celal ERBAY

Prof.Dr. Mustafa UZUN

Prof.Dr. Filiz Balta PELTEKOĞLU

SBE ile Koordineli Çalışan Enstitülerin Müdürleri

Prof.Dr. İlhan ULUDAĞ

Prof.Dr. Nurten GÜNAL

Prof.Dr. Feryal İREZ

Prof.Dr. Acar SEVİM

Prof.Dr. Osman ALTUĞ

Prof.Dr. Haluk SÜMER

Prof.Dr. Jale CİVELEK

Prof.Dr. Cevdet YAVUZ

Prof.Dr. Nazım ENGİN

Prof.Dr. Şahamet BÜLBÜL

Prof.Dr. Bekir KARLIĞA

Prof.Dr. Yasemin İNCEOĞLU

Prof.Dr. Nurçay TÜRKOĞLU

Prof.Dr. Muzaffer DARTAN

Prof.Dr. Ayla OKTAY

Prof.Dr. Emine GÜRSOY NASKALI

DANIŞMA KURULU:

Prof.Dr. Hayri ÜLGEN (İstanbul Üniversitesi, İşletme Fak. Dekanı)

Prof.Dr. Erol EREN (Doğuş Üniversitesi, İİBF Dekanı)

Prof.Dr. Tamer KOÇEL (Kültür Üniversitesi, İİBF Dekanı)

Prof.Dr. İsmail EFİL (Uludağ Üniversitesi, İİBF Dekanı)

Prof.Dr. Taner BERKSOY (Bilgi Üniversitesi, İİBF Dekanı)

EDİTÖR : Prof.Dr. Uğur YOZGAT (uguryozgat@marmara.edu.tr)

YAYINA HAZIRLAYANLAR : Prof.Dr. Uğur YOZGAT
Arş.Grv. Esra DİNÇ, Arş.Grv. Hande GÜRSOY

BASIM YERİ : Golden Print Ofset Basım & Yayın Hizmetleri

İLETİŞİM BİLGİLERİ

ADRES : Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü
Ressam Namık İsmail Sok. No:1 34290 Bahçelievler - İSTANBUL

TEL : (212) 506 47 12/13 - 506 47 24

FAX : (212) 506 88 61

WEB : <http://sbe.marmara.edu.tr>

Hakemli "ÖNERİ" Dergisi; Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Akademik yayınıdır. Altı ayda bir yayınlanır. Dergide yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir. Yayın Kurulu tarafından benimsendiği anlamına gelmez. Yayınlanması uygun bulunmayan yazılar geri verilmez. Yayın Kurulu, yazının özüne dokunmaksızın gerekli yazım ve cümle değişiklikleri yapma hakkını saklı tutar. Dergiden yapılan alıntılarda kaynak göstermek mecburidir.

MAKALELERİN DEĞERLENDİRİLMESİNDE EMEĞİ GEÇEN DEĞERLİ HAKEMLERİMİZ

Yalçın	ACAR	Uludağ Üniversitesi	Salih	DURER	Yıldız Teknik Üniversitesi	Suat	ÖKSÜZ	Ege Üniversitesi
Erhan	ADAL	Ege Üniversitesi	Lale	DURULIZ	Bilgi Üniversitesi	Gönel	ONCE	Dokuz Eylül Üniversitesi
Zeki	ADAL	İstanbul Üniversitesi	İ. Hakkı	DÜĞER	Dumlupınar Üniversitesi	Semra	ONCU	Celal Bayar Üniversitesi
Uğur Selçuk	AKALIN	Marmara Üniversitesi	İsmail	EFİL	Uludağ Üniversitesi	Acar	ORNEK	İstanbul Üniversitesi
Güneri	AKALIN	Hacettepe Üniversitesi	Nazım	EKRİN	Marmara Üniversitesi	Korel G	ÖYMEN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Ali	AKDEMİR	Kocaeli Üniversitesi	Nazım	ENGİN	Marmara Üniversitesi	İnan	ÖZALP	Anadolu Üniversitesi
Şükrü	AKDOĞAN	Erciyes Üniversitesi	Aysel	ERCIŞ	Atatürk Üniversitesi	Mahmut	ÖZDEMİR	Kırıkkale Üniversitesi
H. Besim	AKIN	Marmara Üniversitesi	İnci	ERDEM ARTAN	Marmara Üniversitesi	Şükrü	ÖZEN	Başkent Üniversitesi
Özdemir	AKMUT	Ankara Üniversitesi	Deniz	ERDEN	Boğaziçi Üniversitesi	Mehmet	ÖZER	Marmara Üniversitesi
Ekrem	AKSOY	Hacettepe Üniversitesi	Oral	ERDOĞAN	Bilgi Üniversitesi	Mina	ÖZEVREN	Marmara Üniversitesi
A.Şinasi	AKSOY	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	İlhan	ERDOĞAN	İstanbul Üniversitesi	Tayfur	ÖZŞEN	Mersin Üniversitesi
Ahmet	AKSOY	Selçuk Üniversitesi	Muammer	ERDOĞAN	Atatürk Üniversitesi	Ali	ÖZTEKİN	Akdeniz Üniversitesi
Müfit	AKYÜZ	Marmara Üniversitesi	Cevdet	ERDOST	Hacettepe Üniversitesi	Mahmut	PAKSOY	İstanbul Üniversitesi
Mehmet C.	ALDEMİR	Dokuz Eylül Üniversitesi	Tunç	EREM	Marmara Üniversitesi	Ali Bülent	PAMUKÇU	Marmara Üniversitesi
Nuray	ALTUĞ	Marmara Üniversitesi	Erol	EREN	Doğuş Üniversitesi	İşıl	PEKDEMİR	İstanbul Üniversitesi
Osman	ALTUĞ	Marmara Üniversitesi	Esin	ERGIN	İstanbul Üniversitesi	Recep	PEKDEMİR	İstanbul Üniversitesi
Doğan	ALTUNER	Yeditepe Üniversitesi	İbrahim	EROL	Celal Bayar Üniversitesi	Gütekin	RODOPLU	Kocaeli Üniversitesi
İbrahim	ANIL	Marmara Üniversitesi	İhsan	ERSAN	İstanbul Üniversitesi	Zeyyat	SABUNCUOĞLU	Uludağ Üniversitesi
Sudi	APAK	Trakya Üniversitesi	Ayla	ERSOY	Marmara Üniversitesi	A. Selami	SARGUT	Başkent Üniversitesi
Tamer	ARPAÇI	Gazi Üniversitesi	Sacit	ERTAŞ	Uludağ Üniversitesi	Şadi Can	SARUHAN	Marmara Üniversitesi
Sinan	ARTAN	Marmara Üniversitesi	Mümin	ERTÜRK	Erciyes Üniversitesi	Fulya	SARVAN	Akdeniz Üniversitesi
Çelik	ARUOBA	Ankara Üniversitesi	Halil	ERTÜRK	Uludağ Üniversitesi	Kemal	SAYBAŞLI	Yıldız Teknik Üniversitesi
Nurdan	ARSLAN	Marmara Üniversitesi	Bilal	ERYILMAZ	Sakarya Üniversitesi	Hikmet	SEÇİM	Akdeniz Üniversitesi
Salih Sabri	ASTARLIOĞLU	Uludağ Üniversitesi	Murat	FERMAN	İşık Üniversitesi	Bekir	SEVAL	İstanbul Üniversitesi
Nezai	AŞIK	Dokuz Eylül Üniversitesi	Güneş	GENÇYILMAZ	Kültür Üniversitesi	Halil	SEYİDOĞLU	Doğuş Üniversitesi
Hasan Rıza	AŞIKOĞLU	Afyon Üniversitesi	Güliz	GER	Dokuz Eylül Üniversitesi	Zeki	SEZER	Dicle Üniversitesi
İnal Cem	AŞKUN	Anadolu Üniversitesi	Semra	GERMANER	Mimar Sinan Üniversitesi	Selime	SEZGİN	İstanbul Teknik Üniversitesi
Bayhan	ATAÇ	Anadolu Üniversitesi	Ramazan	GEYLAN	Anadolu Üniversitesi	Muhan	SOYSAL	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
İbrahim	ATALAY	Dokuz Eylül Üniversitesi	Deniz	GÖKÇE	Boğaziçi Üniversitesi	İsmail Hakkı	SÖNMEZ	Erciyes Üniversitesi
Mansur	ATALAY	Erciyes Üniversitesi	Gürbüz	GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi	Halim	SÖZBİLİR	Afyon Üniversitesi
Göksel	ATAMAN	Marmara Üniversitesi	Selami	GÖZENÇ	İstanbul Üniversitesi	Metin	SOZEN	İstanbul Teknik Üniversitesi
Ümit	ATAMAN	Marmara Üniversitesi	Uğur	GÜLLÜLU	Atatürk Üniversitesi	Mehmet	SÜMER	Yıldız Teknik Üniversitesi
Nurhan	AYDIN	Anadolu Üniversitesi	Şelkati	GÜLTEN	Atatürk Üniversitesi	Fevzi	SÜRMELİ	Anadolu Üniversitesi
Ramiz	AYDIN	Marmara Üniversitesi	Şevkinaz	GÜMÜŞOĞLU	Dokuz Eylül Üniversitesi	Fevzi	ŞAHLANAN	İstanbul Üniversitesi
A. Kürşat	AYDOĞAN	Bilkent Üniversitesi	Ayşe	GÜNER	Marmara Üniversitesi	Hünel	ŞENCAN	İstanbul Üniversitesi
Doğan Yaşar	AYHAN	Hacettepe Üniversitesi	Sahavet	GÜRDAL	Marmara Üniversitesi	Ümit	ŞENESEN	İstanbul Teknik Üniversitesi
Burhan	AYKOC	Gazi Üniversitesi	Yaşar	GÜRGEN	Çukurova Üniversitesi	Şerif	ŞİMŞEK	Selçuk Üniversitesi
Semra	AYTUĞ	Dokuz Eylül Üniversitesi	Necmi	GÜRSAKAL	Uludağ Üniversitesi	Hülya	TALU	İstanbul Üniversitesi
Ömür	BABAĞOĞLU	Kocaeli Üniversitesi	Cudi Tuncer	GÜRSOY	Doğuş Üniversitesi	Tuna	TANER	Celal Bayar Üniversitesi
Şemseddin	BAGIRKAN	Marmara Üniversitesi	Rüstem	HACIRÜSTEMOĞLU	Galatasaray Üniversitesi	Aysıt	TANSEL	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Atilla	BAGRIAÇIK	Marmara Üniversitesi	Nevin	HADDAD	Gazi Üniversitesi	Necati	TAŞKIRAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Koray	BAŞOL	Dokuz Eylül Üniversitesi	Fethi	HEPER	Anadolu Üniversitesi	Rezzan	TATLIDIL	Ege Üniversitesi
Ömer Faruk	BATIREL	Marmara Üniversitesi	Bülent	HİMMETOĞLU	Boğaziçi Üniversitesi	Ömer Baybars	TEK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doğan	BAYAR	Anadolu Üniversitesi	A. Coşkun	İÇÖZ	Gazi Üniversitesi	Erdal	TEKARSLAN	İstanbul Üniversitesi
Salim	BEKİOĞLU	Adnan Menderes Üniversitesi	Zeynep	İNANKUR	Mimar Sinan Üniversitesi	Mehmet Şükrü	TEKBAŞ	İstanbul Üniversitesi
Aziz	BENER	Yıldız Teknik Üniversitesi	Ahmet	İNCEKARA	İstanbul Üniversitesi	Hasan	TEKELİ	Akdeniz Üniversitesi
Güneş Nazire	BERBEROĞLU	Anadolu Üniversitesi	Ahmet Hamdi	İSLAMOĞLU	Kocaeli Üniversitesi	Edip	TEKER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Niyazi	BERK	Marmara Üniversitesi	Tamer	İŞGÖREN	Doğuş Üniversitesi	Suat	TEKER	İstanbul Teknik Üniversitesi
A. Ümit	BERKMAN	Bilkent Üniversitesi	Hayat	KABASAKAL	Boğaziçi Üniversitesi	Suna	TEVRUZ	Marmara Üniversitesi
Sevda	BERKMAN	Boğaziçi Üniversitesi	Ersin	KANDEMİR	Atatürk Üniversitesi	Alaeddin	TİLEYLİOĞLU	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Taner	BERKSOY	Bilgi Üniversitesi	İbrahim	KAPLAN	Anadolu Üniversitesi	Hikmet	TİMUR	Hacettepe Üniversitesi
Turgay	BERKSOY	Marmara Üniversitesi	Ali İhsan	KARAALP	Parmukkale Üniversitesi	Necdet	TİMUR	Anadolu Üniversitesi
Fahir	BİLGİNOĞLU	İstanbul Üniversitesi	Mehmet	KARAFAKIOĞLU	İstanbul Üniversitesi	M. Sefa	TINIÇ	Koç Üniversitesi
Mehmet	BOLAK	Galatasaray Üniversitesi	Nihat	KARAKOÇ	Balkesir Üniversitesi	Tuncer	TOKOL	Uludağ Üniversitesi
Eser	BORAK	Boğaziçi Üniversitesi	Rıdvan	KARALAR	Anadolu Üniversitesi	Mehmet	TOMANBAY	Gazi Üniversitesi
Cemil	BOYACI	Akdeniz Üniversitesi	Erol	KATIRCIOĞLU	Bilgi Üniversitesi	Aykut	TOP	Marmara Üniversitesi
Ünal	BOZKURT	İstanbul Üniversitesi	Hasan	KAVAL	Gazi Üniversitesi	Nuri	TORTOP	Başkent Üniversitesi
Gönül	BUDAK	Dokuz Eylül Üniversitesi	İsmail	KAYA	İstanbul Üniversitesi	Nihal	TUNCER	İstanbul Üniversitesi
Birol	BUMİN	Gazi Üniversitesi	Metin	KAZANCI	Ankara Üniversitesi	Münevver	TURANLI	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Nuri	BURHAN	Uludağ Üniversitesi	Hasan	KAZDAĞLI	Parmukkale Üniversitesi	Rona	TURANLI	Marmara Üniversitesi
Sahamet	BÜLBÜL	Marmara Üniversitesi	Zafer	KESEBİR	Marmara Üniversitesi	Aydın	UYGUR	Dicle Üniversitesi
Kamil	BÜYÜKMİRZA	Gazi Üniversitesi	Tanil	KILIÇ	İstanbul Üniversitesi	Asuman	TÜRKEL	Marmara Üniversitesi
Halil	CAN	Hacettepe Üniversitesi	Güley	KIROĞLU	Mimar Sinan Üniversitesi	R. Metin	TÜRKO	Atatürk Üniversitesi
Serpil	CANBAŞ	Çukurova Üniversitesi	Tuncay	KOCAMAZ	Marmara Üniversitesi	İlhan	ULUDAĞ	Marmara Üniversitesi
Ayşe Özgül	CEMALÇILAR	Anadolu Üniversitesi	Tamer	KOÇEL	Kültür Üniversitesi	Osman	UNUTULMAZ	Erciyes Üniversitesi
Tankut	CENTELE	İstanbul Üniversitesi	Gürel	KONURALP	Marmara Üniversitesi	Oğuz	URAS	Marmara Üniversitesi
Ali	CEYLAN	Uludağ Üniversitesi	Çelil	KOPARAL	Anadolu Üniversitesi	Mehmet Zeki	USLU	Çukurova Üniversitesi
Nalan	CİNEMRE	Mimar Sinan Üniversitesi	Kemal	KURTULUŞ	İstanbul Üniversitesi	Aypar	USLU	Marmara Üniversitesi
Serap	ÇABUK	Çukurova Üniversitesi	Osman	KUÇUKAHMETOĞLU	Marmara Üniversitesi	Cavide	UYARGIL	İstanbul Üniversitesi
Uğur	ÇAĞLI	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Ömer	LALK	İstanbul Ticaret Üniversitesi	Ercan	UYGUR	Ankara Üniversitesi
İsmail Lütfi	ÇAKAN	İstanbul Üniversitesi	Bağış	MATER	İstanbul Üniversitesi	H. İbrahim	ÜLKER	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yurdakul	ÇALDAĞ	Gazi Üniversitesi	İsmet	MUCUK	İstanbul Üniversitesi	H. Targan	UNAL	İstanbul Üniversitesi
Payami Sefa	ÇARIKÇIOĞLU	Kültür Üniversitesi	Naci Birol	MUTER	Celal Bayar Üniversitesi	M. Mithat	UNER	Gazi Üniversitesi
Hasan Fuat	ÇELEBİOĞLU	Galatasaray Üniversitesi	Selçuk	MÜLAYİM	Marmara Üniversitesi	Çağatay	UNÜSAN	Selçuk Üniversitesi
Canan	ÇETİN	Marmara Üniversitesi	Faruk	NİŞEL	Marmara Üniversitesi	Behlül	ÜSDİKEN	Sabancı Üniversitesi
Recal	ÇINAR	Atatürk Üniversitesi	Bayza	OBA FURMAN	Bilgi Üniversitesi	M. Fuat	YAŞAR	İstanbul Üniversitesi
Sadık	ÇÖKELEZ	Parmukkale Üniversitesi	Bora	OCAKÇIOĞLU	Kadir Has Üniversitesi	Haluk	YAVUZER	İstanbul Üniversitesi
Nevin	DENİZ	Marmara Üniversitesi	Sedefhan	OĞUZ	Yeditepe Üniversitesi	Oya	YILDIRIM	Dokuz Eylül Üniversitesi
Güney	DEVREZ	Ankara Üniversitesi	Neslihan	OKAKIN	Marmara Üniversitesi	Rifat	YILDIZ	Erciyes Üniversitesi
Mustafa	DILBER	Boğaziçi Üniversitesi	Osman	OKKA	Gazi Üniversitesi	Ekrem	YILDIZ	Kırıkkale Üniversitesi
Şener	DİLEK	Karadeniz Teknik Üniversitesi	Mele	OKTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi	Göltekin	YILDIZ	Sakarya Üniversitesi
Ömer	DİNÇER	Marmara Üniversitesi	Ertan	OKTAY	Maltepe Üniversitesi	Dilek	YILMAZCAN	Marmara Üniversitesi
Muammer	DOĞAN	Dokuz Eylül Üniversitesi	M. Engin	OKYAY	İstanbul Üniversitesi	M. Kemal	YÖĞÜRTÇUGİL	Mimar Sinan Üniversitesi
Binali	DOĞAN	Marmara Üniversitesi	Güngör	ONAL	Marmara Üniversitesi	Ahmet	YÖRÜK	Kadir Has Üniversitesi
İbrahim	DOĞAN	Marmara Üniversitesi	Oğuz	ONARAN	Ankara Üniversitesi	Özner	YÜKSEL	Çankaya Üniversitesi
Suat	DOĞRUEL	Marmara Üniversitesi	M. Tuba	ONGUN	Gazi Üniversitesi	Cemal	YÜKSELEN	Mustafa Kemal Üniversitesi
Halice	DOĞUKANLI	Çukurova Üniversitesi	Osman Z.	ORHAN	Marmara Üniversitesi			

Öneri



İÇİNDEKİLER

SUNUŞ: <i>Yükseköğretim Kurumlarında Kalite ve Global Düzeyde Yetkin İnsan Gücü Yetiştirme Misyonu</i>	Şadi Can SARUHAN	V
EDİTÖR' DEN	Uğur YOZGAT	XI
İŞLETME		
İşletmelerdeki ISO 9001 Uygulamalarının İşgöreni Güçlendirme Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma	Nihat KARAKOÇ N. Özge BIYIKLILAR	1 - 11
Örgüt Tasarımında Yeni Tekniklerin Yayılım Dinamikleri	Göksel ATAMAN	13 - 19
Küçük ve Orta Boy İşletmelerde (KOBİ'lerde) Ürün Yeniliği ve Ar-Ge Faaliyetleri	Oya ERDİL Salih Zeki İMAMOĞLU Halit KESKİN	21 - 29
Kalite Maliyetleri ve Muhasebeleştirilmesi	Başak ATAMAN AKGÜL	31 - 42
A Correlational Study on the Effectiveness of Training Programs for Increasing the Motivational Level of Employees	F. Gülrüh GÜRBÜZ Selnur GÜZEL	43 - 54
Performans Değerleme Sisteminin Toplam Kalite İlkeleri Açısından Analizi ve Uyumlaştırma Önerileri	Bilçin TAK	55 - 65
The Transition From Information Management to Knowledge Management Through Activity-Based Approach	S. Burak ARZOVA	67 - 74
Enflasyona Ayarlanmış Mali Tabloların Yatırımcılara Yararlılığı: Literatür Araştırması ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme	Gökhan ÖZER	75 - 82
Geleneksel Standart Maliyet Sisteminin Günümüz Modern Üretim Ortamındaki Rolü ve Sisteme Yöneltilen Eleştiriler	Zeynep TÜRK Turgut ÇÜRÜK Zeki DOĞAN	83 - 91

KAMU YÖNETİMİ

Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli ve Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı	Hamza ATEŞ	93 - 99
--	------------	---------

HUKUK

İş Güvencesinin Muhtemel Ekonomik ve Sosyal Etkileri	Recep MAKAS	101 - 107
--	-------------	-----------

İKTİSAT

Dış Ticaret Kuramında Yeni Yaklaşımlar	Nazım ÖZTÜRK	109 - 126
Performance of Turkish Banking and Measure of Added Value/Input Costs	H. Şaduman OKUMUŞ	127 - 135
Türkiye'de İşsizliğin Yapısal Analizi	Mehmet Hüseyin BİLGİN	137 - 143
Sendikasyon Kredileri	Eyyüp YILMAZ	145 - 154
Finansal Krizlerin Anatomisi	Nejla ADANUR AKLAN	155 - 168

MALİYE

Optimal Vergilendirme Marjlarında Sorunlar ve Bütçe Açıklarının Refah Etkisi	A. Niyazi ÖZKER	169 - 178
--	-----------------	-----------

İLAHİYAT

Nebevî Sünnet'te Bilginin (İlim), Fikir-Söz ve Eylemden Önceliği Üzerine	Mahmut KAVAKLIOĞLU	179 - 190
--	--------------------	-----------

COĞRAFYA ve DEMOGRAFİ

Türkiye'de Sınırlı Yayılışa Sahip Bir Meşe Türü: Quercus Ilex (Pırnal Meşesi)	Nurten GÜNAL	191 - 197
---	--------------	-----------

**YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARINDA KALİTE VE
GLOBAL DÜZEYDE YETKİN İNSAN GÜCÜ YETİŞTİRME MİSYONU**

Prof. Dr. Şadi Can SARUHAN

M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

“Kalite, mükemmeli arayışın sistematik bir yaklaşımıdır”. Mükemmeli arayış, en ilkel biçimiyle de olsa, milattan önce başlamış ve günümüze kadar gelişerek devam etmiştir. Örneğin, Mısır Firavunlarının nasıl gömülmesi gerektiğini anlatan “Ölümler Kitabı” ve tarihin bilinen ilk yazılı kanunları olan Hammurabi Kanunları, mükemmeli arayışın ilk emsalleridir. Günümüzde hala kullanılmakta olan, gümüş ve altın ile yapılan ürünlerin kalitesini tespit etmeye yarayan ayar damgası sistemi, 1140 yılında ortaya konmuştur. Ortaçağ Avrupa’sında taş binaların inşasında uyulması gereken özelliklerin, ustaların tescil onayıyla varolduğu kabul edilmektedir. Yine aynı dönemde faaliyet gösteren tüccar locaları, kendi üyeleri tarafından üretilen malların en büyük destekçileri olmuşlardır. Örneğin, Colchester Locası’nın markasını taşıyan giysileri satın alan tüccarlar, bu markaya o kadar güveniyorlardı ki, balyaları açıp kontrol etme gereği duymuyorlardı...

Kalitenin tarihsel süreç içerisindeki gelişiminin en önemli kilometre taşı, 1890’lı yıllarda İngiltere’de ortaya çıkan Sanayi Devrimi’dir. Sanayi Devrimi öncesinde küçük atölyelerde yapılan üretimin kalitesi ustaların güvencesi altındaydı. Devrimle birlikte üretimde makineleşmeye ve kitle üretime geçilmesi, daha fazla işgücünün istihdam edilmesini ve üretimin büyük fabrikalarda gerçekleştirilmesini gerekli kılmıştır. Bu şekilde oluşan büyük üretim sistemlerinin yönetilmesi; kalite standartlarının geliştirilmesini, kalite kontrolde bilimsel yöntemlerin kullanılarak belirli bir sistematığa oturtulmasını ve kalite güvence departmanlarının kurulmasını bir zorunluluk haline getirmiştir. Bu zorunluluk bir anlamda kalitenin günümüzde kullanılan tanımının da temelini oluşturmaktadır. Zira kalite yönetiminin kısa vadede amacı müşteri beklentilerini üretime yansıtmak, mamul ve/veya hizmet üretiminde her türlü israfı önleyerek rekabet gücünü yükseltmek; uzun vadede ise kurumun kendi sektöründe uluslararası düzeyde lider olmasını sağlamaktır.

Yaşam Felsefesi Olarak Kalite

Günümüzde kalite, üretilen mal/hizmetin müşteri beklentilerine uygunluğunun güvence altına alınmasından öteye geçmiş ve toplumsal yaşamın tüm kurumlarının izlemesi gereken bir “yaşam felsefesi” haline gelmiştir. Bu bağlamda kalite yönetimi, toplum için üretilen bir hizmet olan yükseköğretim alanında da bir zorunluluk haline gelmiştir. Tüm ülkeler, refah düzeyinin yükseltilmesinde ve yeni kuşakların yetişmesinde bilim ile yaşam kalitesi arasındaki ilişkiyi dikkate almakta, kalkınma planlarını bu temele oturtmaktadır.

Eğitimde Kalite

Bir ulusun yaşam kalitesini etkileyen en önemli faktörler, yükseköğretimin kalitesine bağlı olarak yetişen insangücünün bilgi, beceri ve davranışlarıdır. Yükseköğretimin kalitesi, ülkedeki tüm sektörlerin kalitesini etkileyen bir yapıya sahiptir. Bu nedenle üniversitelerimizin kaliteli insangücünün yetişmesini sağlayabilmek için, eğitimde ve idari hizmetlerinde “**mükemmeli arayış**” güdüsüyle hareket etmesi gerekmektedir. Kısacası eğitimde kalite yönetimi,

- Ülkenin ihtiyaç duyduğu elemanları yetiştirmeyi,
- Bu elemanları ihtiyaç duyulduğu zamanda yetiştirmeyi,
- Özellikle de eğitimde esnekliği hedefleyerek, kalite düzeyini yükseltmeyi, eğitimin yeterli ve uygun sürelerde yapılmasını, moral ve verimliliği arttırmayı, özetle sürekli iyileştirme ve gelişmeyi sağlar.

Yükseköğretimde kalite yönetimi, fiziki altyapı (bina, spor tesisleri, açık alan vb.), akademik altyapı (laboratuvar, kütüphane, dokümantasyon, iletişim, bilgi-işlem vb.), ders programı, sınav ve değerlendirme sistemi, akademik/idari personel temin ve geliştirme sistemi, araştırma ve yayınlar, kurumsal gelişme planı (stratejik planlama), üniversite-sanayi-toplum ilişkileri alanlarında ve eğitimin kalitesini etkileyen diğer tüm alanlarda uygulanmalıdır.

Üniversitelerin misyonu, araştırma-geliştirme faaliyetleriyle bilimsel değerde bilgi üretmek ve kaliteli eğitim sağlayarak toplumsal fayda yaratmaktır. Bu misyon doğrultusunda oluşturulan eğitim sistemi, yalnız günümüz koşullarına uymakla kalmayıp, gelecekteki ilerleme ve gelişmeleri de kapsayacak şekilde uygulanmalıdır. Bu yaklaşım, diğer bir deyişle, bilgiyi pasif olarak aktarmak yerine, bilginin üretimine ve uygulanmasına katkıda bulunmaktır. Üniversiteler bilimsel ve uygulamalı araştırmalar ile modern dünyanın gerektirdiği yeni kavramların yaratılmasına öncülük etmektedir.

Global Düzeyde Yetkinlik Arayışı

Günümüzde küreselleşmenin etkisiyle ülke sınırları yalnızca coğrafi bir kavram olarak değerlendirilmekte ve mal, hizmet ve sermayenin ülkeler arasındaki hareketliliğine engel oluşturmamaktadır. Böyle bir ortamda her ülkenin çabası, rekabet üstünlüğüne sahip bir ekonomi yaratmak ve global ekonomik düzenin saygın, seçkin ve söz sahibi bir üyesi olmaktır. Bir ülkenin bilimsel ve teknolojik Ar-Ge kapasitesi ile insangücü niteliği, o ülkenin rekabet gücünü belirleyen unsurlardan en önemlileri olarak kabul edilmektedir. Üniversite eğitimi, ülkelerin hedefledikleri rekabet gücünü belirleyen söz konusu unsurların etkin kullanımına iki yönden katkı sağlamaktadır. Bunlardan birincisi, yükseköğretim kurumlarının gelecekteki öğretim üyelerini ve araştırmacılarını yetiştirmesidir. Bu anlamda üniversiteler yarının ihtiyaçlarına cevap üretebilecek bilimsel platform için gerekli altyapı çalışmalarını yapmaktadır. Üniversite eğitiminin ikinci katkısı ise, ülkelerin, ekonomik, teknolojik ve kültürel gelişmeleri ile ilgili sorunlarına çözüm getirmesidir. Üniversite eğitimini tamamlayan kaliteli insangücü, bu eğitim süresince edindiği bilimsel nitelikteki bilgiden uygulama alanında karşılaşacağı soruların cevaplandırılmasında faydalanır. Yeni teknolojilerin, endüstrilerin ve enerji kaynaklarının geliştirilmesinde, sanayideki rekabet gücünün devam ettirilmesinde, bilgi ve teknolojiyi kullanabilen, “**global düzeyde yetkin**” kişi ve kurumlara her geçen gün daha fazla gereksinim duyulmaktadır.

Yükseköğretim Kurumlarında Akademik Değerlendirme ve Kalite

Ülkemizde de bu anlayış çerçevesinde, Üniversitelerarası Kurul Başkanlığı tarafından “yükseköğretim kurumlarının akademik programlarının eğitim-öğretim ve araştırma kalitelerini artırmak” amacıyla “Yükseköğretim Kurumlarında Akademik Değerlendirme ve Kalite Kontrol Yönetmeliği” hazırlanmış ve **22 Ekim 2002 tarih 24914 sayılı Resmî Gazetede** yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Faaliyetlerini bu çerçevede sürdüren Yükseköğretim Akademik Değerlendirme ve Kalite Kontrolü Komisyonu’nun görevi, “yükseköğretim kurumlarının programlarının kendi iç akademik değerlendirme yöntem ve mekanizmalarının ana kurallarını tespit etmek, bu ana kurallar çerçevesinde hazırlanan akademik değerlendirme raporlarını incelemek ve program bazında hazırladığı kendi değerlendirme raporunu Yükseköğretim Kurulu ve Üniversitelerarası Kurul Başkanlıklarına sunmak” olarak tanımlanmaktadır.

Yönetmelik, akademik değerlendirme alanlarını kurum içi değerlendirme, yüksek lisans programlarının değerlendirilmesi ve doktora programlarının değerlendirilmesi olarak

sınıflandırmaktadır. Yöntem ve mekanizmasını her üniversitenin kendi senatosunun belirlediği **kurum içi değerlendirme** ile, “kurumun ve programın amaç ve hedeflerinin öğretim üyeleri ile görevlileri tarafından benimsenmesi ve bu doğrultuda hareket etmelerinin sağlanması” amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, “hedeflere ulaşmak için somut politikaların oluşturulması, hedeflerin gerçekleşip gerçekleşmediğinin üniversitece oluşturulan somut yöntemlerle denetlenmesi, sorun tespit edilen konularda ve programlarda kalitenin iyileştirilmesi için yapılması gerekenlerin net ve somut olarak ortaya konulması ve tüm bu değerlendirme sürecinin şeffaf hale gelmesi” sağlanmaktadır. Kurum içi değerlendirmenin temel verileri, diğer bir deyişle **yükseköğretimde kalite performans göstergeleri** aşağıdaki biçimde sıralanmaktadır:

- Nitelik ve nicelik göstergeleri olarak kullanılacak olan istatistiksel veriler,
- Ders programlarının düzenlenmesi ile ilgili hususlar, (*Bu maddenin uygulanmasında, Üniversite Senatosu tarafından belirlenen ve o üniversitede görev yapmayan öğretim üyeleri görevlendirilmektedir.*)
- Her dönem verilen derslerin eğitim-öğretimle ilgili bilgileri ve öğrenci başarısı,
- Öğrenciye sunulan imkanlar ve rehberlik hizmetleri,
- Öğrenme kaynakları,
- Kaynakların verimli kullanılması ile ilgili alınan önlemler,
- Kalite güvencesi ve kalitenin yükseltilmesi için alınan önlemler.

Yönetmeliğe göre yüksek lisans programlarının değerlendirilmesi, tümüyle Üniversite Senatosunca belirlenmekte, değerlendirme yöntem ve mekanizması “Kurum İçi Değerlendirme” maddesinde belirtilen yönergede yer almaktadır. Doktora programlarının değerlendirilmesi ise, Yükseköğretimde Akademik Değerlendirme ve Kalite Kontrolü Komisyonu ile araştırmaları değerlendirmek için Üniversitelerarası Kurul tarafından alan bazında oluşturulacak olan paneller aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Değerlendirme raporu hakkındaki panel ve Komisyon önerisi Yükseköğretim Kuruluna sunulmaktadır.

Enstitümüzde Kalite Anlayışı

Yükseköğretimin, kalite anlayışı ile eşgüdüm içerisinde yürütülmesinden kendisini sorumlu tutan kurumlardan birisi de Enstitümüzdür. Enstitümüz, sosyal bilimlerde geleceğin global düzeyde yetkin insangücünü yetiştirmenin yanı sıra, ülkemizin giderek artan sosyal ve ekonomik problemlerine çözüm getirebilecek yaratıcı beyinleri, kısacası **geleceğin entelektüel sermayesini** yetiştirmeden kendisini sorumlu hissetmektedir. Enstitümüz, bu misyonunu

gerçekleştirirken, akademik değerlendirme ve kalite kontrol yönetmeliği çerçevesinde, lisansüstü eğitimde esnekliği hedefleyerek kaliteyi artırmayı, eğitimin sürekli iyileştirilmesi ve geliştirilmesini amaçlamaktadır.

Enstitümüz, eğitimin her aşamasında ve eğitimi etkileyen tüm alanlarda: müfredat, sınav ve değerlendirme sistemi, akademik/idari personel temin ve geliştirme sistemi, araştırma ve yayınlar, kurumsal gelişme planı (stratejik planlama), üniversite-sanayi-toplum ilişkileri ve idari hizmetlerinde mükemmelere ulaşma güdüsüyle hareket etmektedir. Kaliteli insangücünün gelişmeye açık, bilimsel yöntemlerden ayrılmayan, araştırma yoluyla bilgiye ulaşan ve bu bilgilerden yeni bilgiler ortaya çıkaran, global boyutta rekabet edebilecek bir yapıya sahip olmasını sağlamak için kaliteli bir yapı olarak hizmet vermeyi hedeflemektedir. Kısacası, eğitim ve idari hizmetlerde kaliteyi bir yaşam felsefesi olarak benimseyerek, Türkiye’de en çok tercih edilen Enstitü olma arzusu içindedir.

Bu duygu ve düşünceler içerisinde, Öneri Dergimizin 19. sayısını sunmaktan büyük mutluluk duyarım.

Saygı ve sevgilerimle

Prof. Dr. Şadi Can SARUHAN

Değerli Öneri Dergisi Okuyucuları,

1994 yılında başladığımız yayın hayatımızın dokuzuncu yılında 19. sayımızla sizlerle bir kere daha buluşmanın mutluluğunu yaşıyorum.

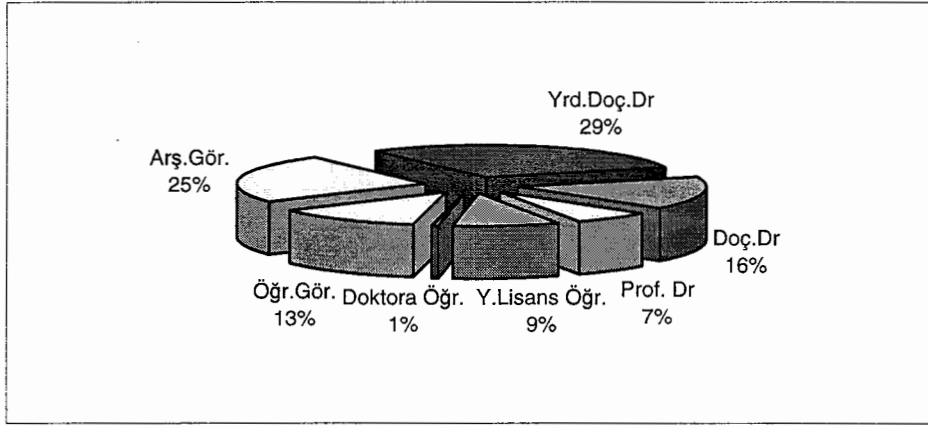
Dergimize yurdumuzun dört bir yanından ulaşan ve değerlendirme süreci sonunda 1994-2002 yılları arasında ÖNERİ dergimizde yayınlanan makalelerin sayısının 515'e ulaşmasından gurur duyuyorum.

Bu makalelerin uzmanlık alanlarına göre dağılımını ve değerli makale sahiplerinin unvanlarına göre dağılımını bilgilerinize sunmak istiyorum

**18 Sayıda Yayınlanan Makalelerin Uzmanlık Alanlarına Göre Dağılımı
(1994- 2002 Yılları Arasında)**

UZMANLIK ALANI	MAKALE SAYISI	%
İşletme	280	54,37
Eğitim Bilimleri	53	10,29
İktisat	52	10,10
Kamu Yönetimi	24	4,66
Coğrafya ve Demografi	24	4,66
Güzel Sanatlar	20	3,88
Ekonometri	19	3,69
Maliye	11	2,14
Bankacılık ve Sigortacılık	10	1,94
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri	7	1,36
Hukuk	5	0,97
İlahiyat	5	0,97
Tarih	3	0,58
Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler	2	0,39
TOPLAM	515	100,00

**18 Sayıda Yayımlanan Makalelerin Araştırmacıların Unvanlarına Göre Dağılımı
(1994- 2002 Yılları Arasında)**



Bu sayımızda, dergimize bugüne kadar yayınlanmak üzere gönderilen çalışmaları, çok değerli vakitlerini ayırarak değerlendiren ğretim üyelerini ve çalıştıkları niversiteleri yayınladık.

Bugüne kadar görüşlerine başvurduğumuz 48 niversitesinin 261 ğretim üyesine bir kere daha teşekkür etmek isterim. Amacımız tüm niversitelerimizde çalışan tüm ğretim üyelerine ulaşmaktır.

İşlemlere hız kazandırmak amacıyla makale, zet ve anahtar kelime dosyalarınızı uguryozgat@marmara.edu.tr adresine yollayabilirsiniz.

Ayrıca her türlü soru, istek, dilek ve eleştirilerinizi de uguryozgat@marmara.edu.tr adresine bildirebilirsiniz.

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, neşeli ve aydınlık günler sizlerle olsun.

Saygılarımla

Prof. Dr. Uğur YOZGAT

İŞLETMELERDEKİ ISO 9001 UYGULAMALARININ 'İŞGÖRENİ GÜÇLENDİRME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ' BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Nihat KARAKOÇ¹, N.Özge BIYIKLILAR²

¹Balıkesir Üniversitesi, M.M.F., Endüstri Mühendisliği Bölümü, Profesör Dr.

²Balıkesir Üniversitesi, M.M.F., Endüstri Mühendisliği Bölümü, Araştırma Görevlisi

Abstract: Variations, which appear in interior and exterior environmental conditions, have obliged management understanding in companies to be transformed from being traditional to contemporary. Employee empowerment is one of the basic elements of contemporary management understanding.

In this study, the effects of applications of ISO 9001 Quality Management System called as the first step of transition to Total Quality Management on employee empowerment have been investigated. With regard to this subject, a research done in the thirty-seven private manufacturing companies, which participated among the five hundred enormous industrial companies in Turkey in 2000, has been mentioned. As a result of this research, it has been determined some findings indicating that applications of ISO 9001 Quality Management System causes some empowering effects for employees working in companies. Taking these findings into consideration, some proposals that are related to some inadequacies regarding employee empowerment have been presented.

I. GİRİŞ

20. Yüzyılın son çeyreğinde, işletmelerin içinde bulunduğu iç ve dış çevre koşulları önemli ölçüde değişmiştir. İşletmelerin çalışma koşulları yerel ve ulusal boyuttan küresel boyuta taşınmış; her konuda dünya boyutunda düşünme ve karar alma zorunluluğu ortaya çıkmıştır [1]. Beklentileri sürekli artan, memnun edilmesi güçleşen ve isteklerini kabul ettirme gücü artan tüketiciler, işgörenler, sivil toplum kuruluşları vb. grupların işletmeler üzerindeki baskısı artmıştır [2].

Bir yığın yeni engellerin konulduğu ve üstelik oldukça güçlü, çok sayıda yarışmacının yer aldığı bu yeni yarışma alanında, işletmelerin geleneksel yönetim ve örgüt yapılarıyla başarılı olamayacağı anlaşılmıştır. Bu bağlamda, aralarında neden sonuç ilişkilerinin bulunduğu, iç içe geçmiş çok sayıda yeni yönetim kavram ve uygulamaları doğmuştur.

Söz konusu değişimin ortaya çıkardığı yeni kavram ve uygulamalardan olan İşgöreni güçlendirme, TKY, değişim mühendisliği (Business Process Reengineering-BPR), sürekli iyileştirme, öğrenen örgütler, kendi kendini yöneten takımlar, küçülme ve kademe azaltma, sıfır hiyerarşi, yalın organizasyon, yığılım organizasyonu gibi yeni yönetim anlayışlarının da temel öğelerinden birisidir [3]. Nitekim, sürekli iyileştirme, toplam kalite yönetimi, değişim mühendisliği gibi örgütsel dönüşümlerin başarısında güçlendirmenin önemini vurgulayan araştırma bulguları bulunmaktadır [4].

II. İŞGÖRENİ GÜÇLENDİRME

II.1. Güçlendirmenin Tanımı ve Anlamı

İşgöreni güçlendirme ya da güçlendirme yönetim çevrelerinde çok sık kullanılan bir terimdir. Bu konuya ilişkin yazılmış yüzlerce makale bulunmaktadır. Ancak ilgili yazındaki (literatürdeki) güçlendirme tanımları incelendiğinde, kavramın farklı boyutlarını vurgulayan çok sayıda tanım olmasına karşın, üzerinde görüş birliğine varılmış bir tanımın bulunmadığı görülmektedir [5]. Güçlendirme tanımlarından bazı örnekler şunlardır:

• Randoph'a göre güçlendirme, insanların sahip olduğu yararlı "bilgi ve iç motivasyon zenginliği" gücünün, örgütteki varlığının kabul edilmesi ve serbest bırakılmasıdır. Görüldüğü gibi bu tanımda güçlendirme, gücün, çalıştırandan çalışana doğru yapılan bir "güç transferi" olarak değil; işgörene, zaten varolan güçlerini kullanmaları konusunda yetki verilmesi biçiminde değerlendirilmektedir [6-7].

• Kanter'e göre, güçlendirme, örgütte diğerlerine göre zayıf konumdaki işgörenlere güç vermektir [5].

- Güçlendirme, yönetim sorumluluğunu bir örgütün her tarafına yaymaktır [8].

- Güçlendirme, örgütte işi yapan kişiyi işin sahibi konumuna getirmektir [3].

- Güçlendirme, bir örgütteki astlara, yaptıkları işin yönetiminde daha fazla söz hakkı verme ve astların gücünü artırma yönündeki müdahaledir [9].

- Conger ve Kanungo' ya göre güçlendirme, güçsüzlüğü arttıran koşulların belirlenmesi ve bunların örgütsel düzenlemelerle giderilerek, örgüt üyelerinin özgüvenini artırma sürecidir [6].

Bu tanım örneklerinde de görüldüğü gibi işgöreni güçlendirme, işgörenin yaptığı işin yönetimindeki söz hakkını ve bu hakkı kullanma gücünü artırma girişimidir. Bu bağlamda güçlendirme şöyle tanımlanabilir:

- İşgörenin işi ile ilgili karar alma alanını ve kararları uygulama olanaklarını genişletme; bunların gerektirdiği bilgi, beceri, özgüven ve motivasyonunu artırma sürecidir.

Bu tanıma göre güçlendirmenin, yetki (karar alma ve uygulama), uzmanlık (bilgi ve beceri) ve kişilik (özgüven ve motivasyon) boyutları olduğu; güçlendirme ile işgörenlerin, bu boyutları açısından güçlü konuma getirilmesinin amaçlandığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla güçlendirme yetki devri, katılım ve motivasyon kavramlarının bir uzantısı görünümünde olmakla birlikte; bu kavramlardan daha geniş bir anlamı ve bakış açısını içermektedir.

II.2. İşgöreni Güçlendirme Nedenleri

Güçlendirme uygulamalarını, işletmelerde en kritik başarı etkenlerinden birisi konumuna getiren başlıca nedenler şunlardır [10]:

Küreselleşen ve sürekli değişen bir dış çevre, şiddetli rekabet, müşteri isteklerine hızlı ve etkili yanıt verme zorunluluğu, beklentileri yükselen işgörenler; bilgi ve yaratıcılığın rekabette üstünlük sağlayabilecek en önemli stratejik öğeler konumuna gelmesi vb.dir.

Bu gelişmeler karşısında işletmelerin güçlendirmeden beklentileri özetle şunlardır [10]:

1. İşgörenlerin, müşteriye en yakın konumdaki kişi olarak, müşteri istekleri doğrultusundaki beklenen kararları hızla alabilmesini sağlamak ve böylece müşteri doyumunu iyileştirmek.

2. İşgörenlerin yeteneklerini ve yaratıcılıklarını arttırmak ve işletmeye katkılarını yükseltmek [11].

3. İşgörenlerin kendisine olan saygı ve güvenini yükseltmek; iş doyumunu arttırmak, işgören devir hızını azaltmak ve işletmeye olan bağlılığını güçlendirmek [12].

4. Yetki devri ile verimliliği arttırmak ve buna bağlı olarak karlılığı yükseltmek.

II.3. İşgöreni Güçlendirme Koşulları

İşletmelerde işgöreni güçlendirmenin gerektirdiği başlıca koşullar işgörenle ilgili, yönetsel ve örgütsel olmak üzere üç grupta toplanabilir [3,13,14].

1. Güçlendirilecek işgörenlerle ilgili koşullar: İşgörenin kendini iyi tanıması, gelişmeye istekli, değişime açık, özgüveni yüksek, öğrenmeye açık ve istekli olması güçlendirmeyi kolaylaştıran etkenlerdendir.

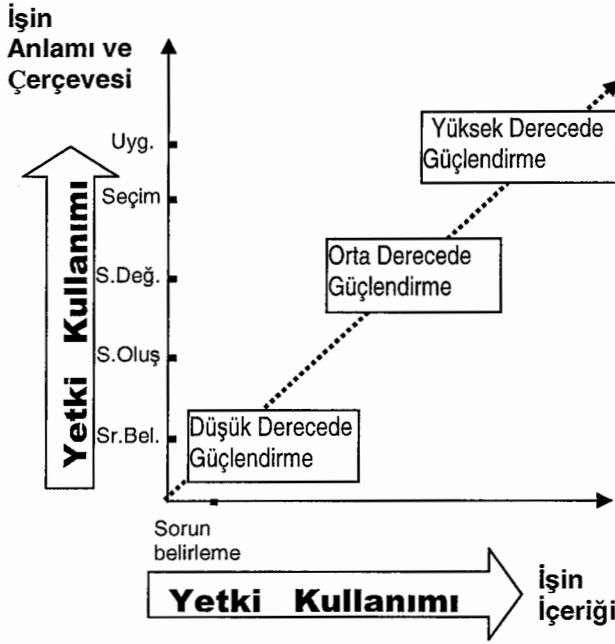
2. Yönetsel Koşullar: Yanlış yapma korkusunu kaldıran, karar almaya isteklendiren ve yüreklendiren, katılımcı ve bilgiyi paylaşan, öğrenmeyi arttıran, işgörenlerin performansı konusunda zamanında ve etkin geri bildirim yapan, misyon ve vizyon tanımını yapıp astlarıyla paylaşan yönetici nitelikleri güçlendirmeyi kolaylaştırmaktadır.

3. Örgütsel Koşullar: Örgüt yapısının basıklığı, iş tanımları ve işleyiş yöntemlerinin katılımcılığa fırsat vermesi, güçlendirmeyi destekleyen bir performans değerlendirme ve ödüllendirme sistemi [15]; kaliteli işgören bulmayı ve korumayı sağlayan sistemler [16], bilgi paylaşımını destekleyen iletişim yapısı gibi özellikler güçlendirmeyi kolaylaştırmaktadır.

II.4. İşgöreni Güçlendirme Dereceleri

Örgütteki güçlendirme uygulamalarının aynı standart ve ölçülerde gerçekleşmesi beklenemez. Yukarıda belirtilen koşullara göre örgütteki güçlendirme derecelerinin farklılıklar göstermesi doğaldır.

Bu konuyla ilgili ABD'de yapılan bir araştırmada işgörenlerini düşük düzeyde güçlendiren Ames Rubber adlı işletme ile yüksek derecede güçlendiren International Paper adlı işletmenin örgütsel iyileştirme çabalarından elde edilen sonuçlar karşılaştırılmıştır. Yüksek düzeyde güçlendirme modelinin uygulandığı işletmede diğerlerine göre belirlenen amaçlara erişme düzeyi daha yüksek, erişme maliyeti daha düşük ve erişme süresi daha kısa olmuştur [17].



Şekil.1: İşgöreni Güçlendirme Ölçeği

Örgütlerdeki güçlendirme uygulamalarının derecelerini belirlemede Şekil.1'deki iki boyutlu bir ölçekten yararlanılabilir. Bu ölçekte görüldüğü gibi, güçlendirme, işin içeriği ile işin anlamı ve çerçevesi olmak üzere iki boyutta derecelendirilmiştir. İşin içeriği boyutunda güçlendirme, işin gerektirdiği tanımlanabilen eylemlerin artırılması; işin anlam ve çerçevesi boyutunda güçlendirme ise, örgütün vizyon ve misyonuna uygun yeni işlerin belirlenebilmesidir [3,18].

III. TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ (TKY), ISO9001 VE GÜÇLENDİRME

III.1. TKY ve Güçlendirme

TKY, 1990'lı yıllarda adından en çok söz ettiren ve çağdaş yönetim anlayışı olarak kabul edilen yönetim kavramlarının başında yer almaktadır.

TKY, bir kuruluşun girdilerini, süreçlerini ve çıktılarını sürekli iyileştirerek kuruluş ile etkileşimde bulunduğu gruplar arasındaki karşılıklı beklentileri iki tarafı da doyuma ulaştıracak biçimde karşılamayı amaçlayan yönetsel ilke ve işlevler bütünü olarak tanımlanabilir.

Fortune 1000'e ilişkin bir araştırmada, güçlendirme TKY'nin bir ögesi olarak uygulandığında, performans, karlılık, işgören doyumu, iş yaşamının kalitesi gibi sonuçların olumlu yönde değiştiği belirlenmiştir [18]. Blackburn ve Rosen, tarafından yapılan bir araştırmada Amerika'daki Baldrige Ulusal Kalite Ödülü'nü kazanan kuruluşların "işgöreni güçlendirmeyi" uyguladıkları belirlenmiştir [19].

İç ve dış müşteri isteklerine doyurucu ve hızlı yanıt verme; tüm çalışanların yaratıcılık ve bilgilerinden en üst düzeyde yararlanma, işgörenlerin işletmeye olan bağlılığını artırma, örgütteki yönetim basamağı sayısını azaltarak örgüt yapısını olabildiğince basıklaştırma, astlarına yapılacakları bildiren yönetici değil, amaç ve vizyon doğrultusunda astların yapmaları gereken işleri kolaylaştıran ve yol gösteren bir lider anlayışını içeren TKY anlayışında, işgöreni güçlendirmenin temel bir ilke olması gerektiği açıktır.

Nitekim, Stern ve Tseng TKY'yi, kalite odaklılık, takım çalışması, işgöreni güçlendirme, sistem anlayışı ve istatistiksel süreç kontrolü ilkelerine dayalı olarak sürekli iyileştirilen bir yönetim süreci olarak tanımlamışlardır [20].

III.2. ISO 9001 Standardı

ISO 9001, 1987 yılında Uluslararası Standart Örgütü (ISO) tarafından yayımlanan ISO 9000 Kalite Sistem Standartları ailesinin bir üyesidir [21].

ISO 9000, işletmenin koşullarına uygun bir kalite sistemi oluşturulması ve/veya başka bir örgütün kalite sisteminin değerlendirilmesinde temel olarak kullanılabilen kalite yönetim sistemi modelidir. Dolayısıyla bu modele uygunluk işletme açısından, bir çok endüstrileşmiş ülkede kabul edilmiş olan uluslararası bir standarda uygun nitelikteki kalite güvence sistemine sahip olmak anlamına gelmektedir [22].

Öte yandan bu modelin işletmelere önemli bir rekabet üstünlüğü kazandıran yararlar sağlaması söz konusudur. Bunlardan başlıcaları, maliyetlerde düşme; yönetsel ve örgütsel etkinlikte, verimlilikte, işçi-işveren ilişkilerindeki iyileşmede, çalışanların iş doyumunda ve kalite bilincinde, işletmenin pazardaki güven ve saygınlığında artış olması vb.dir [22].

ISO 9000 Kalite Sistem Standartları 1987'den bu yana önce 1994'te ve en son olarak da 2000 yılında olmak üzere iki defa değiştirilmiştir. ISO 9000:1994 serisinde yer alan 27 adet standart, ISO 9000:2000 serisinde birbiriyle ilişkili ve birbirini bütünleyen 4 temel standarda indirgenmiştir. Bunlardan ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemleri (KYS)-Temel Kavramlar ve Terimleri, ISO

9001 KYS-Şartlar, ISO 9004 KYS-Performans İyileştirme Kılavuzu, ISO 19011 Kalite ve Çevre Yönetim Sistemlerinin Denetim Kılavuzudur [21].

ISO 9001:1994, ISO 9000:1994 standartlar serisindeki (9001, 9002 ve 9003) belgelemeye esas olan üç ana standarttan en geniş kapsamlı olanıdır. Bu standart, ürünün geliştirilip tasarlanmasından üretimine, sistemin kurulup çalıştırılmasından satış sonrası hizmetlere kadar tüm aşamalarla ilgili kalite sistem koşullarını belirtmektedir. Toplam 20 maddeden oluşmaktadır [23].

ISO 9001:2000, ISO 9000:2000 standartlar serisinde belgelemeye esas olan tek standart konumuna gelmiştir. Bu standart, bir örgütün müşteri isteklerini ve yasal gerekleri karşılayan ürünleri sağlama yeteneğine sahip olması için gerekli olan ve müşteri doyum düzeyini arttırmayı amaçlayan kalite yönetim sisteminin koşullarını belirlemektedir [21].

ISO 9001'in 2000 versiyonu 1994 versiyonundaki maddeleri ortadan kaldırmamıştır. ISO 9001:1994'ün yapısındaki 20 madde, ISO 9001:2000'de 4 bölüm başlığı altında gruplandırılarak yerleştirilmiştir. Bu yeni düzenleme ile müşteri isteklerinin sürekli karşılanmasını hedefleyen ve kalite güvence kavramını da içeren bir kalite yönetimini; başka deyişle kalite politikası ve amaçlarının oluşturulup bunlara ulaşma koşulu getirilmiştir. Yeni adı Kalite Yönetim Sistemi olan ISO 9001:2000 standardı ile etkinlik ve kalite sisteminin sürekli iyileştirilmesi gibi kavramlar belgelendirme sürecinde incelenebilmektedir [24].

ISO 9001:2000 standardı, 19.04.2001 tarihinde yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. 1994 versiyonu ISO 9001-9002-9003 standartları, 3 yıllık geçiş süresi sonunda iptal edilecektir [25].

III.3. ISO 9001 ve TKY

ISO 9000 standartları çeşitli kaynaklarda, TKY hedeflerine ulaşmada yol gösterici bir öge [23], işletmelerin kalitelerini geliştirecek bir araç [26] TKY için önemli bir alt yapı [27], TKY sürecinin ilk adımı [11], TKY'ye geçiş için özendirici bir araç vb. biçimlerde nitelendirilmektedir.

2000 versiyonundaki yeni düzenlemelerle, ISO 9001'in, kuruluşları TKY'ye geçmeye özendirme ve bu geçişi kolaylaştırma niteliği belirginleştirilmiştir. ISO 9001:2000'de TKY anlayışına doğru önemli bir adım daha atmak isteyen kuruluşlara rehberlik etmek için geliştirilmiş, ISO 9004 standardı önerilmektedir. ISO 9001'in yapısıyla uyumlu olan ISO 9004 standardı, belgelendirme amacıyla kullanılmamaktadır [25].

III.4. ISO 9001 ve Güçlendirme

ISO 9001:1994 ve 2000 standardının içeriğinde "güçlendirme ya da yetkilendirme" sözcükleri yer almamaktadır; güçlendirmenin bazı boyutlarıyla ilişkilendirilebilecek maddeler bulunmaktadır. Bu maddelerin ISO 9001: 2000 (ve 9001:1994)'deki numaraları, içeriği ve ilişkilendirilebilecek güçlendirme boyutuna göre gruplandırılarak şöyle sıralanabilir [25] [28]:

◆ 5.5.1 (4.1.2.1): Yetki ve sorumlulukların belirlenip işgörenlere bildirilmesi- UZMANLIK GÜCÜ

◆ 5.3; 5.4.1 (4.1.1.; 4.2.1): Kuruluşun vizyon ve stratejisine uygun kalite politikasının ve kalite hedeflerinin belirlenmesi- UZMANLIK GÜCÜ

◆ 5.5.3: İşletme ile ilgili çeşitli haberlerin düzenli olarak işgörenlere duyurulması- UZMANLIK GÜCÜ

◆ 6.2.2 (4.18): İşgörenlerin eğitimi- UZMANLIK GÜCÜ

◆ 6.1; 6.3 (4.1.2.2; 4.9/b): İşgörenlerin işleriyle ilgili gereksinim duydukları kaynakların eksiksiz sağlanması- KAYNAK GÜCÜ

◆ 6.2.1; 6.2.2 (4.1.2.2; 4.2.3/b; 4.9): Yapılan işlerin gerektirdiği işgören niteliklerini belirleme ve bunlara uygun işgören sağlama- İŞGÖRENLERİN NİTELİĞİ

Görüldüğü gibi ISO 9001'in iki versiyonunda da güçlendirmenin uzmanlık, kaynak ve işgörenlerin niteliği boyutlarıyla ilgili maddeler vardır. Ancak güçlendirmenin çekirdeğini oluşturan yetki boyutu ile doğrudan ilişkilendirilebilecek madde yoktur. Buna göre, ISO 9001'in bu içeriği ile güçlendirme üzerindeki etkisi, büyük ölçüde güçlendirmeye elverişli örgütsel bir alt yapı oluşturma düzeyindedir.

ISO 9001 şartlarının ötesine geçmek isteyen kuruluşlara, performansı sürekli iyileştirmede yol göstermesi için önerilen ISO 9004:2000'de ise, ISO 9001'deki güçlendirme boyutlarının biraz daha belirginleştirildiği söylenebilir. Ayrıca ISO 9004:2000'de işgörenlerin yetki boyutunda güçlendirilmesi ile ilişkilendirilebilecek maddeler de bulunmaktadır. Bu maddelerin güçlendirme ile ilişkilendirilebilecek kısımları, madde numaraları ile birlikte şöyle sıralanabilir [29]:

◆ 5.1.1: Çalışanların katılımını sağlayan ortam oluşturulması.

◆ 5.5.1: Çalışanların kalite hedeflerini başarmak, onların ilgi ve motivasyonlarını sağlamak için sorumluluk ve yetki verilmesi.

◆ 6.2.1: Hedef oluşturmada ve karar vermede katılımın kolaylaştırılması.

◆ 6.4: Çalışanların potansiyelini ortaya çıkarmak için daha fazla katılım fırsatları yaratılması.

◆ 8.5.4: Performansı iyileştirmek için çalışanların güçlendirildiği bir ortam oluşturulması.

Sonuç olarak, kalite sistemlerini ISO 9001'den TKY' ye doğru bir adım daha yaklaştırmak amacıyla ISO 9004 standardına taşıyan kuruluşlar, güçlendirme boyutunda da önemli bir adım atma fırsatı yakalayabileceklerdir.

IV. ARAŞTIRMANIN AMACI ve ÖNEMİ

IV.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, TKY'ye geçişin ilk adımı olarak nitelendirilen ISO 9001 Kalite Sistemi (KS) uygulamalarının, işgöreni güçlendirme üzerindeki etkilerini belirlemektir. Bu amaçla geliştirilen hipotezler şunlardır:

1. H1: İşletmelerde, ISO 9001 kalite sisteminin uygulandığı dönemdeki işgöreni güçlendirme düzeyi, uygulama öncesi döneme göre daha yüksektir.

2. H1: ISO 9001 kalite sistemini uygulama süresi uzun (6-10 yıl) olan işletmelerdeki işgöreni güçlendirme düzeyi, uygulama süresi kısa (1-5 yıl) olan işletmelerden daha yüksektir

IV.2. Araştırmanın Önemi

İşletmeler mal ya da hizmet üretmek için, doğal kaynaklar, sermaye, insan gücü, bilgi ve enerji gibi kaynaklardan yararlanmaktadırlar. İşletmelerdeki insan kaynağının diğer kaynakların kullanım biçimini belirleyici nitelikte olması, onu, rekabette üstünlük sağlamanın stratejik bir ögesi konumuna getirmiştir.

Ancak işletmelerin bu stratejik kaynaktan etkili biçimde yararlanamadığını gösteren araştırma bulguları vardır.

Örneğin yapılan bir araştırmaya göre ABD'de bina, araç, gereç gibi "varlıkların" yaklaşık %95'inden; yöntemler, envanter kontrolü, kalite kontrolü gibi "sistemlerin" yaklaşık %85'inden; insan kaynakları potansiyelinin ise sadece %65'inden yararlanılabildiği belirlenmiştir. Dolayısıyla işletme performansını artırmanın en etkili yolu insan kaynaklarını daha iyi kullanabilmektir. Güçlendirme, morali arttırma, örgütün başarısı ile ilişkisini yükseltme ve yapılan işin kalitesini yükseltme yoluyla kullanılmayan insan kaynaklarından yararlanmayı sağlayabilecek etkili bir araçtır [30].

Levin ve D'Andrea'nın Brooking Enstitüsü için hazırladıkları bir raporda, işgöreni güçlendirme ile ilgili bütün önemli çalışmaları inceleyerek elde ettikleri bulgular şunlardır: İşgörenden yönetim katılımları, işletmenin başarısı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Ayrıca yönetime katılmalarına izin verilmeden sadece işletmeye ortak edilmeleri bile, işgörenden daha fazla çalışma açısından motive etmeye yetmemektedir [30]. Kısacası büyüklüğü ne olursa olsun, işletmelerde işgörenden önemli kararları alabilecek ve yerine getirebilecek biçimde güçlendirilmesi, işletmelerdeki başarının gizli sırrı niteliğinde görülmelidir [31].

Bu araştırmadan elde edilebilecek bulguların, araştırma kapsamına giren işletmelerdeki, ISO 9001 KS'yi uygulama öncesi ve sonrası dönemdeki işgöreni güçlendirme boyutlarına; ISO 9001 KS'yi uygulamanın güçlendirme üzerindeki etkilerine, işletmelerin güçlendirme konusundaki zayıflıklarına ışık tutması ve bu zayıflıkların giderilmesinde yol göstermesi beklenmektedir. Ayrıca söz konusu bulguların bu konuda yapılabilecek yeni araştırmalara ışık tutması beklenmektedir.

V. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

V.1. Araştırmanın Modeli

Bu araştırmada ISO 9001 uygulamaları ile güçlendirme düzeyi arasındaki ilişkinin varlığını belirlemeye yönelik ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır.

V.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, 2000 yılında Türkiye'deki 500 büyük sanayi kuruluşu arasına giren, İstanbul Sanayi Odası'na kayıtlı, ISO 9001 belgeli, özel imalat işletmelerinden oluşmaktadır. Bu evrendeki işletme sayısı 112'dir. Bu evrendeki işletmelerin listesini çıkarmada, 500 büyük işletme için İstanbul Sanayi Odası dergisinden; ISO 9001 belgeli işletmeler için ise; KalDer'in internetteki www.kalder.org adlı resmi sitesinden yararlanılmıştır.

Evrendeki işletmelerin tümüne anket formu ulaştırılmıştır. Ancak bunların 37 tanesinden yanıt alınabilmiştir. Dolayısıyla araştırmanın örneklemini, evrenin %33'ünü oluşturan, 37 işletmeden oluşmaktadır. Örneklemini oluşturan işletmeleri tanıttıcı veriler Tablo.1'de görülmektedir.

V.3. Veri Toplama Yöntemi

Araştırma konusu ile ilgili literatür taraması yapıp araştırmanın kuramsal alt yapısı belirlenmiştir. Bu yapıya dayalı olarak araştırmada kullanılacak anket formu oluşturulmuştur.

İki bölümden oluşan anketin birinci bölümünde işletme ve anketi dolduranları tanıtan 6 soruya; ikinci bölümde ise, işletmelerin işgörenleri güçlendirme düzeyini belirlemeye yönelik 5'li Likert ölçeğine göre düzenlenmiş 22 yargı cümlesine yer verilmiştir. Tablo.3'te görüldüğü gibi, ankette, işgörenin uzmanlık, yetki ve kaynak gücü; işgörenin niteliği ve güçlendirmenin desteklenmesi olmak üzere güçlendirmeyi beş boyutta değerlemeye yönelik yargı cümleleri kullanılmıştır. Ayrıca anketin sağlıklı biçimde doldurulduğunu test etmeye yönelik, olumsuz bir yargı cümlesine (7-G) yer verilmiştir.

Anketi dolduranlardan anketteki yargı cümlelerini yöneticilik görevi olmayan işgörenler açısından değerlendirmeleri istenmiştir.

Hazırlanan anket formu araştırma kapsamı dışındaki benzer işletmelerde uygulanıp anlaşılabilirliği test edildikten sonra araştırmada uygulanabilir biçime dönüştürülmüştür.

Anketi uygulamada yüz yüze görüşme ve fakstan yararlanılmıştır. Anket, kaliteden sorumlu yöneticiler (%62), İKY uzmanları (%14) ve yönetici konumundaki diğer yetkililer tarafından doldurulmuştur (Tablo.1)

V.4. Verileri Değerleme Yöntemi

Verilerin işlenmesi ve çözümlenmesinde "SPSS for Windows 10.0" istatistik paket programı kullanılmıştır.

Anketin birinci bölümüne ait yanıtların yüzde ve frekansları bulunup Tablo.1'e dönüştürülmüştür.

Araştırmada kullanılan anketin güvenilirliği analiz edilmiş ve Alfa katsayısı (Crombach Alfa), 0,94 bulunmuştur (Tablo.2). Bulunan değerlerin 1'e çok yakın olması nedeniyle anketin güvenilir olduğu kanısına varılmıştır.

Tablo.1: İşletmelerin Genel Tanıtımı

Konu	İşletme	
	Sayısı	%
Kuruluş Yılı		
1960 ve öncesi	10	28
1961-1970	7	19
1971-1980	10	28
1981-1990	5	12,5
1991 ve sonrası	5	12,5
Hukuki Yapısı		
Anonim şirket	36	98
Limited Şirket	1	2
İşgören Sayısı		
1000 ve altı	24	65
1001-2000	8	22
2001 ve üstü	5	13
9001 Kalite Belgesini Uygulama Süresi		
1-5 Yıl	14	37
6-10 Yıl	23	62
Anketi cevaplayanların Ünvanları		
Kaliteden sorumlu Yöneticiler	23	62
Genel Md / yrd /işletme Md	3	8
İKY uzmanı	5	14
Planlama Md	3	8
Halkla İlişkiler Uzm.	3	8

Tablo.2: Güvenirlilik Analizi

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)				
Item-total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00001	40,7027	310,3258	,6531	,9431
VAR00002	41,4324	304,2523	,7212	,9421
VAR00003	40,6757	317,0586	,5014	,9452
VAR00004	40,9459	304,8859	,7825	,9412
VAR00005	41,0811	302,1321	,8353	,9404
VAR00006	40,8919	311,4880	,7932	,9416
VAR00007	41,2432	314,1892	,6527	,9432
VAR00008	40,5405	310,3108	,6617	,9430
VAR00009	40,7838	312,5631	,6545	,9431
VAR00010	41,2432	312,5781	,7347	,9422
VAR00011	40,8378	307,6952	,6879	,9426
VAR00012	40,7838	314,2297	,6590	,9431
VAR00013	41,4054	352,3589	-,2968	,9555
VAR00014	40,1892	330,2132	,1356	,9525
VAR00015	40,6486	304,0120	,7966	,9410
VAR00016	40,6216	315,7417	,6200	,9436
VAR00017	41,1892	301,4910	,7922	,9409
VAR00018	41,3514	307,2342	,8348	,9408
VAR00019	41,2162	302,0075	,8051	,9408
VAR00020	40,8649	303,7312	,8521	,9403
VAR00021	41,2162	299,5631	,8198	,9405
VAR00022	40,8649	304,8423	,8068	,9409
Reliability Coefficients				
N of Cases =	37,0		N of Items =	22
Alpha = ,9456				

Tablo.3: İşletmelerin ISO 9001 Kalite Belgesi Almadan Önce ve Aldıktan Sonraki İşgöreni Güçlendirme Düzeylerinin Karşılaştırmalı Görünümü

Yargı Cümleleri ve Ait Olduğu Güçlendirme Boyutları (N = 37)		ISO 9001		fark (\bar{X})
		Öncesi Dönemde (\bar{X})	K.Belgeli Dönemde (\bar{X})	
		1	Her işgörene yaptığı işi ve işletmeyi tanıtan yazılı ve sözlü bilgi verilmektedir.	
2	İşletmenin vizyon ve misyon tanımı vardır.	2,45	4,40	1,95
3	İşgörene işletme ile ilgili (çalışmaları, başarıları, kaynakları vb.) çeşitli haberleri düzenli olarak bildiren bir işletme duyurma sistemi vardır.	3,21	4,51	1,3
4	İşletmede işgörenlerin yaptıkları işle ilgili bilgi, düşünce ve önerileri başkalarıyla paylaşabilecekleri takım ya da grup çalışma ortamları vardır.	2,94	4,08	1,14
5	İşletmede işgörenlerin sürekli kendilerini geliştirebileceği bir eğitim ortamı yaratılmıştır.	2,81	4,21	1,4
6	İşletmedeki tüm yöneticiler yaşanan her başarı ve başarısızlığı astları için bir öğrenme fırsatına dönüştürmeye çalışır.	3	3,78	0,78
A	İşgörenin Uzmanlık Gücü (1-6)	2,93	4,28	1,35
7	İşgörenlerin yaptıkları işle ilgili yetkileri			
	A.İşin kapsamındaki görev ve faaliyetleri genişletmede yetkilidir	2,67	3,54	0,87
	B.Sorunları belirlemede yetkilidir.	3,29	4,08	0,79
	C.Sorunların çözüm seçeneklerini belirlemede yetkilidir	3,10	4	0,9
	D.Sorun çözüm seçeneklerini değerlendirme ve seçmede yetkilidir	2,64	3,45	0,81
	E.Sorun çözümüne ilişkin kararı uygulamada yetkilidir.	3,10	3,78	0,68
	F.İşgörenler gereksinim duydukları kaynakları (bilgi, araç, gereç vb.) belirlemede yetkilidir.	3,05	3,97	0,92
	G.İşgörenler her türlü öneriyi sunarlar ancak kararları bağlı oldukları yöneticiler verir.	2,48	2,08	-0,4
B	İşgörenin Yetki (Pozisyon) Gücü (7/A-G)	2,97	3,55	0,58
8	İşgörene gereksinim duydukları kaynaklar (bilgi, araç, gereç vb.) eksiksiz sağlanmaktadır.	3,43	4,24	0,81
C	İşgörenin Kaynak Gücü (8)	3,43	4,24	0,81
9	Değişime açık olma ve kendini geliştirme isteğine sahip olma, işletmeye işgören seçiminde kullanılan ölçütlerdendir.	3,18	4,13	0,95
10	İşletmeyi nitelikli işgören adayları tercih eder ve yüksek bir motivasyonla çalışır.	3,30	4,13	0,83
D	İşgörenin Niteliği (9-10)	3,24	4,13	0,89
11	Performans değerlendirme sisteminde işgörenlerin kendilerine verilen yetkileri kullanma başarıları belirleyen (karar alma, planlama, inisiyatif kullanma vb.) ölçütler vardır.	2,82	3,73	0,91
12	İşletme vizyon ve misyonu ile bütünleşen araştırma, yeni bilgi ve beceriler kazanma çabası, işletmedeki performans değerlendirme ölçütlerindedir.	2,62	3,70	1,08
13	Performans değerlendirmede kullanılan ölçütler, başarı standartları ve başarı ödülleri konusunda işgörene bilgi verilmektedir.	2,74	3,82	1,08
14	Başarılı görülen işgörenler ödüllendirilir.	3	3,91	0,91
15	Performans değerlendirme sonuçları işgörene açıklanır.	2	3,70	1,7
16	Tüm yöneticiler işletmede emir-komuta ve kontrol etmekten çok yol gösterme, geliştirme ve kolaylaştırma rolü oynamaya çalışır.	3	4,14	1,14
E	Güçlendirmenin Desteklenmesi (Motivasyon) (11-16)	2,69	3,83	1,14
Genel		2,90	3,91	1,01

Eşleştirilmiş T-Testi

Paired Samples Correlation

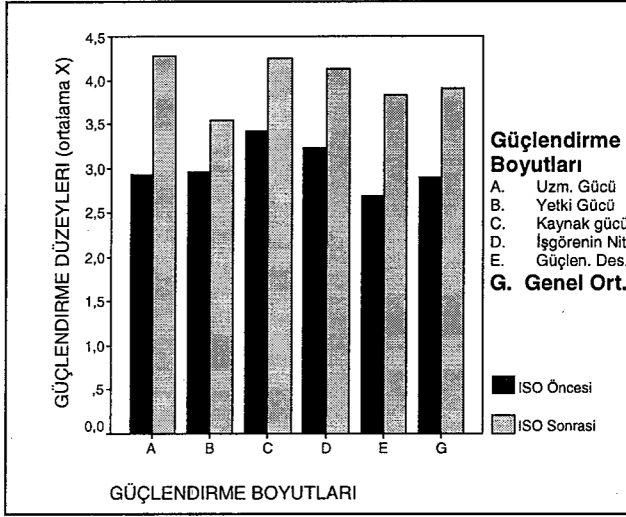
	N	Correlation	Sig.
Pair 1 ISO-ÖNCE& ISO SONRA	22	,500	,018

Paired Samples Statistics

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair ISO-önce	2,9095	22	,3385	216E-02
1 ISO-sonra	3,9136	22	,5133	,1094

Paired Samples Test

	Paired Differences				t	df	Sig.(2-tailed)	
	Mean	Std.Deviation	Std.Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower				Upper
Pair 1 ISO-önce/ISO sonra	-1,0041	,4522	9,640E-02	-1,2046	-.8036	-10,415	21	,000



Şekil.2: Güçlendirme Boyutlarındaki ISO Öncesi ve Sonrası Değişim

Anketin ikinci bölümüne ilişkin yanıtlar, ölçekteki 1-5 arasında değişen puanlara dönüştürülmüştür. Her yargı maddesi ve ait olduğu güçlendirme boyutuna ilişkin puanların ortalamaları bulunmuştur. ISO 9001 öncesi ve sonrası ortalamalar arasındaki fark belirlenmiştir (Tablo.3).

Bulunan farkın anlamlı olup olmadığını belirlemede, ISO öncesi ve sonrası dönemle ilgili ortalama değerlerin aynı gruplardan alınması nedeniyle, "eşleştirilmiş t testi" (Paired Samples Test) kullanılmıştır.

İkinci hipotezle ilgili olarak, işletmeler, ISO 9001 KS'yi uygulama süresine göre 1-5 yıl uygulayanlar ve 6-10 yıl uygulayanlar biçiminde iki gruba ayrılmıştır. Her grubun ISO-9001 KS'yi uyguladığı döneme ait güçlendirme düzeyini gösteren ortalama puanları bulunmuştur. Grupların ortalama puanları arasındaki fark belirlenmiştir (Tablo.4).

Bulunan farkın anlamlı olup olmadığını belirlemede, iki farklı grubun ortalama değerleri arasındaki fark araştırıldığı için, bağımsız örneklem t-testi (Independent Samples Test) kullanılmıştır.

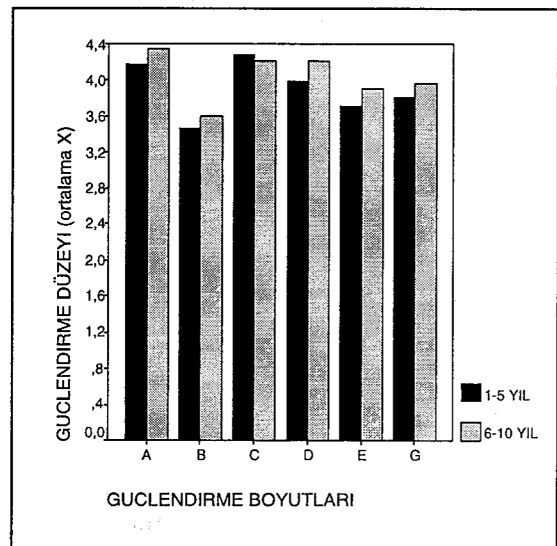
VI. BULGULAR ve YORUM

VI.1. ISO 9001 Kalite Sistemi (KS) Uygulaması ve İşgöreni Güçlendirme

Araştırma kapsamındaki işletmelerin ISO 9001 kalite belgesi almadan önceki ve sonraki işgöreni güçlendirme düzeylerini gösteren ortalama puanlar karşılaştırmalı olarak Tablo.3.'te görülmektedir.

Tablo. 4: ISO 9001 KS'yi Uygulama Süresi 1-5 Yıl ve 6-10 Yıl Olan İşletmelerdeki İşgöreni Güçlendirme Düzeylerinin Karşılaştırmalı Görünümü

	Güçlendirme Boyutları	ISO 9001 KS. Uygulama Süresi		Fark (\bar{X})
		1-5 Yıl (\bar{X}) N = 14	6-10 Yıl (\bar{X}) N = 23	
	1	4,71	4,73	0,02
	2	4,35	4,43	0,08
	3	4,64	4,43	-0,21
	4	3,85	4,21	0,36
	5	3,92	4,39	0,47
	6	3,64	3,86	0,22
A	IUG	4,18	4,34	0,16
				0,00
	a	3,28	3,69	0,41
	b	4,07	4,08	0,01
	c	3,71	4,17	0,46
	d	3,35	3,52	0,17
	e	3,92	3,69	-0,23
	f	3,78	4,08	0,30
	g	2,21	2,00	-0,21
B	IYG	3,47	3,60	0,13
8		4,28	4,21	-0,07
C	IKG	4,28	4,21	-0,07
9		4,14	4,13	-0,01
10		3,84	4,30	0,46
D	IN	3,99	4,21	0,22
11		3,76	3,71	-0,05
12		3,69	3,71	0,02
13		3,38	4,09	0,71
14		3,84	3,95	0,11
15		3,61	3,76	0,15
16		4,07	4,18	0,11
E	GD	3,72	3,90	0,18
	Genel	3,82	3,96	0,14



Şekil.3: ISO 9001 KS'yi Uygulama Süresi 1-5 Yıl ve 6-10 Yıl Olan İşletmelerdeki Güçlendirme Boyutları

Bağımsız Örneklem T-Testi

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig.(2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
ORTALAMA	Equal variance assumed	,001	,974	-,941	42	,352	-,1491	,1584	-,4688	,1706
	Equal variance not assumed			-,941	41,958	,352	-,1491	,1584	-,4688	,1706

Group Statistics

GRUP	N	Mean	Std.Deviation	Std. Error Mean
ORTALAMA 1,00	22	3,8200	,5171	,1102
2,00	22	3,9691	,5337	,1138

İşletmelerde ISO 9001 KS' nin uygulandığı dönemdeki güçlendirme düzeyini gösteren genel ortalama değer, uygulama öncesi döneme göre 1,01 puan artmıştır. Bu farkın anlamlı olup olmadığını belirlemek için t testi uygulanmıştır. Bulunan signifiacnce (sig.) değerinin 0,05'ten küçük olması, söz konusu farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla araştırmanın birinci hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre, işletmelerdeki ISO 9001 KS uygulamalarının işgörenlerde genel olarak güçlendirici etkiler yarattığı söylenebilir.

Öte yandan, ISO 9001 KS uygulamalarının güçlendirme boyutları üzerinde farklı etkiler yarattığı görülmektedir. İşletmelerde ISO 9001 KS'nin uygulandığı dönemdeki güçlendirme boyutlarına ilişkin ortalama değerler, uygulama öncesi döneme göre farklı derecelerde artmıştır. İşgörenlerdeki en fazla güç artışı 1,35 ile uzmanlık boyutunda; en düşük düzeydeki güç artışı ise, 0,58 ile yetki boyutunda olmuştur. İşgörenlerin uzmanlık, kaynak, nitelik ve motivasyon boyutunda güçlendirilmesi; yetki boyutunda güçlendirmenin gerektirdiği bir alt yapıdır. Ancak yeterli değildir. Çünkü güçlendirmenin temel amacı, işgörenleri yetki boyutunda güçlü konuma getirmek ve işin sahibi yapmaktır.

Buna göre, ISO 9001 KS'nin, işgörenleri yetki boyutunda güçlendirmekten çok, yetki boyutunda güçlendirmenin gerektirdiği alt yapıyı oluşturmada etkili olduğu söylenebilir.

VI.2. ISO 9001 Kalite Sistemi(KS)ni Uygulama Süresi ve Güçlendirme

ISO 9001 KS'yi 1-5 yıl ve 6-10 yıl uygulayan işletmelerdeki işgöreni güçlendirme düzeylerini gösteren ortalama puanlar karşılaştırmalı olarak Tablo.4'te görülmektedir

ISO 9001 KS'yi uygulama süresi, 6-10 yıl olan işletmelerin işgöreni güçlendirme ile ilgili ortalama puanları, 1-5 yıl olan işletmelerden 0,14 daha fazla çıkmıştır. Bu farkın anlamlı olup olmadığını belirlemek için yapılan t testi sonucunda, bulunan signifiacnce (sig.) değeri 0,05'ten büyük çıkmıştır. Dolayısıyla söz konusu fark istatistiksel olarak anlamlı olmadığından, araştırmanın ikinci hipotezi reddedilmiştir. Başka deyişle, ISO 9001 KS' yi uygulama süresi uzun ve kısa olan işletmeler arasında, işgöreni güçlendirme düzeyi açısından anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Tablo.4'ün fark sütunundaki değerlerden ve Şekil.3'deki görünümünden anlaşıldığı gibi, ISO 9001 KS'yi uygulama süresindeki artış, güçlendirme boyutlarından herhangi birinin ortalama değerleri üzerinde anlamlı sayılabilecek bir değişim yaratmamıştır.

VII. SONUÇ

İç ve dış çevre koşullarında ortaya çıkan değişim, işletmelerdeki yönetim anlayışını, geleneksellikten çağdaşığa dönüştürmeye zorlamaktadır. İşgöreni güçlendirme, çağdaş yönetim anlayışı olarak kabul edilen TKY'nin temel öğelerinden birisidir.

Bu çalışmada TKY'ye geçişin ilk adımı olarak nitelendirilen ISO-9001 KS uygulamalarının işgöreni güçlendirme üzerindeki etkileri incelenmiştir. Konuyla ilgili Türkiye'deki 500 büyük işletme içine giren, 37 özel imalat işletmesinde yapılan araştırma sonucunda aşağıdaki yargıları destekleyen bulgular elde edilmiştir.

- ISO 9001 KS uygulamaları, işgörenlerde genel olarak güçlendirici etkiler yaratmaktadır.

- ISO 9001 KS uygulamalarının işgörenler üzerinde yarattığı en yüksek düzeydeki güç artışı, uzmanlık boyutunda; en düşük düzeydeki güç artışı ise, yetki boyutunda olmaktadır.

- ISO 9001 KS' yi uygulama süresi ile işgörenleri güçlendirme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Bu araştırma sonuçları, ISO 9001 KS uygulamalarının TKY' ye geçiş için bir motivasyon ve alt yapı sağladığına ilişkin yargıyla örtüşür niteliktedir. ISO 9001 KS uygulamaları, kuruluşlarda, yetki boyutunda güçlendirmenin gerektirdiği alt yapıyı oluşturmaya katkıda bulunmakta ve bu konuda daha ileri adımlar atmayı özendirilmektedir.

İşgörenlerin güçlendirilmesi, değişen çevre koşullarının gerektirdiği bir yönetim anlayışı ve tekniğidir. İşletmeler bu tekniğe ilişkin uygulamaları, ISO 9001 kalite belgesini alabilecek sınırlarda tutarak işgörenleri güçlendirmenin yararlarını tam olarak elde edemeyeceklerdir. Bunun için yöneticiler, astlarını yetki boyutunda güçlendirmekle kendi güçlerinin zayıflamayacağı tersine artacağı bilincine erişmelidirler. Çünkü yöneticiler, astlarının yetki gücünü artırarak buldukları yönetim basamağının gerektirdiği kararlara daha fazla zaman ayırabileceklerinden kendilerini daha güçlü konuma getirmiş olacaklardır.

Öte yandan güçlendirme, TKY' nin birbirini tamamlayan öğelerinden birisidir. Dolayısıyla güçlendirme tek başına değil, liderlik, sürekli iyileştirme, müşteri odaklılık vb. TKY'nin diğer ilkeleri ile bütünlük içerisinde uygulanmalıdır. Bu bağlamda işletmeler ISO 9001 belgesi almayı, bir amaç olarak değil; kendilerini TKY anlayışına doğru götürecek yolda atılan ilk önemli adım; ISO 9004 standardını ise, ikinci önemli adımı atma

fırsatı olarak değerlendirmelidirler. Kuşkusuz hedef, TKY anlayışına uygun bir sistem kurup çalıştırmak olmalıdır.

Bu araştırmanın aynı evrendeki işletmelerde, aynı güçlendirme boyutları konusunda ve yöneticilik görevi olmayan işgörelere uygulanacak anketlerle yapılması durumunda farklı sonuçlar alınabilir. Böylece ISO 9001 KS uygulamalarının güçlendirme üzerindeki etkilerini güçlendirenlerden öğrenilmesi ve güçlendiren konumundakilerin değerlendirmeleri ile olan farkların görülmesi açısından yararlı olacaktır.

Öte yandan bu araştırmadan sonraki aşamada, aynı araştırma evreninde, TKY anlayışının genel olarak güçlendirme düzeyi ve güçlendirme boyutları üzerindeki etkilerini belirlemeye yönelik bir araştırma yapılabilir. Böylece TKY ve ISO 9001 KS'nin güçlendirme üzerindeki etkileri karşılaştırılmalı olarak görülebilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] KAVRAKOĞLU, İ., **Toplam Kalite Yönetimi**, 2.Baskı, Kal Der Ya., No.2, İstanbul, 1994, s.9.
- [2] ÖZVEREN, M., **Toplam Kalite Yönetimi –Temel Kavramlar ve Uygulamalar**, 2.Baskı, Alfa Yayınevi, No.349, İstanbul, 2000, s.1.
- [3] KOÇEL, T., **İşletme Yöneticiliği**, 6.Baskı, Beta Yayınevi., İstanbul, 1998, ss.271,300,302.
- [4] PRYBUTO, V.R.; KAPPELMAN, L.A., "Early Empowerment Creates Productive Outcomes During An Organizational Transformation", **Work Study**, Vol. 44, No: 7, 1995, s.16.
- [5] HONOLD, L., "A review of the literature on Empowerment", **Empowerment in Organizations**, Vol.5, No: 4, 1997, s.202.
- [6] SIMITH, A.C.; MOULY, V.S., **Empowerment in Organizations**, Vol.5, No: 4, 1998, s.70.
- [7] BEACH, A.J., "Empowerment To The People: Creating An Atmosphere For Growth", **Empowerment in Organizations**, Vol.4, No: 1, 1996, s.29.
- [8] CUNNINGHAM, J; HYMAN,J., "The Poverty Of Empowerment? A critical Case Study", **Personnel Review**, Vol.28, No: 3, 1999, s.193.
- [9] PEARSON, C.A.L; CHATTERJEE, S.R., "Implementing Empowerment Through Subunit Clusters: A Western Australian Case Study", **Empowerment in Organizations**, Vol.4, No: 3, 1996, s.17.

- [10] JUHL, H.J.; KRISTENSEN, K.; DAHLGAARD, J.J.; KANJI, G.K., "Empowerment and Organizational Structure", **Total Quality Management**, Vol.8, No: 1, 1997, s.103.
- [11] ATAMAN, G., **İşletme Yönetimi**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001, ss.347,302.
- [12] WILKINSON, A., "Empowerment: Theory and Practice", **Personnel Review**, Vol.27, No: 1, 1998, s.40.
- [13] NYKODYM, N.; SINONETTI, J.L.; NIELSEN W.R.; WELLING, B., "Employee Empowerment", **Empowerment in Organizations**, Vol.2, No: 3, 1994, s.49.
- [14] CEYLAN, A., "Çalışanların Güçlendirilme Alguları Üzerine Tuzla Bölgesindeki Ticari Bankalarda Bir Araştırma", **Öneri**, C.5, S: 17, Ocak 2002, ss.113-120.
- [15] BORN, L.; MOLLEMAN, E., "Empowerment and Rewards: a case study", **Empowerment in Organizations**, Vol.4, No: 3, 1996, s.30.
- [16] KING, A.S.; EHRHARD, B.J., "Empowering The Workplace: A Commitment Cohesion Exercise", **Empowerment in Organizations**, Vol.5, No: 3, 1997, s.139.
- [17] ROTH, W.F., "Going All The Way With Empowerment", **The TQM Magazine**, Vol.9, No: 1, 1997, s.42.
- [18] GÜMÜŞ, M., "Çalışanların Yetkilendirilmesi ve İşletmelerde Yetkilendirmeye Geçiş Süreci", Uludağ Ün. Sos. Bil. Ens. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bursa, 2000, ss.126,35.
- [19] RODRIGUES, C.A., "Employee Participation and Empowerment Programs-Problems of Definition and Implementation", **Empowerment in Organizations**, Vol.2, No: 2, 1994, s.30.
- [20] STERN, L.B.; TSENG, D.P., "US. Business Schools Reaction to The Total Quality Management Movement", **Journal of Education for Business**, Vol.69, No: 1, 1993, s.44.
- [21] ARIKBAY, C.; HAMEŞOĞLU, S., **ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistemleri: Gereklilikler-Eğitim Notları**, MPM, Balıkesir, 2001, s.3.
- [22] BOZKURT, R.; ODAMAN, A., **ISO 9000 Kalite Güvence Sistemleri**, MPM, No: 549, Ankara, 2000, s.13.
- [23] PEŞKİRCİOĞLU, N., "Toplam Kalite Yönetimi Sistemi ve ISO 9000 Standartları", **Verimlilik Dergisi**, MPM, C.23, S: 1, 1994, s.110.
- [24] **ISO 9000:2000 Revizyonu Bilgilendirme Toplantısı Raporu**, TSE Ankara Kalite Müdürlüğü, Ankara, 2001, s.2.
- [25] **TS EN ISO 9001:2000- Kalite Yönetim Sistemleri-Şartlar**, TSE, Ankara, 2001, s.1.
- [26] KAVRAKOĞLU, İ.; BALKIR, M., **ISO 9000 Deneyimi: Türkiye, Belçika, İsrail**, Kal Der., No: 11, İstanbul, 1996, s.7.
- [27] YAYLA, N., "20. Yüzyılda Kalite Kavram ve Sistemlerinin Evrimi", **Önce Kalite**, Kal Der, Ağustos-Eylül, 1998, s.34.
- [28] **TS-ISO 9001:1994 Kalite Sistemleri- Tasarım, Geliştirme, Üretim, Tesis ve Serviste Kalite Güvencesi Modeli**, TSE, Ankara, 1994.
- [29] **TS EN ISO 9004:2000 Kalite Yönetim Sistemleri-Performans İyileştirmeleri İçin Kılavuz**, TSE, 2001, Ankara.
- [30] MANNING, G.; CURTIS, K.; MC MILLEN, S., **Building Community: The Human Side Of Work**, Thomson Executive Press, Cincinnati, Ohio, 1995, s.353.
- [31] DONNELLY, J.; GIBSON, J.; IVANCEVICH, J., **Fundamentals of Management**, Irwin/Mc Graw-Hill, Boston, 1998, s.197.

ÖRGÜT TASARIMINDA YENİ TEKNİKLERİN YAYILIM DİNAMİKLERİ

Göksel ATAMAN

Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Doçent Dr.

Abstract: This study focuses on the institutional and rational determinants of organizational practices. Environmental pressures, forces for conformity and organizational characteristics determine in large measure the speed and strength with which organizational practice are adopted in a given organization. Institutional determinants have a strong effect on the application of new practices. Organizations seek support and legitimacy in their institutional fields by adopting structural models that are generally perceived to be the best available.

I. GİRİŞ

Yönetim ve örgütlenme ile ilgili olarak sürekli yeniliklerin ortaya çıktığı ve takip edildiği bir dönemde bulunmaktayız. Gerek akademik çevre gerekse uygulama dünyası bu yeni kavramları anlama ve uygulama konusunda önemli bir çaba göstermektedir.

Bu tekniklerin hepsi işletmeler açısından önemli faydalar yaratabilir. Uygulanma çabalarının ardında da bu faydaları elde etme isteği yatmaktadır. Ancak uygulamadan örnekler birçok başarısızlık hikayesine işaret etmektedir. Burada kanımızca önemli olan bu kavram ve teknikleri benimseme ve uygulama biçimidir. İlgili yazında tüm bu kavram ve teknikler ayrıntılarıyla ele alınmakta ve bu haliyle uygulamacılara önemli bir kılavuz oluşturmaktadır.

Bu çalışmada kavram ve teknikler tek tek ele alınmamakta, ancak hangi nedenlerle benimsendiği ortaya konmaya çalışılmaktadır.

Yine kavram, teknik ve yaklaşımların yaşam eğrisi içinde farklı safhalardan geçtiğini ortaya koymak ve bu safhaların temel özelliklerini açıklamak çalışmanın amaçları arasındadır.

II. YENİ KAVRAM ve TEKNİKLERİN ORTAYA ÇIKIŞI ve GELİŞMESİ

Yönetim düşünce ve uygulaması sürekli olarak yeni kavram ve tekniklerle tanışmaktadır. Günümüzün

hakim yönetim araç ve teknikleriyle uygulamalarına baktığımızda ön plana çıkan kavramlar: takım çalışması, öğrenen örgütler, kıyaslama tekniği, güçlendirme, toplam kalite yönetimi, küçülme, dış kaynaklardan yararlanma, temel yetenek, değişim mühendisliği vb. olarak belirtilmelidir [1].

II.1. Kavram ve Teknikler Hakkında Genel Açıklamalar

Altmışlı yıllardan günümüze kadar uzanan dönem incelendiğinde, hemen her on yılda , teori ve uygulamanın gündeminde farklı adlara sahip kavramların yer aldığı görülmektedir. Farklı kavramlar aslında bazen birbirlerini referans almakta, bazen de eskinin yeni bir adda sunulması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Son zamanlarda, bu durum daha da ivme kazanmış, yönetim düşünce ve uygulaması yeni kavramları anlama ve uygulama konusunda zorluk hissetmeye başlamıştır. Yönetim düşünce ve uygulamasına geçmişte ve günümüzde imza atan pek çok kavram ve tekniğin doğuşu incelenmelidir. Takım çalışması, kendi kendini yöneten takımlar, değişim mühendisliği, güçlendirme, toplam kalite yönetimi, dış kaynaklardan yararlanma, temel yetenek gibi uygulamalar nereden gelmektedir? Hangi nedenlere bağlı olarak benimsenmektedir?

Bu soruların cevaplandırılması büyük önem taşımaktadır. Çünkü giderek daha fazla sayıda kavram ve teknik ortaya çıkmakta, çoğu eskiye göre çok daha fazla yayılmakta ancak daha kısa ömürlü olmaktadır. Bir yıldız gibi parlayıp sönen tekniklerin uygulanması aslında oldukça önemli bir sabır ve çabayı gerektirmektedir. Saman alevi gibi uygulamalar aslında pek de beklenenleri sağlamamaktadır.

Kavramların sayısı sürekli olarak artarken yaşam süreleri gittikçe kısalmaya başlamıştır [2]. Kuşkusuz, bu kavramların geçmişten günümüze taşınmasında bazı güncellemeler yapılmış daha stratejik bir yaklaşım dahilinde uygulanmaları söz konusu olmuştur. Burada bu kavramların temelleri ve hangi koşullarda ortaya çıkarak yayıldıklarını bilmenin gerekliliği vurgulanmalıdır.

Son dönemde, 1980'ler ve 1990'larda ortaya çıkan kavram ve tekniklerin önemli bir özelliği de uygulanmasının eskiye göre daha zor olmasıdır. Tüm örgüte yönelik radikal değişiklikleri içeren bu tekniklerin uygulanması önemli ölçüde tepki ve direnç yaratmakta, tepe yönetim tarafından uygulanmasını zorlaştırmaktadır [2]. Bazen de aksi biçimde, tepe yönetim gerekli değişiklikleri yapmada (çalışanların güçlendirilmesi vb.) isteksiz davranmaktadır. Sayıları gittikçe artan bu kavram ve teknikler, gerek akademisyenlerin gerekse uygulamacıların ilgi alanını oluşturmaktadır. Akademisyenler teorik ve uygulamalı araştırmalarla, kavram ve teknikleri tanımlama, analiz etme ve ortaya çıkma ve gelişim sürecini incelemeye çalışmaktadır. Diğer taraftan, uygulamacılar ise gerçekten çeşitli kaygılarla bu teknikleri benimseme eğilimi göstermektedir.

II.2. Kavram ve Tekniklerin Yaşam Eğrisi ve Safhaları

Söz konusu kavram ve teknikleri dönemsel olarak inceleyen birçok araştırma mevcuttur. Gerçekten, bazı dönemlerde, bazı kavram ve teknikler ortaya çıkmakta ve önemli bir uygulama alanı bulmakta, ancak zamanla güncelliğini yitirmektedir. Aslında ürünler ve işletmeler gibi, bu kavram ve tekniklerin de bir yaşam eğrisi vardır. Bu yaşam eğrisi üzerinde kavram ve teknikler farklı safhalardan geçmektedir. Yine her kavram ya da tekniğin yaşam süresi aynı olmamaktadır. Bazıları, hızla ortaya çıkıp, hızla kaybolmakta; diğerleri ise, daha uzun zaman yönetim dünyasına hakim olmaktadır.

Konunun daha iyi anlaşılması bakımından kavram ve tekniklerin yaşam eğrisi içinde geçtikleri safhaları incelemek yerinde olacaktır. Öncelikle kavram ve teknik kamuoyunun dikkatini çekmeye başlar ve bunlarla ilgili bazı makaleler yayınlanır. Daha sonra kavram ve tekniğin güncelliği gittikçe artar ve yaygın bir uygulama alanı bulur. Firmalar büyük bir istek ve çabayla yeni kavram ve tekniği hayata geçirmeye çalışırken, bu konudaki teorik ve ampirik araştırmaların sayısı giderek artar. Bir sonraki safhada, artık kavram ve teknikler hazmedilmiştir, uygulamadan bazı problemlerle, eleştiriler gündeme gelir. Bu eleştiriler, takip eden safhada, şiddetlenir ve başarı sağlayacağına dair inanç giderek azalmaya başlar. Aynı anda yeni bir ya da birkaç yeni kavram ve teknik de yönetim dünyasına yerleşmeye çalışmaktadır. Son safhada, kavram ve teknik düşüşe geçer ve sadece sadık takipçileri tarafından izlenmeye devam eder. Bu açıklamalardan da anlaşılabilir gibi kavram ve teknikler yaşam eğrisinde; -doğuş, -yayıma, -doyma, -sorgulama ve -düşüş safhalarından geçmektedir [2, 3].

Çalışmanın ağırlık noktasını tekniklerin yayılım dinamikleri oluşturmakla birlikte, yaşam eğrisinde yer alan tüm safhaları ayrıntılı olarak incelemek, bütünü kavramaya yardımcı olacaktır. Özellikle doğuş, sorgulama ve düşüş safhalarının temel özelliklerinin ortaya konulmasıyla, tüm tekniklerin benzer bir gelişim gösterdiğini ve benzerliğin nedenlerini anlamak kolaylaşacaktır.

Yönetim tekniklerinin doğuşunda, işletmelerin içinde yaşadıkları çevrenin sürekli olarak değişmesi ve işletmeler üzerinde baskı yaratmasının payı büyüktür. İşletmeler özellikle günümüz koşullarında, küresel rekabet ortamında ayakta kalabilmek için önemli bir çaba göstermek zorundadır. İşletmenin dış çevrede meydana gelen değişiklikleri zamanında fark edememesi, gereken önlemleri almaması veya alamaması sonucunda kriz meydana geldiği bilinmektedir. Giderek müşteri memnuniyetinin ön plana çıktığı pazarlarda varlığını korumak ve geliştirmek kendiliğinden gerçekleşmemekte, işletme yöneticilerine kalite, hız ve maliyet konularında önemli sorumluluklar yüklemektedir.

Tekniklerin doğuşu açısından dinamik çevre önemli bir altyapı oluşturmakta, bu durum krizlerle beslenmektedir. Krizle karşı karşıya olan işletme krizi ortadan kaldırmak için yeni teknikleri fark etme ve benimseme konusunda daha istekli olmaktadır. Bunda kuşkusuz krizle karşılaşan bir işletmenin mevcut iş yapma şekilleri ve yöntemlerinin krizi çözmede yetersiz kalmasının payı büyüktür. Böyle bir ortamda işletmelerin teknikleri yaratan ve sunan yönetim danışmanlarının yönlendirmesine daha açık olması söz konusudur [4].

Benzer şekilde, yeni tekniklerin doğuşu ve benimsenmesi açısından işletmenin yaşam eğrisi içindeki yeri de önem taşımaktadır. İşletmelerin olgunluk safhasında verimliliği artırma amacı ön planda olan teknikleri benimsemede daha isteklidir. Tekniklerin uygulanması için kaynakların bu dönemde yeterli miktarda olması ve yöneticilerinin liderlik imajlarını tazelemek istemeleri yeni tekniklerin doğuşuna zemin hazırlamaktadır [5]. Diğer taraftan işletmenin düşüş safhasında olması küçülme, dış kaynaklardan yararlanma vb. tekniklerin doğuşunu gündeme getirmektedir. Kuşkusuz bu teknikler işletmelerin sadece düşüş safhasında başvuracağı teknikler değildir. Ancak değişken maliyetlere geçiş ve çekirdek kadroyla çalışma imkanı vermesi bu dönem açısından bir fırsat yaratmaktadır.

Kurumsal bir çevrede yaşamayan işletmelerin [6] benzer uygulamalara yönelme nedenleri yukarıdaki açıklamalar sonucunda daha iyi anlaşılabilir. Kurumsal çevre daha ideal etkinlik ve verimlilik anlayışını ön plana çıkartan tekniklerin, ekonomik ve teknik çevre ise daha maliyet düşürücü tekniklerin doğuşuna zemin hazırladığı söylenebilir.

Yine rekabetçi, sendikalaşmanın yoğun olduğu ve devletin kural ve düzenlemelerinin sıkça değişerek işletmelerin üzerinde baskı yarattığı çevrelerde tekniklerin doğuşu kolaylaşmaktadır [7].

Farklı tekniklerin ortaya çıkışı yaşam eğrisi mantığı ile açıklanabilir. Yönetim düşünce ve uygulamasına geçmişte ve günümüzde imza atan pek çok kavram ve tekniğin doğuşu bu yaşam eğrisinin anlaşılmasını gerektirir. Gerçekte; takım çalışması, kendi kendini yöneten takımlar, değişim mühendisliği, güçlendirme, toplam kalite yönetimi, dış kaynaklardan yararlanma, temel yetenek gibi uygulamaların kökeni eskiye dayanmaktadır. Bir dönem ortaya çıkan, dar veya geniş uygulama alanı bulan, kısa veya uzun dönem güncelliğini koruyan teknikler daha sonra kaybolmakta, ancak belirli bir süre sonra üzerinde bazı değişiklikler yapılarak yeni bir adla yönetim dünyasına tekrar girmektedir.

“Yeni” kavram ve tekniklerin bir çoğunun temellerinin bugünden çok düne dayandığı bir gerçektir. Kuşkusuz bunların geçmişten günümüze taşınmasında bazı güncellemeler yapılmış ve daha stratejik bir yaklaşım dahilinde uygulanmaları söz konusu olmuştur. Burada bu kavramların temelleri ile hangi koşullarda ortaya çıkarak yayıldıklarını bilmenin gerekliliği vurgulanmalıdır.

Tekniklerin yaşam eğrisi içinde yükselişte oldukları yayılma ve doyma safhalarından sonra inişi temsil eden sorgulama ve düşüş safhaları gelir. Doyma safhasında, daha önce de belirtildiği gibi teknik önemli ölçüde hazmedilmiştir. Sorgulama safhasında tekniğin eleştirileri yaygınlaşırken, başarı hikayeleri yerini başarısızlık hikayelerine bırakmaktadır. Tekniğin “kabul görürlüğü” gittikçe azalırken düşüş safhasına geçiş gerçekleşir.

Herhangi bir teknik neden düşüşe geçer ve bir dönem için de olsa silinir? Teknikler farklı sürelerde yönetim dünyasında hakim olmakla birlikte, düşüşe geçme ve yok olmalarında benzer nedenler rol oynar. Mevcut yapı ve süreçleriyle, örgüt kültürünü göz önünde bulundurmadan tekniği benimseyenler, gerekli zaman ve paranın tahsisi edilmeden girilen benimseme çabaları, mevcut yönetim düşüncesinden sapma ihtiyacının yüksek olması, endişe yaratması düşüşü hazırlar. Yine tekniğin maliyetine oranla daha çok fayda yaratmaması, rekabet avantajı yaratacağı belirtilen yeni kavram ve tekniklerin gündeme gelmesi, düşüşü açıklamaktadır.

Uygulamadan örnekler özellikle herhangi bir kavram ve tekniği uygulamada başarısızlıkla karşılaşan işletmelerin, yeni bir başka tekniği uygulamada daha istekli olduğunu göstermektedir. Sanılanın aksine, bir uygulamadaki başarısızlık diğer bir kavram ve tekniği benimsemeye isteksizlik yaratmamaktadır [2]. Bu durum her yeni veya yeni olarak algılanan tekniğin bir kurtarıcı

olarak görülmesinin bir sonucudur. Yine yönetim dünyası da yeni başarı ve başarısızlık hikayelerine her an açık halde durmaktadır.

Bu tekniklerin hepsi işletmeler açısından önemli faydalar yaratabilir. Uygulanma çabalarının ardında da bu faydaları elde etme isteği yatmaktadır. Ancak uygulamadan örnekler birçok başarısızlık hikayesine işaret etmektedir. Burada kanımızca önemli olan bu kavram ve teknikleri benimseme ve uygulama biçimidir. İlgili yazıda tüm bu kavram ve teknikler ayrıntılarıyla ele alınmakta ve bu haliyle uygulamacılara önemli bir kılavuz oluşturmaktadır.

III. YENİ KAVRAM ve TEKNİKLERİN YAYILIM SÜRECİNİN DİNAMİKLERİ

Bu çalışmanın odak noktasını yeni yönetim tekniklerinin yayılım sürecinin dinamikleri oluşturmaktadır. Bu dinamikleri belirlemek başarı / başarısızlık hikayelerinin nedenlerinin anlaşılmasını kolaylaştıracaktır. Çok farklı altyapıya sahip ülkelerde ve işletmelerde uygulama alanı bulan söz konusu teknikler nasıl yayılmaktadır? Aynı ülkedeki, farklı ülkelerdeki ve sektörlerde işletmelerin bu tekniklere ilgisi ve uygulama çabası nasıl açıklanabilir?

Yöneticilerin yeni kavram ve teknikleri benimsemesinde çok sayıda neden etkili olmaktadır. İşletmenin faaliyette bulunduğu pazarın koşulları, kurumsal nitelikteki baskılar ile işletmenin kendine has birtakım özellikleri benimseme ile ilgili genel bir çerçeveye sunmaktadır [3].

III.1. Yayılımın Rekabetçi Temelleri

Dinamik bir çevrede yaşayan işletmeler pazar paylarını korumak ve arttırmak amacıyla yeni kavram ve tekniklere daha fazla başvurmaktadır. Bununla birlikte işletmelerin karşılaştıkları kurumsal baskıların da benimseme sürecinde etkili olduğu bir gerçektir.

Örgütsel uygulamaların ülkelerarası yayılımı küresel ekonominin de bir sonucu olarak düşünülebilir. Küreselleşme işletmelere yeni fırsatlar sunmakta, uluslararası rekabete davet etmektedir. İşletmeler meşruluklarını sadece ulusal bazda değil, aynı zamanda uluslararası alanda kazanıp, bu yolla tüm dünyadaki müşterileriyle sürekli ve karlı işlemler yapmaya zorlanmaktadır. Bu doğrultuda işletmelerin üretim süreçleri ve ürünlerini uluslararası bir kuruluş tarafından verilen kalite belgesiyle belgelendirme, bu yolla uluslararası alanda pozitif bir imaj kazanma çabaları yoğunluk kazanmaktadır. Bununla birlikte, küresel

ekonomide yönetim uygulamalarının yayılımı küreselleşme olgusundan çok büyük işletmeler tarafından ve aynı zamanda ülkelerin global ağ içindeki yerleri tarafından şekillendirilen bir süreç niteliği taşımaktadır [8].

III.2. Yayılımın Kurumsallık Teorisi Bağlamında İncelenmesi

Yayımla ilgili sorulara kurumsallık teorisi ışığında cevap verilebilir. Kurumsallık teorisi bilindiği gibi, modern sonrası yönetim ve örgüt teorileri arasında yer almaktadır. DiMaggio ve Powell tarafından "neden örgütsel yapı ve uygulamaların birbirine bu kadar benzediği" konusunda önemli açıklamalar getirilmiştir. Benzerliğin nedeni, araştırmacılara göre, rekabet ve verimliliği artırma ihtiyacından çok kurumsal baskılardır. Buna göre rakipler, tedarikçiler, tüketiciler ve düzenleyici kurumların oluşturduğu örgütsel alan rekabet, devlet ve meslek kuruluşları tarafından şekillendirilmektedir. Örgütsel yapılar başlangıçta verimliliği artırma çabalarının bir sonucu olarak ortaya çıkmakta ancak zamanla meşruiyet kazanma isteği ön plana çıkmaktadır.

Burada bir nokta önemle vurgulanmalıdır. Elbette tüm işletmeler verimliliklerini arttıracak bir yapıyı benimsemek isterler ve bu isteklerinde haklıdır. Nitekim Taylor'dan bu yana verimliliği arttıracak düşünülen yapılar seçilmiş, Weber tarafından "İdeal Bürokrasi Modeli" geliştirilmiştir. Bürokratikleşme ve rasyonelliğin nedeni Weber'e göre rekabet karşısında verimliliği artırma ihtiyacı iken DiMaggio ve Powell bu nedeni daha geri planda ele almaktadır. Bu araştırmacılara göre örgütler birbirlerine benzer yapı ve süreçleri benimserken meşru olma arzuları ön plana çıkmakta, bu yapının örgütsel verimlilik üzerindeki etkilerini pek de önemsememektedir. Bu kaygının ön planda tutulmamasına rağmen yine de örgütsel etkinliğin sağlanması ise şu nedenlere bağlı olarak açıklanmaktadır: -benzerliğin örgütlerin birbirleriyle işlem yapmalarını kolaylaştırması, -toplum nezdinde meşruiyet kazanılması, pozitif bir imaj edinilmesi, -özel sektör ve kamu sözleşmelerinde aranan özelliklere sahip olunması ve kalifiye eleman bulma konusunda zorluk çekilmemesi. DiMaggio ve Powell'a göre birbirlerine benzer olan örgütler bu benzerlikleri nedeniyle ödüllendirilirler ve bunun sonucunda etkinlikleri artar [9].

Yeni kurumsallık teorisi sosyal aktörlerin kurumsal modelleri sadece en iyi olduklarını düşünerek benimzediklerini değil, aynı zamanda bunu yapmak için somut güdülere sahip olduklarını ileri sürer. Örgütler kurumsallaşmış modelleri faaliyet gösterdikleri alandaki meşruluklarını ve sonuç olarak hayatta kalma şanslarını arttırmak için benimsemektedir. Kurumsallık teorisine göre kurumsal sektör kıt kaynaklara sahip olmak ve

meşruluk kazanmak için rekabet eden örgütler topluluğudur [10].

Yeni kurumsallık teorisi çerçevesinde yapılan çalışmalar yeni yönetim uygulamalarının başlangıçta ussal nedenlerle (verimliliği ve etkinliği arttırmak gibi) doğduğunu ve az sayıda örgüt tarafından kendi koşullarına uyumlaştırarak ussal biçimde benimsendiğini ortaya koymaktadır. Ancak zamanla benimseyenlerin sayısı arttıkça uygulamanın teknik değerinin ötesinde sembolik bir değer kazandığı (kurumsallaştığı) ve bunun sonucunda, meşruiyet sağlama imaj oluşturma gibi nedenlerle örgütler tarafından sorgulanmadan ve uyumlaştırmadan normatif biçimde benimsendiği ileri sürülmektedir [11].

Yeni yönetim tekniklerinin ülkeler ve örgütler arasında yayılmasının anlaşılmasında kurumsallık teorisi önemli katkılar sağlamaktadır. Selznick tarafından ortaya atılan ve Powell ve DiMaggio, Scott gibi araştırmacılar tarafından yeni-kurumsallık teorisi olarak geliştirilen bu teoride izomorfizm kavramı önem kazanmaktadır. Yeni kurumsallık teorisi örgütler arası benzerliği izomorfizm kavramı çerçevesinde açıklar. Farklı örgütlerin benzer özelliklere sahip olması eğilimi olarak tanımlanan izomorfizm, örgütlerin benzeşme sürecini ifade etmektedir [12].

Farklı örgütlerin benzer karakteristikleri benimseme eğilimi olarak tanımlayabileceğimiz ya da kısaca eşbiçimlilik olarak ifade edebileceğimiz bu kavram, aynı zamanda, bir süreci ifade eder. İzomorfizm kavramı örgütsel alanın, diğer deyişle "önemli aktörler bütünü"nü (kilit tedarikçiler, düzenleyici kurumlar, benzer mal ya da hizmetler üreten rakipler) bir sonucudur [13].

DiMaggio ve Powell'a göre izomorfizm rekabetçi ve kurumsal izomorfizm olarak ikiye ayrılarak incelenebilir. Rekabetçi izomorfizm rekabet ve pazar koşullarının bir fonksiyonu iken; kurumsal izomorfizm politik güç ve meşruiyet ile ilgilidir. Araştırmacılara göre kurumsal izomorfik değişim üç mekanizma tarafından tetiklenir: Zorlayıcı izomorfizm, taklitçi izomorfizm ve normatif izomorfizm. Politika ve meşruiyet aracılığıyla zorlayıcı izomorfizm, belirsizliğe standart cevap verme ve taklit etme sonucunda taklitçi izomorfizm, profesyonelleşmenin bir sonucu olarak da normatif izomorfizm ortaya çıkar. Buna göre örgütler zorlayıcı, taklitçi veya normatif izomorfizm aracılığıyla benzer yapı ve süreçleri benimsemektedir [12].

DiMaggio ve Powell'a göre yeni kurumsallık yaklaşımı örgütsel yapı ve süreçlerin homojen olmasını açıklar. Hannan ve Freeman'dan farklı olarak bu araştırmacılar örgütlerarası çeşitlilikten çok "örgütsel yapı ve süreçler neden bu kadar homojendir?" sorusuna cevap aramışlardır [9].

1. Zorlayıcı İzomorfizm: Örgütün bağımlı olduğu diğer örgütlerin örgüt üzerindeki formal ve informal baskıları sonucunda ortaya çıkar. Burada örgütün kendi dışındaki bazı dışsal baskılardan etkilenmesi söz konusudur ki bu dışsal baskılar hükümet düzenlemeleri, kanuni yükümlülükler vb. belirtilebilir. Kamu ihalelerinde TSE-ISO 9000 belgesinin alınmasının zorunlu olması, devletin örgütleri çevre kirliliğini azaltma amacıyla benzer teknolojilere sahip olmaya zorlaması veya belirli bir oranda fiziksel engelli personel istihdam etmeyi zorunlu tutması gibi durumlar zorlayıcı izomorfizme örnek oluşturmaktadır. Yine güçlü örgütlerin sahip oldukları yapıyı küçük ve güçsüz örgütlere en iyi örgütsel yapı olarak dikte etmeleri de izomorfizme yol açmaktadır [13]. Zorlayıcı izomorfizm örgütün faaliyette bulunduğu çevrenin kültürel beklentileri tarafından da şekillenmektedir.

Devlet ve çokuluslu işletmeler tarafından belirlenen standartlar, ülkelerarası zorlayıcı izomorfizme neden olur. Bugün birçok üretici ve perakendeci çokuluslu işletme farklı ülkelere yayılan bir tedarikçi ağına sahiptir. Çokuluslu işletmelerin tedarikçilerinde belirli standartlara ve prosedürlere uygunluk şartı araması öncelikle kalite belgesinin yaygınlaşmasına, daha sonra da birçok yeni yönetim tekniğinin artan oranda benimsenmesine neden olmaktadır. Son dönemde ortaya çıkan teknikler çoğu kez birbirlerini doğurmakta ve bütünlemektedir. Toplam kalite yönetimi, güçlendirme, kendi kendini yöneten takımlar, öğrenen örgütler gibi kavramların benimsenmesinde çokuluslu işletmelerin büyük rol oynadığı belirtilebilir.

2. Taklitçi İzomorfizm: Belirsizliğin yüksek olduğu çevrede taklitçi izomorfizm daha çok gerçekleşir. Teknolojinin yeterince anlaşılmadığı, hedeflerin belirsiz olduğu, ekonomik ve politik belirsizliğin yoğun yaşandığı hallerde işletmeler buldukları sektörde daha başarılı veya daha meşru olarak algıladıkları işletmeleri model alırlar. Özellikle yeni örgütler belirsiz çevrede hayatta kalabilmelerini sağlayacak teknoloji, kültür, strateji ve yapıları bulmaya çalışırken başarılı işletmelerin süreç ve yapılarını taklit etme eğilimi taşırlar.

Burada taklidin nedeni, rakibin başarılı bir uygulamasını gerçekleştirememesi sonucunda pazar payının azalması ve rekabette geri kalma endişesi değil, kurumsal çevrenin beklentilerine cevap verememe endişesidir. Sendikalar, meslek kuruluşları, dernekler, çalışanlar, tedarikçiler, finans kuruluşları ve nihayet devletin, işletmeyi, popüler bir uygulamayı benimsememesi halinde cezalandıracağı düşünülmektedir. Daha öncede belirtildiği gibi belirsizliğin yoğun olması, neden-sonuç ilişkisinin açıkça belirlenemediği durumda özellikle aynı şebeke içinde faaliyet gösteren işletmelerin taklit eğilimleri artmaktadır.

Birçok işletmenin yeni yönetim tekniklerini benimsemesi ve özellikle de ISO 9000 belgesi alımı konusunda taklitçi izomorfizm gerçekleşmektedir. Çoğu kez işletmeler bilinen ve yaygın kabul gören bir tekniği yapılarına yansıtmanın kendilerine prestij sağlayacağı ve bu yolla saygınlıklarını koruyacakları düşüncesiyle hareket etmektedir.

İşletmeler taklit yoluyla kurumsal çevreye uyum sağlarken bazı faktörleri göz önünde bulundurlar. Herhangi bir yeniliğin adaptasyonunda bu uygulamanın meşruiyet kazanmış olması önemli bir unsurdur. Yine adaptasyon sürecinde büyük ve başarılı örgütlerin bu yeniliği kabul etmiş olması önem taşır [14].

3. Normatif (Kural Koyucu) İzomorfizm: Profesyonelleşmenin bir sonucu olarak ortaya çıkan bu izomorfizm türünde örgütün üyesi olduğu meslek kuruluşlarının normlarını ve uygulamalarını benimseyen örgütler eşbiçimli hale gelecektir. Yine, yöneticilerin aldıkları formal eğitim de örgütlerin izomorf hale gelmesinde rol oynamaktadır.

Yönetim tekniklerinin ülkelerarası ve işletmeler arası yayılımında normatif izomorfizm ön plana çıkar. Lisans, lisansüstü eğitimlerle danışmanlık firmaları tarafından verilen eğitim programları ve nihayet guruların konferansları işletmelerin benzer yöntem ve süreçleri benimseyerek, benzeşmelerine yol açmaktadır. Yine gerek yazılı gerekse görsel basında yönetim tekniklerinin benimsenmesine dayalı başarı hikayeleri bu tekniklerin normatif benimsenmesine zemin oluşturmaktadır.

Birçok yönetici “çoğunluğu izlemek”, “gelişmelerin gerisinde kalmamak”, “ilerici ve modern bir yönetici olarak algılanmak” gibi nedenlerle dönemin güncel tekniklerini benimsemeye çalışmaktadır. Yapılan araştırmalar yeni yönetim tekniklerini uygulayan işletmelerin toplum tarafından daha yenilikçi olarak algılandıklarını ortaya koymaktadır. Toplum tarafından onaylanan ve genel kabul gören bu işletmelerin yöneticileri de başarılı olarak algılanmaktadır [3]. “Yönetim endüstrisinin” [15] sürekli olarak yeni kavram ve yaklaşımları ürettiği günümüzde yöneticilerin de işinin zor olduğu açıktır. Birçok yönetim tekniğinin başarısızlığında temel neden yöneticilerin uygulamaya bu kaygılarla başlaması, mevcut yapıyı, kültürü pek de analiz etmemesi olarak belirtilebilir.

Farklı dönemlerde güncellik kazanan farklı teknikler, çoğu kez dönemin ihtiyaçlarını karşılamaya dönük çözümler içerirler. Kuşkusuz, bunların hepsi gerektiği gibi uygulanmaları ve yapıyla uyumlaştırılmaları halinde son derece faydalıdır. Ancak tekniğin nasıl, ne zaman ve neden benimsendiği ve hayata geçirildiği başarı/başarısızlık açısından önemli

belirleyicilerdir. Özellikle gereken zamanın ve paranın ayrılmadığı uygulamalarda mevcut harcamalar da boşa gitmektedir.

III.3. Yayılımın Örgüt-İçi Faktörler Tarafından Şekillendirilmesi

Buraya kadar yapılan açıklamalar yayılım sürecinin dışsal unsurlarını ortaya koymaktadır. Oysa yönetim tekniklerinin işletmeler tarafından benimsenmesi ile ilgili olarak içsel unsurlar da önem taşımaktadır. İşletmenin yenilikçi ve risk almayı seven bir kültüre sahip olması yeni yönetim tekniklerinin benimsenmesini teşvik eder. Sektörde farklı olmak ve diğerlerinin önüne geçmek arzusu da benimseme sürecinde etkilidir. Son olarak geçmişte herhangi bir yönetim tekniğini uygulamada başarısız olmuş işletmelerin de yeni bir tekniği benimseme konusunda daha istekli olduğu tekrar belirtilmelidir. Burada amaç işletmenin değişimi başardığını ve eski hatalarını ortadan kaldırdığını ispatlayabilmektir [3].

IV. SONUÇ

Örgüt tasarımında yeni kavram, teknik ve yaklaşımların sayısı giderek artmakta ve yaygın uygulama alanı bulmaktadır. Yayılım aynı ülkede, aynı sektörde faaliyet gösteren işletmeler kadar ülkelerarası ve farklı sektörlerdeki işletmeler arasında görülmektedir. İşletmeleri benzer yapıları benimsemeye iten nedenler rekabetçi temellere dayanmakla birlikte, benimseme sürecinde kurumsal baskılar da büyük oranda etkili olmaktadır. Taklitçi, normatif, zorlayıcı nedenlerle işletmeler benzer yapı ve süreçleri benimsemektedir. Yine işletmenin kendine has birtakım özellikleri de benimseme kararını etkilemektedir.

Herhangi bir kavram, teknik ve yaklaşımın ortaya çıkmasından yok olmasına kadar geçen süre farklılık gösterebilir. Bununla birlikte, tüm kavramların bir yaşam eğrisinin olduğundan bahsetmek yanlış olmayacaktır. İletişim teknolojilerinin giderek gelişmesi sonucunda yeni kavram, teknik ve yaklaşımların işletmeler tarafından fark edilmesi ve yaygınlaşması kolaylaşmıştır. Ancak bu durum sürekli olarak yeni kavram teknik ve yaklaşımların ortaya çıkmasını, işletmelerin "yeni"yi uygulama konusunda baskı hissetmelerini, kavramların yaşam sürelerinin kısalmasını ve son olarak uygulama karmaşasını da beraberinde getirmiştir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] ATAMAN, G., **İşletme Yönetimi: Temel Kavramlar Yeni Yaklaşımlar**, Türkmen Kitapevi, İstanbul, 2001, ss.276-409.
- [2] CARSON, P.P.; LANIER, P.A.; CARSON, K.D.; GUIDRY, B.N., "Clearing a Path Through the Management Fashion Jungle: Some Preliminary Trailblazing", **Academy of Management Journal**, Vol.43, Iss.6, Mississippi State, December 2000, ss.1143-1158.
- [3] GIBSON, J.W.; TESONE, D.V., "Management Fads: Emergence, Evolution and Implications for Managers", **The Academy of Management Executive**, Vol.5, Iss. 4, November 2001, ss.122-133.
- [4] BIRNBAUM, R., "The Life Cycle of Academic Management Fads", **The Journal of Higher Education**, Vol.71, Iss.1, Jan/Feb 2000, ss.3-5.
- [5] JAWAHAR, M.; McLAUGHLIN, G.L., "Toward a Descriptive Stakeholder Theory: An Organizational Life Cycle Approach", **The Academy of Management Review**, Vol.26, Iss.3, ss.397-414.
- [6] DİNÇER, Ö., **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, 5.Bası, BetaYayıncılık, İstanbul, 1998, s100.
- [7] CARSON, P.P.; LANIER, P.A.; CARSON, K.D.; BIRKENMEIER, B.J., "A Historical Perspective on Fad Adoption and Abandonment", **Journal of Management History**, Vol.5, Iss.6, ss.321-322.
- [8] GUILLEN, M.F.; GÜLER, I.; MacPHERSON, J.M., "Global competition, Institutions, and the Diffusion of Organizational Practices: The International Spread of the ISO 9000 Quality Certificates", **Administrative Science Quarterly**, Vol.47, June 2002, ss.207-232.
- [9] DIMAGGIO, P.J.; POWELL, W.W., "The Iron Cage: Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", **American Sociological Review**, 48, 1983, 147-60. Reprinted with changes in Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio (Eds), **The new Institutionalism in Organizational Analysis**, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, ss.63-82.
- [10] De VASCONCELOS, F.C.; De VASCONCELOS, I.F.F.G., "Isomorphism and the limits of Normalization Two Case Studies focusing the ISO 9000 Norms in the French Computer Industry", Working Paper, University of Sheffield, ss.1-10.
- [11] ÖZEN, Ş., "Toplam Kalite Yönetiminin Kurumsallaşma Sürecinde Merkez-Çevre Farklılaşması", **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi**, İstanbul Üniversitesi, İstanbul, 24-26 Mayıs 2001, s.909.
- [12] COLLIER, P.M., "Isomorphism, Policy Networks and Epistemic Communities: A Comparison of Reforms to

Local Financial Management in the Police in the United Kingdom, Germany and South Africa, **Aston Business School Research Paper**, Aston University, Birmingham, October 2000.

- [13] ŞİMŞEK, Z., “Üç Perspektif Işığında Örgütsel Kuramın Bugünü ve Geleceği Üzerine Bir Değerlendirme”, **6. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi**, Eskişehir Anadolu Üniversitesi, 21-23 Mayıs 1998, s.210.
- [14] GÜROL, Y., “Türkiye’de ISO 9000 Uygulamasının Kurumsallaşması”, **8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi**, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir, 25-27 Mayıs 2000, ss.298-299.
- [15] KOÇEL T., **İşletme Yöneticiliği**, 8. Baskı, Beta Yayınları, 2001, Önsöz’den.

KÜÇÜK ve ORTA BOY İŞLETMELERDE (KOBİ'LERDE) ÜRÜN YENİLİĞİ ve AR-GE FAALİYETLERİ

Oya ERDİL¹, Salih Zeki İMAMOĞLU², Halit KESKİN³

¹ Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi, Doçent. Dr.

² Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Dr.

³ Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi, Yardımcı Doç. Dr.

Abstract: This study analyses product innovation and research and development (R&D) activities of small and medium sized enterprises (SMEs). A conceptual analysis has been conducted based on the literature on SMEs, innovation and product innovation in SMEs. An investigation on a sample of SMEs operating in production sector has been held in order to draw conclusions on R&D activities of the firms in the sample. The data has been gathered by a questionnaire form including questions under the headings of R&D activities, institutions supplying R&D support and the nature of the support, restrictions of firms unabling them having various R&D supports, and R&D shares of the firms in their annual sales. Furthermore a chi-square analysis has been utilized in order to evaluate relationship between R&D operations and product development and radical product innovation. Based on in-depth interviews with firm representatives and questionnaire forms gathered from them and a review of the literature the present research discusses the implications of the results and suggestions for practitioners and scholars for further research are proposed.

KOBİ'lerde resmi olmayan Ar-Ge faaliyetleri olmakta ve ürün yeniliği gerçekleştirilmektedir. Ancak, ülke ekonomisinin gelişmesi ve refah düzeyinin yükseltilmesi KOBİ'lerin küresel rekabet ortamında ayakta kalmalarına bağlıdır. Bunun için de KOBİ'lerin zayıf buldukları yönlerden desteklenmeleri ekonominin gelişmesini ve ülke kalkınmasını sağlayacaktır.

Gebze ve civarındaki imalat KOBİ'leri üzerinde yapılan bu araştırmada; KOBİ'lerdeki Ar-Ge faaliyetlerinin biçimsel bir şekilde olmadığı, ancak Ar-Ge faaliyetleri ile son beş yılda gerçekleştirilen ürün yeniliği arasında bir ilişki bulunduğu belirlenmiştir. Ayrıca, bu bulgular ve literatür taraması sonucu elde edilen bilgiler ışığında, KOBİ'lere rekabet avantajı sağlayacak bazı önerilerde bulunulmuştur.

I. GİRİŞ

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler), hemen hemen tüm ülke ekonomilerinde önemli bir yer tutmaktadırlar. KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yerini ve toplumsal kalkınmadaki rolünü zamanında farkedenden Gelişmiş Ülkeler, bu gelişmişliklerini KOBİ'lere verdikleri destek ve teşvikler sayesinde gerçekleştirmişlerdir. Ancak, günümüzde teknolojinin hızla gelişmesi, tüketici ihtiyaç ve isteklerinin değişmesi ve ürün ömrünün kısılması gibi faktörler; işletmelere verilen destek ve teşviklerin niteliklerinin değişmesine yol açmıştır. Büyük işletmelerin sahip olduğu kaynaklardan yoksun olan KOBİ'lerin gittikçe küreselleşen dünya pazarlarında rekabet edebilmeleri, daha fazla ürün yeniliği yapmalarına bağlıdır ve KOBİ'lere bu yönde destek ve teşvikler verilmelidir. Ürün yeniliğinin temelinde ise araştırma ve geliştirme yatmaktadır. Fakat, KOBİ'lerin belirli bir Ar-Ge departmanı ve bütçelerinin olmaması, bu işletmelerde ürün yeniliğinin gerçekleştirilmesinde olumsuz rol oynamaktadır. Bu olumsuzluğa rağmen, yine de

II. KÜÇÜK ve ORTA BOY İŞLETMELER (KOBİ'LER)

KOBİ'ler büyük işletmelerin benzeri özelliklere sahip, küçük boyuttaki işletmeler değillerdir. Bağımsız olmaları, işletme sahibinin hem girişimci hem de yönetici konumunda olması, müşterilerle ve çalışanlarla olan kişisel ilişkiler KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran en belirgin özellikler olarak göze çarpmaktadır. KOBİ'ler bu özellikleri sayesinde daha esnek davranabilmekte, değişen koşullara süratle uyum sağlayabilmekte, talep boşluklarını yakalayıp fırsatları zamanında değerlendirebilmekte, müşteri ve personel ile daha yakın ilişki kurabilmekte ve teknolojiye daha kolay uyum sağlayabilmektedir [1]. Ancak, KOBİ'lerin sahip oldukları bu avantajlara bakarak her şeyin yolunda olduğunu söylemek mümkün değildir. Temelinde küçük ölçekte olmanın yattığı kaynak ve finansman yetersizlikleri; yeni teknoloji edinmeyi, nitelikli işgücü istihdamını, araştırma-geliştirmeyi ve bilgiye erişmeyi zorlaştırabilmektedir.

KOBİ'lerin tüm ülkelerin ekonomilerinde çok önemli bir yeri ve ağırlığı olduğu bilinmektedir. Hemen hemen her ülkede işletmelerin çoğunluğunu (%95'in üzerinde) KOBİ'ler oluşturmaktadır. Ancak, ülke ekonomisine sağladıkları katma değer daha düşük seviyelerde (%20-50 arası) kalmaktadır [2]. Ülke kalkınmasının sağlanabilmesi için KOBİ'lerin ülke ekonomisine olan katma değerlerinin artırılması gerekmektedir. Gelişmiş ülkeler kalkınmalarını bu sayede gerçekleştirmişler ve bu yönde çalışmalara devam etmektedirler. Ülkemiz için de KOBİ'lerin zayıf buldukları yönlerden desteklenmeleri için gerekli çalışmaların yapılması gerekir.

III. YENİLİK (İNOVASYON)

Dünya ekonomisinin küreselleşmesi, tüketicilerin ihtiyaçları ve zevklerinin değişmesi, ürün ömrünün kısılması, teknolojinin gelişmesi işletmeleri daha esnek olmaya ve yeni rekabet avantajları aramaya itmektedir. Bunu sağlayacak en önemli faktör, yenilik olarak göze çarpmaktadır. Dünya ekonomisinin rotasını artık sermaye ve emek değil, yenilik çizmektedir. Yenilik; yeni bir fikrin ticari bir değeri olan yeni bir olguya dönüşmesidir [3]. Bu olgu; yeni bir ürün, yeni bir hizmet, yeni bir yöntem veya yeni bir teknoloji olabilir. Burada önemli olan mevcut bir ihtiyaç için yeni yada daha önce tanınmayan bir fikir ortaya atarak yeni bir değer yaratmaktır [4]. Yeniliğin önemini farkına varan ülkeler yenilikle ilgili politikalar üretmeye ve yeniliği teşvik etmeye büyük önem vermektedirler.

İşletmelerde yenilik sadece ürün yeniliği veya teknolojik yenilik olarak algılanmamalıdır. Yenilikler ayrıca şu şekilde de olabilmektedir; ürün yeniliği, teknolojik yenilik, süreç (proses) yeniliği, pazarlama yeniliği, organizasyon yeniliği, Ar-Ge yeniliği, finansal yenilik, muhasebe yeniliği, insan kaynakları yeniliği, bilgi yeniliği [5-6]. Ancak işletmelerin tüm bu yenilikleri birden yapması mümkün olmayabilir. Özellikle Türkiye gibi kaynakları kıt olan gelişmekte olan ülkelerde belirli alanlarda uzmanlaşma daha doğru olacaktır.

Bu yeniliklerden ürün yeniliği, yenilik çeşitlerinden belki de en önemlisidir. Ürün ömrünün kısılması, tüketici ihtiyaç ve zevklerinin değişmesi, teknolojinin gelişmesi; ürün yeniliğinin önemini daha da artırmaktadır. Ürün yeniliği; mevcut ürünlerde önemli teknolojik geliştirmeler yapılması veya piyasaya geliştirme ve yenileme sonucu yeni ürünler çıkarılmasıdır. Tanımdan da anlaşılacağı gibi ürün geliştirme ve radikal yeni ürünler üretme şeklinde iki tür ürün yeniliği yapılmaktadır [7].

Bazı araştırmacılar radikal ürün yeniliklerinin, bazı araştırmacılar ise ürün geliştirme için daha avantajlı olduğuna inanmaktadırlar [8]. Aslında radikal ürün yenilikleri başlangıçta daha fazla başarısızlık riski taşısa da, pazarda tutunması halinde işletmenin başarısında önemli payı olmakta ve pazarın ele geçirilmesini sağlamaktadır [9]. Diğer taraftan, en kötü ürün geliştirme ise nadiren başarısız olmakta, ancak bir pazarın ele geçirilmesini de sağlamamaktadır. İşletmeler yenilik yaparken bu hususları gözönünde bulundurmaları zorundadırlar.

IV. KOBİ'LERDE ÜRÜN YENİLİĞİ

KOBİ'lerin her düzeyde tüketiciye yakın olarak çalışması; onların tercihlerini, sorunlarını hemen değerlendirerek üretim mekanizmalarında gerekli değişikliklere süratle gitmelerini ve değişen pazar şartlarına derhal uyum sağlama kabiliyetlerini artırmaktadır. Bu nedenle, ortamdaki değişimlere karşı gösterdikleri reaksiyon ve esnekliğin yüksek olması, KOBİ'leri yeniliklere daha yakın kılmaktadır.

KOBİ'ler, rekabetçi kalabilmede daha iyi ürünleri daha hızlı geliştirmek için gittikçe artan bir baskı altındadırlar [10]. Ürün yeniliği, KOBİ'lerin sahip oldukları esneklik ve müşteriye daha yakın olma avantajlarını kullanabilecekleri en iyi alandır. Böylece büyük ölçekli rakip işletmelere göre daha iyi performans gösterebileceklerdir. Ürün yeniliği, özellikle KOBİ'lerde uygulanan en önemli yenilik stratejisidir. İşletmeler mevcut ürünlerine ilave olarak yeni birtakım ürünleri piyasaya sürebilecekleri gibi, eski ürünlerini tamamen piyasadan çekip o güne kadar hiç bilinmeyen denememiş birtakım ürünleri de piyasaya sunarak köklü bir değişikliğe gidebilirler [11].

KOBİ'lerin uygulayabilecekleri ürün yeniliği ve ürün geliştirme stratejileri genel hatlarıyla ana başlıklar halinde şöyle verilebilir [12];

Dünya için yeni: Tamamen yeni pazar yaratan yeni ürünler,

İşletme için yeni: İşletmenin mevcut pazara girişine izin veren ilk kez üretilen yeni ürünler,

Mevcut ürün hattına eklemeler: Bir işletmenin mevcut ürün hattına katkı sağlayan yeni ürünler,

Mevcut ürünlere geliştirmeler/revizyonlar yapma: Geliştirilmiş performans veya büyük anlamda değer katan ve mevcut ürünlerin yerini almasını sağlayan yeni ürünler,

Yeniden konumlandırma: Mevcut ürünleri yeni pazarlara veya pazar bölümlerine hedefleme,

Maliyet azaltma: Daha düşük maliyette benzer performansı sağlayan yeni ürünler.

Uygulanacak olan bu ürün yenilikleri, bir farklılaştırma stratejisidir. Bu strateji ile girdi tasarrufları sağlanarak verimlilik artırılmakta, değer analizleri yapılarak daha ucuz malzeme kaynakları bulunmakta ve benzeri nedenlerle maliyetler düşürülmektedir. Ayrıca, geliştirilen yeni ürünler daha kaliteli olabildiği kadar daha az kayıp ve fireler sağlamak suretiyle yenilik yapma nedeniyle ortaya çıkan maliyet artışlarını da ortadan kaldırmaktadır. Böylece işletmeler yenilik yaparak farklılaştırmayı gerçekleştirirken, maliyet tasarrufları ile de fiyat artışlarının önüne geçmektedirler [11]. Ayrıca, yenilikçi ürünler ürün avantajı ve farklılaştırma için de fırsatlar sunmaktadır [13].

Ürün geliştirme, yenilikçi işletmelerin veya diğer işletmelerin ticari ve teknolojik önemini çok az göstermektedir ve ürün yeniliğinin yenilik geliştirme şeklinde yapıldığı durumlarda, yenilikçi faaliyetlerin seviyesi normalin altında çıkabilir. İşletmelerin işgücü kullanımı ve çalışmaların nitelikleri, işletmelerin Ar-Ge organizasyonu ve aktivitesi, işletmelerin network bağlantılarının yapısı ve genişlemesi gibi durumlar KOBİ'lerin ürün yeniliği stratejilerini etkilemektedir [14].

Ürün yeniliğinde; pazarlamadan sorumlu yöneticiler ile üretimden sorumlu yöneticiler arasındaki bağlantı ve iletişim de önemlidir. Ürün yeniliği süreci boyunca bazı ülkelerde tasarım elemanı daha yoğun olarak kullanılırken, bazı ülkelerde yenilik sürecinin ilk aşamalarında pazarlama ve satış elemanlarının etkisi daha fazla olmaktadır. Ürün yeniliğine bağlı olarak yüksek seviyedeki tasarım ve pazarlama niteliği, işletmelerin ürün yeniliğini pazar ihtiyaç ve fırsatlarına cevap vermede kullanmayı kolaylaştırmaktadır. Bazı işletmeler teknolojik ve üretim şartlarının gerektirdiği ürün yeniliğine yönelmektedirler. Teknolojik ve üretim rekabetine dayanan bu tip yenilik stratejisi, pazar ihtiyacına yönelik yaklaşıma göre daha az riskli olabilmektedir [14].

Ürün yeniliği açısından, KOBİ'lerin mevcut ürünlerin geliştirilmesinde ve hatta yeni bir ürünün yaratılmasında oldukça katkıda bulunabildikleri görülmektedir. KOBİ'ler, küresel rekabet ortamında yeniliğe verdikleri önem sayesinde yaşamlarını devam ettirebilmekte ve büyüebilmektedir [15]. Kısıtlı kaynaklara sahip olan bu işletmeler kendileri için en uygun yenilik çeşidini tercih ederek mevcut imkanlarını en iyi şekilde kullanabilirler. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ileri teknolojilere ve yeterli sermayeye sahip olamayan KOBİ'ler bu eksikliklerini de dikkate almak durumundadırlar.

V. KOBİ'LERDE AR-GE

Yenilik ile Ar-Ge arasında önemli bir ilişki mevcuttur. Ekonomik ve sosyal gelişmede güncel çizgide ilerleyebilmek ve geleceğe güvenle bakabilmek için daha fazla araştırma ve bilgi üretmek, bunu ürün ve hizmete dönüştürmek zarureti vardır. Yeni kalite ve standart uygulamaları, yeni sinai ve fikri mülkiyet hakları, çevre dostu üretim anlayışı, belirlenmiş tüketici tercihinin dikkate alınmaması gibi yeni yüzyılın temel kuralları Ar-Ge faaliyetlerini daha önemli hale getirmektedir. 20. yüzyılın ortalarına kadar emek-yoğun teknolojiler ön planda iken, yüzyılın sonuna doğru sanayide bilgi-yoğun teknolojiler giderek artmıştır. 21. yüzyıla girerken bilgi-yoğun tabanlı teknolojilerin tüm hayat sisteminde hakim konum kazanması; onların kaynağı olan Ar-Ge faaliyetlerinin hayati öneminin daha da artacağını göstermektedir.

Birçok araştırmacı Ar-Ge sistemini yeniliğin kaynağı olarak görmektedir. Gerçekten de birçok yenilik Ar-Ge sonucu ortaya çıkmıştır. Yeniliğin temelinde Ar-Ge yatmaktadır. Bundan dolayı da, birçok işletme yenilik için Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapmaktadır. Ar-Ge'nin işletmelerde önem kazanmasının nedenleri arasında tüketicilerin değişen ihtiyaç ve zevkleri, teknik gelişmelerdeki hızlilik, yeni teknoloji alanları, kısalan ürün yaşamları, artan yerel ve küresel rekabet koşulları sayılabilir. Bu faktörler Ar-Ge'nin önemini her geçen gün arttırmakta ve işletmeler için hayati bir konu olmaktadır.

Özellikle ilaç ve yüksek teknoloji elektronik sektörleri gibi araştırma-yoğun endüstrilerde, ürün yeniliği yapabilmek için sürekli olarak yeni ürün araştırmalarının yapılması gerekmektedir, bu nedenle Ar-Ge'ye yatırım bir işletmenin ayakta kalabilmesi için zorunlu olmaktadır. Böyle bir ortamda işletmeler sadece başarılı ürünleri satıp hemen kâr etmeye değil, aynı zamanda Ar-Ge teknolojisi ve bilgi seviyelerini korumaya da yatırım yapmaktadırlar [16]. Yeniliklerin ortaya çıkmasında Ar-Ge önemli bir faktör olarak göze çarpmaktadır.

Küçük işletmelerde, Ar-Ge faaliyetleri genellikle biçimsel olmayan bir faaliyet şeklindedir [17] ve sadece sahip/yöneticinin de içinde bulunduğu birkaç bireyin yaratıcı kabiliyetleri üzerine odaklanmıştır [18]. Ancak, resmi Ar-Ge faaliyetleri apaçık eksik olmasına rağmen, küçük işletmelerin belirli endüstrilerde yenilikçi faaliyetlerin motoru oldukları da ortadadır [19].

Tabiki "bir işletmede Ar-Ge departmanı yoksa, Ar-Ge de yoktur" fikri yanlıştır. Eğer bir Ar-Ge departmanı yoksa, Ar-Ge faaliyetleri işletmenin diğer departmanları tarafından yürütülüyor olabilir. Örneğin; satış departmanı yeni bir ürün geliştirebilir, veya üretim departmanı bir üretim prosesi için geliştirme yapabilir. Bu yüzden, KOBİ'lerde yeniliğin hangi departman tarafından

yapıldığı belirlenemeyebilir. Ayrıca, küçük işletmelerde Ar-Ge faaliyeti sık sık diğer faaliyetlerle de karıştırılmaktadır [20].

KOBİ'lerde düzenli çalışma saatleri dışında da Ar-Ge faaliyetinde bulunmaktadır. Ayrıca, küçük işletmelerde resmi bir Ar-Ge bütçesi de mevcut değildir [20]. Bu yüzden, Ar-Ge'ye harcanan miktarı belirlemek için ancak sahip/yöneticilerden bilgi alınabilmektedir. KOBİ'lerde Ar-Ge'ye harcanan miktar ve rekabetçi durum arasındaki ilişkinin sebebi ve etkisi açık olmasa bile, belirli Ar-Ge faaliyetleri yenilik sürecinin merkezindedir. Böyle faaliyetlerin çıktısı olarak kabul edilen patentler de, onlara mutlaka rekabetçi bir avantaj vermediği halde, yenilikçi çabaların bir belirtisidir [18].

Küçük işletmeler büyüklüklerine göre yenilikçilikten orantısız bir pay almaktadırlar ve Ar-Ge üretkenliği (yani, bir birim Ar-Ge masrafına karşılık elde edilen yenilikler) işletme büyüklüğü arttıkça azalmaktadır. Bu da göstermektedir ki, küçük işletmeler için bir birim Ar-Ge harcaması başına düşen patent sayısı büyük işletmelere kıyasla daha yüksektir [21]. KOBİ'ler Ar-Ge'ye büyük işletmelerden daha az harcama yapmalarına rağmen, çalışan kişi başına yaklaşık iki kat daha fazla yenilik üretmektedirler. Diğer bir ifadeyle, Ar-Ge harcamalarının verimliliği açısından KOBİ'ler büyük işletmelerin dört misli verimlidirler [22].

Küçük işletmeler yenilik üretecek Ar-Ge girdilerini ve kaynaklarını nereden temin edeceklerdir? Bunun cevabı; diğer işletmelerin Ar-Ge laboratuvarları, Ar-Ge kurumları ve üniversitelerin Ar-Ge merkezleri şeklinde olabilir. Özel işletmeler ve üniversiteler tarafından yapılan Ar-Ge yatırımlarının KOBİ'lerin gelişmesinde önemli rol oynadıkları bilinmektedir [19]. Ayrıca, hükümetlerin Ar-Ge ve teknoloji geliştirme politikaları da küçük işletmelerin Ar-Ge departmanı oluşturmasını veya Ar-Ge faaliyetlerini etkilemektedir.

Ülkemiz KOBİ'lerinin bilinçli olarak Ar-Ge yapıp yeni ürünler geliştirmeleri için gerekli ortamın hazırlanması ve KOBİ'lerin desteklenmesi gerekmektedir. Bu yönde yapılacak çalışmalar hem KOBİ'lere rekabet avantajı sağlayacak, hem de ülkenin gelişmesine katkıda bulunacaktır.

VI. KOBİ'LERDE ÜRÜN YENİLİĞİ ve AR-GE ARAŞTIRMASI

VI.1. Araştırma Metodolojisi

Bu çalışma, Türkiye'nin en önemli sanayi merkezinden biri olan Gebze'de faaliyette bulunan imalat KOBİ'leri üzerinde yapılmıştır. Araştırma, KOBİ'lerdeki ürün yeniliği ve Ar-Ge faaliyetlerini içermektedir ve

amacı; Gebze bölgesinde faaliyet gösteren imalat KOBİ'lerindeki ürün yeniliği gerçekleştirilmede Ar-Ge faaliyetlerinin rolünü incelemek ve yenilik sonuçları ile Ar-Ge faaliyetleri arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Böylece KOBİ'lere, küreselleşen dünya ekonomisinde rekabet edebilmeleri için nasıl yardımcı olunacağı ortaya konacaktır.

Araştırma, Gebze'de faaliyet gösteren imalat KOBİ'leri üzerinde yapılmıştır. KOBİ'lerin ölçeğinin belirlenmesinde 21 Aralık 2000 tarihli "KOBİ'lerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ" ile verilen tanım esas alınmıştır [23]. Bu tanıma göre;

- 1-250 arası çalışanı olan,
- bağımsız olan,
- toplam makine ve ekipman tutarı 400 milyar TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.

Araştırmada anket yöntemi uygulanmıştır. Anket formu cevaplayacak olanlar için açık ve anlaşılabilir şekilde hazırlanmıştır. Anketin bir kısmı sahip/yöneticilerle birebir görüşme yoluyla, bir kısmı faks, e-mail ve posta gönderilerek yapılmıştır. Ankete 87 işletme cevap vermiştir.

VI.2. Araştırma Bulguları

Ar-Ge faaliyetleri yeniliğin ölçümünde önemli bir yer tutmaktadır. Fakat, özellikle KOBİ'lerde resmi bir Ar-Ge bölümü mevcut olmadığı ve Ar-Ge için belirli bir bütçe ayrılmadığından, KOBİ'lerde yeniliğin ölçümü için Ar-Ge harcamalarının belirlenmesi hemen hemen imkansızdır. Yine de, KOBİ'lerde Ar-Ge faaliyetlerinin belirlenmesine yönelik çalışmaların yapılması, KOBİ'lerin yenilik faaliyetlerine ışık tutacaktır. Ayrıca, Ar-Ge desteği alınan kuruluşlar ile Ar-Ge desteği almama nedenlerinin incelenmesi, KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetlerine nasıl baktıklarını göstermektedir.

KOBİ'lerdeki Ar-Ge faaliyetleri bir önceki dönem, mevcut durum ve gelecek dönem olmak üzere üç ana kısımda incelenmiştir. KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetlerine bakıldığında; Ar-Ge faaliyetlerinin genelde işletme içinde gerçekleştirildiği ve Ar-Ge desteği fazla alınmadığı görülmektedir. Ancak, bir önceki dönem ve mevcut durumda Ar-Ge yapıldığını ifade eden işletme sayısı çok yüksek olmasa da, gelecekte Ar-Ge yapmayı planlayanların oranı oldukça yüksektir (%82,76). Bu da KOBİ'lerin Ar-Ge'ye önem verdiklerini, fakat finansman yetersizliği gibi nedenlerden dolayı (finansman yetersizliği, KOBİ'lerde yenilik yapmayı güçleştiren nedenlerin ilk sıralarında yer almaktadır) Ar-Ge yapamadıklarını göstermektedir. (Tablo.1).

Tablo.1: KOBİ'lerde Ar-Ge Faaliyetleri

Ar-Ge Faaliyetleri	Evet (%)	Hayır (%)
A) Bir önceki dönemde kendi bünyenizde Ar-Ge yaptınız mı?	62,07	37,93
B) Bir önceki dönem işyeri dışından Ar-Ge hizmeti satın alındı mı?	20,69	79,31
C) Bir önceki dönem başka kuruluş veya Ar-Ge merkezleri ile işbirliğine gidildi mi?	25,29	74,71
D) Sürekli Ar-Ge yapıyor mu?	40,23	59,77
E) Gelecek dönem Ar-Ge yapmayı planlıyor musunuz?	82,76	17,24
F) İşletmeniz kamu veya özel kuruluşlardan Ar-Ge desteği almakta mıdır?	21,84	78,16

Ar-Ge desteği alınma oranı oldukça düşüktür ve Ar-Ge desteği alınmamasına neden olarak devlet desteğinin olmaması, işletmenin kendi kendine yeterli olması, bürokrasi gibi sebepler öne sürülmektedir. Ar-Ge desteği alınan kuruluşların başında ise Tübitak gelmektedir (Tablo.2).

Tüm ülkelerde, Ar-Ge'ye yüksek pay ayıran işletmelerin daha yenilikçi olacağı yönünde genel bir inanç bulunmaktadır. Fakat, bu kısmen doğru olabilir. Bazı yenilikler Ar-Ge yapılması ile doğru orantılıdır, bazıları ise değildir. Yine de KOBİ'lerin Ar-Ge'ye ayırdıkları payın bilinmesinde fayda vardır.

KOBİ'ler yıllık satışlarından Ar-Ge'ye genellikle %1-5 arası bir pay ayırmaktadır. İşletmelerin %69,81'i bu ifadeye bulunmuştur. %88,68'i ise %10'un altında bir pay ayırdıklarını belirtmişlerdir. %21'in üzerinde pay ayıranların oranı sadece %1,89'dur (Tablo 2). KOBİ'lerin Ar-Ge'ye daha fazla pay ayırmaları, yenilik için gerekli yeni fikirlerin ortaya çıkmasını daha kolay sağlayacaktır. KOBİ'lerin mutlaka kendi bünyelerinde Ar-Ge yapmaları gerekmektedir. Kolayca ulaşabilecekleri üniversite laboratuvarlarından ve araştırma elemanlarından da faydalanabilirler.

Tablo.2: Ar-Ge Desteği Alınan Kuruluşlar, Ar-Ge Desteği Alınmama Nedenleri ve Yıllık Satışlardan Ar-Ge'ye Ayrılan Pay

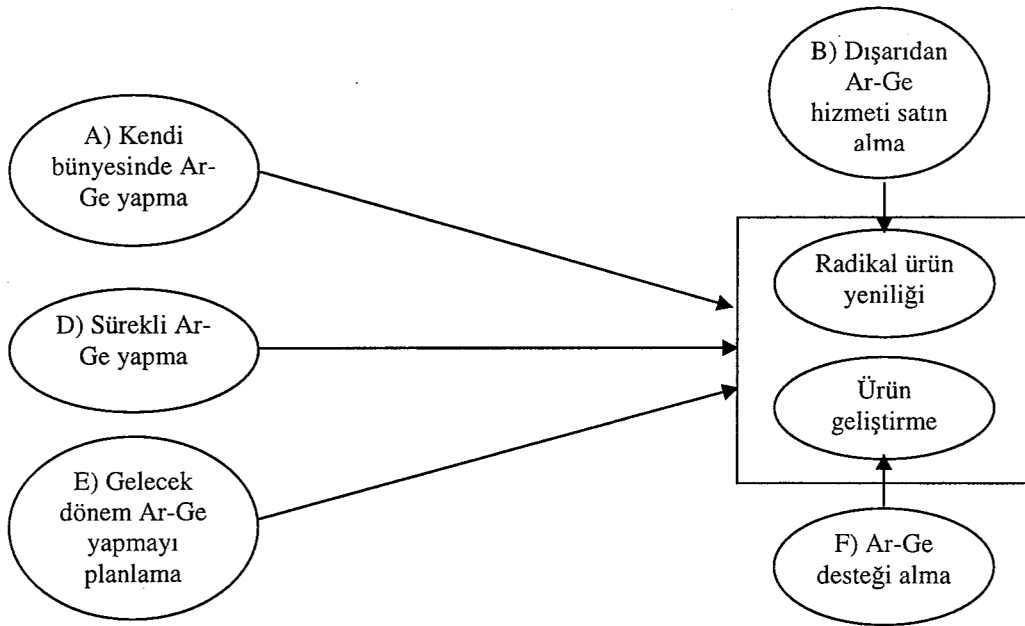
	Ar-Ge Desteği Alınan Kuruluşlar						
	Tübitak	TTGV	Özel İşletmeler	Yurtdışı Firmalar	Diğer Kamu Kurumları	KOSGEB	Üniversiteler
%	34,61	19,23	15,38	11,54	11,54	3,85	3,85
	Ar-Ge Desteği Alınmama Nedenleri						
	Devlet Desteği Olmaması	İşletmenin Kendi Kendine Yeterli Olması	Bürokrasi	Ar-Ge'nin Müşteriler Tarafından Yapılıyor Olması	Uygun Ar-Ge Kurumunun Bulunmaması	Diğer	
%	42,03	23,19	17,39	7,25	2,90	7,24	
	Yıllık Satışlardan Ar-Ge'ye Ayrılan Pay (%)						
	1-5	6-10	11-15	16-20	21+		
%	69,81	18,87	3,77	5,66	1,89		

Resmi bir Ar-Ge bölümü olmasa ve Ar-Ge için belirli bir pay ayrılmasa da KOBİ'lerde Ar-Ge faaliyetlerinin yenilik faaliyetlerinde önemli bir yeri vardır. Bu amaçla yapılan ki-kare analizleri sonucunda, Ar-Ge faaliyetleri ile son 5 yıldaki ürün yeniliği arasında bir ilişkiye rastlanmıştır (Şekil.1).

Şekil.1'den de görülebileceği gibi bir önceki dönem kendi bünyesinde Ar-Ge yapan, sürekli Ar-Ge faaliyetinde bulunan ve gelecekte Ar-Ge yapmayı planlayan KOBİ'lerin ürün yeniliği (ürün geliştirme ve radikal ürün yeniliği) yaptıkları görülmektedir. Ayrıca, bir önceki dönem işyeri dışından Ar-Ge hizmeti satın alan KOBİ'lerin radikal ürün yeniliği yaptıkları, kamu veya

özel kuruluşlardan Ar-Ge desteği alan KOBİ'lerin ise ürün geliştirme yaptıkları belirlenmiştir. Bu durum Tablo.5 ve Tablo.6'da da ortaya konmuştur.

Hata payları %5'den küçük olmayan ilişkiler Tablo.5 ve Tablo.6'da sunulmuştur. Bu tablolarda hem Ar-Ge hem de ürün yeniliği yapan; Ar-Ge yapmayan, ancak ürün yeniliği yapan; Ar-Ge yapan, fakat ürün yeniliği yapmayan ve ne Ar-Ge ne de ürün yeniliği yapmayan KOBİ'lerin sayısı verilmiştir. Bu verilere göre Ar-Ge faaliyetlerinde bulunan KOBİ'lerin çoğu ürün yeniliği (ürün geliştirme ve radikal ürün yeniliği) yapmaktadır.



Şekil.1: Ar-Ge Faaliyetleri ile Ürün Yeniliği Arasındaki İlişki

Tablo.5: Ar-Ge Faaliyetleri ile Ürün Geliştirme Arasındaki İlişki

		Mevcut ürünlerde önemli teknolojik geliştirmeler yapma (Ürün geliştirme)		Toplam
		Evet	Hayır	
A) Bir önceki dönem kendi bünyesinde Ar-Ge yapma	Evet	53	1	54
	Hayır	24	9	33
Toplam		77	10	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri	13,011		Serbestlik derecesi
		1		Anlamlılık derecesi
		,000		
		Evet	Hayır	Toplam
D) Sürekli Ar-Ge yapma	Evet	35		35
	Hayır	42	10	52
Toplam		77	10	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri	7,605		Serbestlik derecesi
		1		Anlamlılık derecesi
		,006		
		Evet	Hayır	Toplam
E) Gelecek dönemde Ar-Ge yapmayı planlama	Evet	69	3	72
	Hayır	8	7	15
Toplam		77	10	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri	22,041		Serbestlik derecesi
		1		Anlamlılık derecesi
		,000		
		Evet	Hayır	Toplam
F) İşletmenin kamu veya özel kuruluşlardan Ar-Ge desteği alması	Evet	18	1	19
	Hayır	40	28	68
Toplam		58	29	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri	8,619		Serbestlik derecesi
		1		Anlamlılık derecesi
		,003		

Tablo.6: Ar-Ge Faaliyetleri ile Radikal Ürün Yeniliği Arasındaki İlişki

		Piyasaya geliştirme ve yenileme sonucu yeni ürünler çıkarma (Radikal ürün yeniliği)		Toplam
		Evet	Hayır	
A) Bir önceki dönem kendi bünyesinde Ar-Ge yapma	Evet	49	5	54
	Hayır	23	10	33
Toplam		72	15	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri		Serbestlik derecesi	Anlamlılık derecesi
		6,357	1	,012
		Evet	Hayır	Toplam
B) Bir önceki dönem işyeri dışından Ar-Ge hizmeti satın alma	Evet	18		18
	Hayır	54	15	69
Toplam		72	15	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri		Serbestlik derecesi	Anlamlılık derecesi
		4,728	1	,030
		Evet	Hayır	Toplam
D) Sürekli Ar-Ge yapma	Evet	34	1	35
	Hayır	38	14	52
Toplam		72	15	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri		Serbestlik derecesi	Anlamlılık derecesi
		8,491	1	,004
		Evet	Hayır	Toplam
E) Gelecek dönemde Ar-Ge yapmayı planlama	Evet	64	8	72
	Hayır	8	7	15
Toplam		72	15	87
Pearson ki-kare	Ki-kare değeri		Serbestlik derecesi	Anlamlılık derecesi
		10,999	1	,001

VII. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ar-Ge faaliyetlerinin yeniliğin gerçekleştirilmesinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Ar-Ge, aynı zamanda bir yenilik kaynağıdır. KOBİ'lerde biçimsel bir şekilde Ar-Ge yapılmaya ve belli bir Ar-Ge bölümü olmasa da, Ar-Ge yapılmaktadır. Yapılan araştırma sonucunda Ar-Ge faaliyetleri ile KOBİ'lerin son 5 yıldaki ürün yeniliği sonuçları arasında bir ilişkiyi rastlanmıştır.

Yapılan literatür taraması ve yapılan uygulama araştırması sonucunda elde edilen bulgular ışığında; KOBİ'lerin ürün yeniliği yapmalarını teşvik edecek ve böylece KOBİ'lerin rekabet edebilmelerini ve ülke kalkınmasına katkıda bulunmalarını sağlayacak bazı öneriler ortaya konulabilir.

Tüm dünyada ekonomik faaliyetlerin ve yeniliğin vazgeçilmez dinamiğini Ar-Ge'nin oluşturduğu gözönünde bulundurularak, KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmalarına ve Ar-Ge faaliyet ortamına dahil olmalarını sağlayacak destekler verilebilir. Bu destekleri şu şekilde sıralamak mümkündür;

• Ar-Ge'nin KOBİ bünyesinde yapılması durumunda maddi destek (para, teçhizat, vasıflı personel gibi) sağlamak. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi KOBİ'lerin Ar-Ge projelerini değişen oranlarda desteklemek için hükümet bütçesinden doğrudan doğruya KOBİ'lere parasal destekte bulunmak. Hatta yine bazı ülkelerde olduğu gibi yeni ürün ve teknoloji üretmeye yönelik faaliyetlere sıfır faizli ve uzun vadeli krediler de verilebilir.

• Ar-Ge yapılan ortamlardan (üniversite, kamu Ar-Ge kurumları gibi) KOBİ'lerin faydalanmasını sağlamak. Üniversite elemanlarının da Ar-Ge faaliyetlerine katılması sağlanmalı ve Ar-Ge sonuçlarının KOBİ'lere aktarılmasında etkin rol oynamaları teşvik edilmelidir.

• KOBİ'ler için ortak Ar-Ge birimleri oluşturmak. Her sektör için farklı Ar-Ge merkezleri kurularak aynı faaliyet sahasında bulunan ve aynı problemlere sahip olan KOBİ'lerin bu merkezlerden faydalanmaları sağlanabilir.

• KOBİ'lerin Ar-Ge yapmalarını ve ürettikleri yeni ürünleri pazara sunmalarını teşvik etmek. TEKMER, Teknopark, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri gibi merkezlerin kurulması yaygınlaştırılmalı ve etkinleştirilmelidir. Ancak ülkemizde kurulu bulunan TEKMER'ler, verilen Ar-Ge imkan ve desteği yönünden yeterli düzeyde bulunmamaktadır. Yapılan toplam harcamaların ancak %10-15'inin karşılanması ve projenin sonuçlanmasından sonraki aşamanın desteklenememesi sonucunda çoğu proje olumlu sonuçlanmamaktadır [23]. Ayrıca, yeterli düzeyde Risk Sermeyesi Şirketi de

bulunmamaktadır. Bu yüzden, finansal desteğin artırılması (en az %85) ve projelerin bitiş sonrası da desteklenmesi için mevcut KOSGEB mevzuatının değiştirilmesi gerekmektedir.

• Ar-Ge faaliyetlerinin teşvik edilmesi ile ilgili kanuni düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesi ve güncellenmesi gerekmektedir. İnsanların en yaratıcı dönemlerinin 20-35 yaş arası olduğu hususu gözönüne alınarak, üniversitelerden yeni mezun olan öğrencilerin beyinlerindeki yeni fikirleri yeni ürünlere dönüştürebilecekleri Ar-Ge projelerine katılmalarını sağlamak ve oluşturacakları yeni şirketlerin kurulmasını teşvik etmek gerekmektedir.

Henüz yeterli Ar-Ge faaliyet ortamlarını kuramayan ve bunu sanayiye aktaramayan Türkiye'nin Ar-Ge teşvik kanunlarını acilen çıkarması ve dağıntı bir şekilde yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin bir çatı altında toplanması ve koordine edilmesinin sağlanması gerekmektedir. Böylece Ar-Ge faaliyetlerinin denetlenmesi ve tekrar niteliğindeki projelerin yapılmasının önlenmesi sağlanabilecektir. Böylece kıt olan kaynakların verimli ve etkin olarak kullanılması sağlanabilecek ve sanayinin daha fazla Ar-Ge yapması teşvik edilecek ve neticede üniversite-sanayi işbirliği geliştirilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] ALPUGAN, O.; MÜFTÜOĞLU, T.; ESİN, A.; SUNGUR, M., **Orta ve Küçük İşletmeler Raporu**, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Redaksiyon Komitesi, Ankara, 1993.
- [2] SARIASLAN, H., **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler**, TOBB Yayınları No: 309, Ankara, 1996.
- [3] DICKSON, K.E.; HADJIMANOLIS, A., "Innovation and Networking Amongst Small Manufacturing Firms in Cyprus", **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, Vol. 4, Issue 1, 1998, ss.5-17.
- [4] PIANI, R., "21. Yüzyılda Yenilikçilik", **1. Teknoloji Kongresi Bildirileri**, İstanbul, Mayıs 1998, ss.60-63.
- [5] SHERVANI, T.; ZERRILLO, P., "The Albatross Of Product Innovation", **Business Horizons**, Jan/Feb 97, Vol. 40, Issue: 1, 1997, ss.57-62.
- [6] HEUNKS, F.J., "Innovation, Creativity and Success", **Small Business Economics**, Vol. 10, Issue: 3, 1998, ss.263-272.

- [7] VERYZER, R.W. Jr., "Discontinuous Innovation and the New Product Development Process", **Journal of Product Innovation Management**, Vol. 15, Issue: 4, July 98, ss.304-321.
- [8] ERICKSON, S., "Patent Law and New Product Development: Does Priority Claim Basis Make a Difference?", **American Business Law Journal**, Vol. 36, Issue: 2, Winter 99, ss.327-347.
- [9] GATIGNON, H.; XUEREB, J.M., "Strategic Orientation of the Firm and New Product Performance", **Journal of Marketing Research**, Vol. 34, Feb 97, ss.77-90.
- [10] MAYNARD, R., "The Heat is On", **Nation's Business**, Vol. 85, Issue: 10, Oct 97, ss.14-20.
- [11] EREN, E., **İşletmelerde Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, Der Yayınları, İstanbul, 1997.
- [12] GRIFFIN, A.; PAGE, A.L., "PDMA Success Measurement Project: Recommended Measures for Product Development Success and Failure", **Journal of Product Innovation Management**, Vol. 13, Issue: 6, Nov 96, ss.478-496.
- [13] KLEINSCHMIDT, E.J.; COOPER, R.G., "The Impact of Product Innovativeness on Performance", **Journal of Product Innovation Management**, Vol. 8, Issue: 4, December 1991, ss.240-251.
- [14] ROPER, S., "Product Innovation and Small Business Growth: A Comparison of the Strategies of German, U.K. and Irish Companies", **Small Business Economics**, Vol. 9, Issue: 6, 1997, ss.523-537.
- [15] ALPKAN, L.; İMAMOĞLU, S.Z.; ERDİL, O., "Product Innovation as a Competitive Advantage in the Global Market For Small and Medium Sized Enterprises", **Economics and Business in Transition: Facilitating Competitiveness and Change in the Global Environment, Global Business and Technology Association, An International Conference**, July 11-15 2001, İstanbul.
- [16] AOKI, R., "R&D Competition For Product Innovation: An Endless Race", **American Economic Review**, Vol. 81, Issue: 2, May 91, ss.252-256.
- [17] ACS, Z.J., "Where New Things Come From", **Inc.**, Vol.16, Issue: 5, May 94, s.29.
- [18] LEFEBVRE, L.A.; LEFEBVRE, E., "Competitive Positioning and Innovative Efforts in SMEs", **Small Business Economics**, Vol. 5, Issue: 4, 1993, ss.297-305.
- [19] ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.B.; FELDMAN, M.P., "R&D Spillovers and Recipient Firm Size", **The Review of Economics and Statistics**, Vol. 100, Issue: 2, May 1994, ss.336-340.
- [20] KLEINKNECHT, A., "Measuring R&D in Small Firms: How Much Are We Missing?", **The Journal of Industrial Economics**, Vol. 36, No: 2, December 1987, ss.253-256.
- [21] KALANTARIDIS, C.; PHEBY, J., "Processes of Innovation Among Manufacturing SMEs: The Experience of Bedfordshire", **Entrepreneurship & Regional Development**, Vol. 11, Issue: 1, Jan-Mar 99, ss.57-78.
- [22] OECD, **Innovation in Small and Medium Firms**, Background Reports, Paris, 1982.
- [23] AKGEMCİ, T., **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB Yayınları, Haziran 2001, Ankara.

KALİTE MALİYETLERİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Başak ATAMAN AKGÜL

Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Doçent Dr.

Abstract: The purpose of this paper is to present the cost of quality and its accounting. Many companies in the world gradually promote quality as the central customer value and regard it as a key concept of company strategy in order to achieve the competitive edge. COQ information can be used to indicate major opportunities for corrective action and to provide incentives for quality improvement. The quality costs, can be classified as prevention-appraisal-failure.(PAF) The PAF scheme has been almost universally accepted for quality costing. Quality costs can also be used as part of the strategic business plan. This obviously requires a reporting system. Generally it is not easy to extract quality costs information, from the existing uniform accounting system. The use of the 8th code of account will be more appropriate.

I. GİRİŞ

Dünyadaki birçok şirket "kalite" kavramını müşteriye verilen değer merkezi ve rekabet ortamını yakalama konusunda şirket stratejilerinin kilit noktası olarak görmektedir [1].

Kalite, bir ürünün müşteri beklentilerine ve önceden belirlenmiş standartlara ne ölçüde uyduğunu gösteren bir ölçüdür [2].

Toplam kalite yönetimi kavramı ise, tüm işletme faaliyetlerinde kalitenin yapılandırılması yoluyla işletmenin müşterilerine optimum seviyede kalite dağıtmaya odaklı olmasıdır [2].

Kalite yönetimi programındaki ilk adım kalite maliyetlerinin ölçülmesi ve raporlanmasıdır.

Kısaca kalitesizlik maliyetleri olarak ifade edilebilen kalite maliyetleri aynı zamanda, üretilen mamul veya verilen hizmete ilişkin firma performansı ölçüsü olarak ele alınabilmektedir [3].

Kalite maliyet sisteminin aşağıdaki avantajları söz konusudur [4].

- Kalite verileri, muhasebe departmanındaki takım çevresi ile analiz edilip toplandığı için daha kesin kabul edilmektedir.

- Kalite maliyet sistemi, alternatif duran varlık yatırımlarının değerlendirilmesine olanak tanımaktadır.

- Kalite maliyet sistemi, önleme faaliyetlerinde yatırımları doğrularak ve düzelterek, kalite maliyetlerinin indirilmesine yardımcı olmaktadır.

Kalite maliyet sistemi, indirekt kalite maliyetlerini daha iyi hale getirme hedefi ve müşteri memnuniyeti, ürün alanlarında daha ileri performans ölçülerini geliştirmeye yol göstermektedir.

Ancak, kalite maliyetlerinin tanımlanıp, kalite maliyet sisteminin işletmelerde yürütülmesi esnasında ortaya çıkan en önemli sorun, geleneksel maliyet muhasebesinin gerekli verileri sağlamakta yetersiz kalmasıdır. Şöyle ki, geleneksel maliyet muhasebesi sisteminin, ana konusu dış raporlama amaçlı stok değerlemesi, gelirin tespiti ile maliyetin kontrolüdür [1].

Geleneksel maliyet muhasebesi koşullarında kalite maliyetlerine bağlı maliyetler genel gider olarak kabul edilerek, maliyet yerlerine dağıtılmak üzere departmanlara, buradan da dağıtım katsayıları aracılığıyla mamullere yüklenmektedir.

Daha önce de ifade edildiği gibi, maliyet muhasebesinde yukarıda tarif edilen bu tür yaklaşım, kalite maliyetlerinin ölçülmesindeki gereksinimleri karşılayamamaktadır.

Buna göre kalite ile ilişkilendirilebilen maliyetler, diğer maliyetlerden farklı olarak toplanmalı ve raporlanmalı ve diğer çeşitli giderler içine konmamalıdır [5].

Bu doğrultuda, Cooper ve Kaplan tarafından geliştirilen faaliyet tabanlı maliyet sistemi ile yukarıda açıklanan eksikliklerin giderilmesi mümkündür [1].

II. KALİTE MALİYETLERİNİN ÖLÇÜLMESİNDEKİ YAKLAŞIMLAR

II.1. JURAN Yaklaşımı

Kalite maliyetleri konusu tartışılmaya başlandığından itibaren, birçok araştırmacı bu konuda görüşler sunmuşlardır. Joseph JURAN, 1950'li yıllarda, kalite maliyet analizinin öncüsü olarak görülmektedir [6]. Juran, kalite maliyetlerini dört grupta sınıflandırmıştır. Bunlar; önleme, değerlendirme, içsel başarısızlık, dışsal başarısızlık maliyetleridir.

Kalite maliyetlerinin bu sınıflandırma şekli bugün halen geniş kapsamda kullanılmaktadır [6].

Bu çalışmada da, kalite maliyetlerinin bu sınıflandırması doğrultusunda muhasebeleştirilmesi üzerinde durulmuştur.

II.1.1. Önleme – Değerleme – İç Başarısızlık – Dış Başarısızlık Maliyetleri

* ÖNLEME MALİYETİ

Önleme maliyeti kısaca, kalitesizliği önleme sırasında ortaya çıkan maliyetlerin toplamıdır [3]. Bu maliyetler toplam kalite yönetim sisteminin oluşturulması, yürütülmesi ve korunması ile ilişkilidir [1]. Bir başka deyişle, önleme maliyeti, kalite sisteminin planlanması, uygulanması, kontrolü ve bakımı için işe alınan personel ile ilgili maliyetlerdir [7]. Bu tip maliyetlere örnek olarak hatalardan arındırılmış bir üretim sürecinin tasarımı, sağlam mamul tasarımı, personel eğitim ve geliştirme, kalite çemberleri, önleyici bakım ve satın alınan hammaddelerin kalitesini yükseltmeye yönelik satıcı ilişkileri yönetimi gibi süreçlere ilişkin maliyetler verilebilir [6].

Önleme-değerleme-başarısızlık maliyetlerinin nasıl dağıtılacağına ilişkin literatürde birçok sınıflama söz konusudur. Bu konuda yapılan bir sınıflamaya göre söz konusu maliyetler aşağıdaki unsurlara ayrılarak açıklanmıştır [8].

* Kalite Planlaması:

Kalite planlaması, organizasyon yapılarına göre değişiklik göstermektedir. Genellikle planlanan faaliyetler, hatalı giden bazı unsurların sistematik olarak düzeltilmesi ile ilişkilidir.

Kalite planlaması; muayene planlamasını, güvenilirlik planlamasını ve bunların dışındaki diğer

gerekli planları uygun bir biçimde oluşturacak olan tüm faaliyetleri içermektedir [9].

* Tedarikçi Garantisi:

Mal ve hizmetlerin, istenilen standardı sağlması için yapılan gözlemler, muayene ve denetim maliyetlerini içermektedir [9].

* Kalite Eğitimi:

İç ve dış denetimi de kapsayan teknik yöntemlerin açıklandığı kalite eğitim programlarına ilişkin maliyetleri kapsamaktadır [8].

* Kalite İyileştirme Programları:

Kalite yükseltmeye yönelik programlar, yeni başarı düzeyleri tutturmaya yönelik maliyetleri de içermektedir.

* DEĞERLEME MALİYETLERİ

Bu maliyetler, mamulleri istenen kalite seviyesine uygun hale getirirken katılan maliyetlerdir [9].

Kalite taleplerinin başarısının değerlendirilmesinden oluşan değerlendirme maliyetleri aşağıdaki unsurlara ayrılarak açıklanmıştır [8].

* Muayene ve Test:

Muayene ve test, faaliyet sırasında planlanan aşamalarda gerçekleştirilmektedir. Bu da sonradan sonuçlara kaydedilecek olan katı kurallar ve planlı çalışmayı gerektirmektedir [8]. Bu gruba ürün kalite denetimleri, üretimde çalışan operatörler ve danışmanlar tarafından yapılan kontrollere ilişkin maliyetler dahildir [9].

* Laboratuvar Kabul Testleri:

Ürün grubu veya takımının, faaliyetlerde bir sonraki aşamaya ilerlemeden önce test edilmesi ve değerlendirilmesine ilişkin maliyetlerdir [8].

* Test ve Muayene Sonuçlarının Analizi ve Raporlanması:

Test ve muayene sonuçlarının analizi ve raporlanması, üretilen mamullerin tüketiciye tesliminden önce, arzu edilen kalite düzeyine ulaşmış olup olmadığını ortaya çıkarmak amacıyla gerçekleştirilen faaliyetlerdir. Oluşan herhangi bir hatanın ortaya çıkması, ilgili personel tarafından problemin bilinmesi açısından son derece önemlidir [8].

* BAŞARISIZLIK MALİYETLERİ

Kalite maliyetleri arasında en önemli yeri başarısızlık maliyetleri oluşturmaktadır. Çalışmalar, kalite maliyetlerinin %65'ini başarısızlık maliyetlerinin oluşturduğunu göstermektedir [13]. Başarısızlık maliyetleri, iç başarısızlık ve dış başarısızlık maliyetleri olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

1. İç Başarısızlık Maliyetleri:

Bu maliyetler teslim ve dağıtımdan önce oluşmaktadır [8].

İç başarısızlık maliyeti daha geniş ifade edilirse, nihai tüketiciye ulaşmadan önce sezilen, kalitesizlik sonucu ortaya çıkan direkt ve endirekt maliyetlerdir [3].

İç başarısızlık maliyeti aşağıdaki unsurlara ayrılarak açıklanmıştır [8].

* Hurda:

Genellikle, standart dışı ve kullanılmayan ürünlerdir.

* Fire:

Beklenen normal firenin üzerinde oluşan, kötü planlama, süreç ve tasarım neticesinde üründe oluşan fireyi kapsamaktadır.

* Yerine Koyma-Yeniden Üretim ve Tamir:

Kusurlu mamullerin sağlam hale getirilmesi için katlanılan ilave onarım ve yerine koyma maliyeti bu grup içerisinde yer almaktadır [9].

2. Dış Başarısızlık Maliyetleri:

Bu maliyetler müşteriye teslimden sonra ortaya çıkan ve bir takım eksiklik ve uygunsuzluklardan kaynaklanan maliyetlerdir. Bir başka deyişle, müşterilere kusurlu çıktılarının dağıtılmış olması nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerdir [6]. Dış başarısızlık maliyetleri aşağıdaki unsurlara ayrılarak açıklanmıştır [8].

* Şikayetler:

Kusurlu mamuller ve montaj hataları nedeniyle ortaya çıkabilecek müşteri şikayetlerinin araştırılması ve bir daha tekrarının önlenmesine ilişkin maliyetlerdir.

* Garanti Kapsamında Düzeltmeler-Yükümlülükler:

Garanti süresi içinde müşteriler tarafından bildirilen kusurlu, bozuk mamullerin onarımı veya değiştirilmesine ilişkin maliyetlerdir [9].

* Ayrıcalıklar(İmtiyazlar):

Müşteriye sunulan mamul ve hizmetlerin standart dışı olması nedeniyle, yapılan fiyat indirimleri ve kredilere ilişkin maliyetlerdir [8].

* Yeniden Arama Maliyetleri:

Satış sonrası, satılan mamullerin kusurlu olduğunun fark edilmesi nedeniyle müşterileri arama ve diğer organizasyon giderlerine ilişkin maliyetlerdir. Bu gruba nakliye maliyetleri de girmektedir.

* Mamul Sorumluluğu:

Mamul sorumluluğuna ilişkin maliyetler, geniş bir alana yaygındır ve karmaşık yasal düzenlemeleri de içine almaktadır. Bir başka deyişle, mamul sorumluluğu nedeniyle katlanılan maliyet kayıplarıdır. Mamul garanti davaları bu gruptadır.

* Satış Zararı (Kaybı):

Kalitesizlik nedeniyle piyasada uğranılan gelir kaybıdır. Ancak satış kaybına neyin sebep olduğunu tespit etmek güçtür. Ayrıca bu kayıpları belli ürünlere yüklemek oldukça zordur [8].

II.1.2. Kalite Maliyeti Unsurları

Kalite maliyeti unsurlarının birçok kaynaktan da rastlanan, diğer bir sınıflandırılması ise aşağıdaki gibidir [1].

1. Önleme Maliyetleri

1.1. Kalite Kontrolü ve süreç kontrol mühendisliği maliyetleri

1.2. Test ekipmanının tasarımı ve geliştirilmesi maliyeti

1.3. Kalite planlaması maliyeti

1.4. Kalite için gerekli üretim ekipmanının bakım ve ayar maliyeti

1.5. Muayene ve test ekipmanlarının bakım ve ayar maliyeti

1.6. Tedarikçi kalite garantisi maliyeti

- 1.7. Kalite eğitimi maliyeti
- 1.8. Kalite yönetimi, denetimi, gelişimi maliyeti
- 1.9. Kalite iyileştirme maliyeti

2. Değerleme Maliyetleri

- 2.1. Laboratuvar Kabul Testleri Maliyeti
- 2.2. Muayene ve Test Maliyetleri
- 2.3. Üretim öncesi doğrulama maliyeti
- 2.4. Muayene ve test için hazırlık maliyeti
- 2.5. Muayene ve test materyalleri maliyeti
- 2.6. Mamul kalitesi denetim maliyeti
- 2.7. Test ve muayene verilerinin tekrar incelenmesi maliyeti
- 2.8. Performans testleri maliyeti
- 2.9. Malzeme ve yedek stoklarının değerlendirilmesi maliyeti
- 2.10. Veri toplama süreci, test ve muayene raporları maliyeti

3. İç Başarısızlık Maliyetleri

- 3.1. Hurda Maliyetleri
- 3.2. Fire Maliyeti
- 3.3. Yeniden üretme ve tamir maliyeti
- 3.4. Hataların yakalanması maliyeti
- 3.5. Kusurlu ürün analizi maliyeti
- 3.6. Yeniden muayene ve test maliyetleri
- 3.7. Değişim izinleri ve imtiyazlar maliyeti

4. Dış Başarısızlık Maliyetleri

- 4.1. Şikayetler Maliyeti
- 4.2. Garanti Kapsamındaki Yükümlülükler Maliyeti
- 4.3. Kabul Edilmeyen ve İade edilen Mamuller Maliyeti
- 4.4. Ayrıcalıklar Maliyeti
- 4.5. Yeniden Arama Maliyetleri
- 4.6. Mamul Sorumluluğu Maliyeti
- 4.7. Satış Zararı

II.2. CROSBY Yaklaşımı

Kalite maliyetlerini sınıflandırmada diğer bir yaklaşım da CROSBY yaklaşımıdır [6]. Philip CROSBY kalite maliyetlerini iki ana unsura ayırmıştır. Bunlar, uygunluk maliyetleri ve uygunsuzluk maliyetleridir [6].

* UYGUNLUK MALİYETİ

Bazı kaynaklarda uygunluk fiyatı olarak da rastlanılan bu kavrama göre, müşteri tarafından talep edilen mamul veya hizmetin istenen standart ve şartlarda olması için katlanılan maliyetler bütünüdür.

* UYGUNSUZLUK MALİYETİ

Bazı kaynaklarda uygunsuzluk fiyatı olarak da rastlanan bu kavram, aslında tüm iç ve dış başarısızlık maliyetlerinden oluşmaktadır. Bir başka deyişle, yapılan şeylerin yanlış yapılması ya da duyarlılığın artırılması ve hatalı işlerin düzeltilmesi ile ilgili maliyetlerin tümünü kapsamaktadır [6].

Crosby ve Juran'ın bir yönetim aracı olarak kalite maliyetlemesi üzerinde mutabık olmamalarına karşın, kalite maliyetlerinin unsurları üzerinde farklı bakışları mutabık hale getirilebilir. Crosby'nin uygunluk maliyeti; Juran'ın önleme ve değerlendirme maliyetlerini, uygunsuzluk maliyeti ise; içsel ve dışsal başarısızlık maliyetlerini kapsamaktadır [10].

II.3. DEMING Yaklaşımı – JAPON Yaklaşımı

Kalite maliyetlerinin ölçülmesinde Juran ve Crosby yaklaşımı dışında DEMING ve Japon Yaklaşımları da mevcuttur [10].

DEMING yaklaşımında esas amaç sıfır hatadır. Bu yaklaşıma göre, kalite maliyetlerinin ölçülmesi ve en uygun hata düzeylerinin aranması üzerinde yoğunlaşılması, problemin anlaşılmasında düşülen başarısızlığın kanıtıdır [10].

JAPON yaklaşımında ise Japon kalite yönetiminin amacı, üretici, tüketici ve yatırımcılar için yaşam kalitesinin yükseltilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Bu doğrultuda Japon yaklaşımında kalitenin bir yaşam tarzı olduğu ortaya çıkmaktadır [10].

III. KALİTE MALİYETLERİNİN TEKDÜZEN HESAP PLANI İÇERİSİNDE KAYIT EDİLMESİ

Tekdüzen hesap planında bilindiği gibi maliyet hesapları 7 no'lu sınıfta bulunmaktadır. 7 no'lu sınıf mal

ve hizmetlerin, planlanan biçim ve niteliğe getirilmesi için yapılan giderlerin toplandığı ve maliyet unsurlarına dönüştürülerek izlendiği hesap sınıfıdır.

Bu sınıfta yer alan hesaplar 7/A ve 7/B olarak ayrılmış olup 7/A seçeneğinde giderler büyük defterde fonksiyon esasına göre belirlenmiştir.

Eş zamanlı kayıt yönteminin kullanılması önerilen bu uygulamada, giderler yapıldıkları anda ilgili büyük defter hesaplarına "Fonksiyon Esasına" göre kaydedilirken, söz konusu giderler aynı zamanda yardımcı defterlerde hem çeşit esasına, hem de ilgili gider yerlerine göre izlenmektedir.

Gider çeşitlerinin izleneceği yardımcı defter kayıtlarının, giderlerinin ait oldukları gider yerlerinde gösterecek şekilde tutulması durumunda, yöntem amacına uygun bir biçimde yürütülmüş olacaktır.

Bu uygulamada yardımcı defterlerde izlenecek gider çeşitleri 0-9 sayılı hesaplarda, gider yerlerini ise 10-99 sayılı hesaplarda yer almaktadır.

7/B seçeneğinde ise giderler büyük defterde çeşit esasına göre belirlenmiştir. Maliyet hesapları 7/B seçeneği kayıt düzeninde, giderler büyük defterde maliyet dönemi boyunca çeşit esasına göre izlenmektedir. Maliyet çıkarma dönemlerinde, ilgili giderler, gider dağıtım tablosu aracılığıyla fonksiyonlara dönüştürülerek ilgili gider yerlerine, hizmet veya mamul maliyetlerine ve sonuç hesaplarına aktarılmaktadır [14].

Tekdüzen Hesap Planı'nda kalite maliyetleri için ayrıca bir hesap oluşturulmamıştır. Kalite maliyetlerinin 7 no'lu hesap sınıfında oluşturulması mümkündür. İşletmenin tüm fonksiyonlarında oluşan kalite maliyetlerini 7/A'da fonksiyonel giderler arasında izlemek mümkündür. Ancak bunun için kalite maliyetlerini esas alan detay gider düzenlemelerinin yapılması gerekecektir [7].

Ancak 7/A seçeneğinde kalite maliyetlerinin izlenmesi neticesinde, sadece fonksiyonel giderlerin büyük defterde, gider çeşitleri ve gider yerlerinin yardımcı defterlerde izlenmesi, takipte bir takım zorluklar yaratacaktır.

Bu zorlukların giderilmesi ve kalite maliyetlerinin ana hesaplarda görülmesi açısından kalite maliyetlerinin Maliye Bakanlığı'nın Tekdüzen Hesap Planı'nda 8 no'lu boş hesap grubunun kullanılması yerinde olacaktır.

Söz konusu hesap grubu için, Maliye Bakanlığı 06.12.1993 tarih 21790 sayılı Resmi Gazete ile aşağıdaki düzenlemeyi yapmıştır [11].

Buna göre, boş olan 8 ana hesap grubu tebliğdeki muhasebe ilkelerine ve eş zamanlı maliyet tespit etme yöntemine aykırı olmamak şartıyla yönetim muhasebesi amaçları için kullanılmaktadır.

Bu grupta açılacak hesaplar, dönem sonlarında ilgili hesaplarla karşılaştırılarak kapatılmakta ve mali tablolara intikal ettirilmektedir.

Kalite maliyetlerinin etkin bir şekilde tespiti neticesinde kaliteye ilişkin direkt giderler, fonksiyonel olarak büyük defter hesaplarında, aynı anda, eşzamanlı kayıt yöntemine göre, gider çeşitleri ve yerlerine göre kaydedilebilmektedir.

Bu hesapların oluşturulmasına ilişkin örnekler aşağıda verilmiştir (Kalite maliyetlerinin muhasebeleştirilmesinde, Juran yaklaşımına göre yapılan sınıflandırma esas alınmıştır).

80 KALİTE MALİYETLERİ

(8 no'lu grupta izlenebilecek olan kalite maliyetleri, işletmelerin faaliyet yapılarına, büyüklüklerine göre istenen detayda açılabilir. 8 no'lu hesaplarda takip edilen kalite maliyetleri dönem sonlarında ait oldukları bilanço ve gelir tablosu hesaplarına aktarılacaktır)

800 BORÇLU ÜRETİM GİDER YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE MALİYETLERİ

- 800.01. Üretim gid. yer. ait önleme maliyetleri
- 800.02. Üretim gid. yer. ait değerlendirme maliyetleri
- 800.03. Üretim gid.yer. ait iç başarısızlık maliyetleri
- 800.04. Üretim gid. yer. ait dış başarısızlık maliyetleri

801 ALACAKLI ÜRETİM GİDER YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE MALİYETLERİ

- 801.01. Üretim gid. yer. ait önleme maliyetleri
- 801.02. Üretim gid. yer. ait değerlendirme maliyetleri
- 801.03. Üretim gid.yer. ait iç başarısızlık maliyetleri
- 801.04. Üretim gid. yer. ait dış başarısızlık maliyetleri

802 BORÇLU HİZMET GİDER
YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 802.01. Hizmet gid. yer. ait önleme
malİYETleri
802.02. Hizmet gid. yer. ait değerleme
malİYETleri
802.03. Hizmet gid.yer. ait iç
başarisizlik malİYETleri
802.04. Hizmet gid. yer. ait dış
başarisizlik malİYETleri

803 ALACAKLI HİZMET GİDER
YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 803.01. Hizmet gid. yer. ait önleme
malİYETleri
803.02. Hizmet gid. yer. ait değerleme
malİYETleri
803.03. Hizmet gid.yer. ait iç
başarisizlik malİYETleri
803.04. Hizmet gid. yer. ait dış
başarisizlik malİYETleri

804 BORÇLU ARAŞTIRMA
GELİŞTİRME GİDER YERLERİNDE
OLUŞAN KALİTE MALİYETLERİ

- 804.01. Araştırma geliştirme gid. yer.
ait önleme malİYETleri
804.02. Araştırma geliştirme gid. yer.
ait değerleme malİYETleri
804.03. Araştırma geliştirme gid.yer.
ait iç başarisizlik malİYETleri
804.04. Araştırma geliştirme gid. yer.
ait dış başarisizlik malİYETleri

805 ALACAKLI ARAŞTIRMA
GELİŞTİRME GİDER YERLERİNDE
OLUŞAN KALİTE MALİYETLERİ

- 805.01. Araştırma geliştirme gid. yer.
ait önleme malİYETleri
805.02. Araştırma geliştirme gid. yer.
ait değerleme malİYETleri
805.03. Araştırma geliştirme gid.yer.
ait iç başarisizlik malİYETleri
805.04. Araştırma geliştirme gid. yer.
ait dış başarisizlik malİYETleri

806 BORÇLU PAZARLAMA SATIŞ DAĞITIM
GİDER YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 806.01 Pazarlama Satış Dağıtım gid. yer. ait
önleme malİYETleri
806.02. Pazarlama Satış Dağıtım gid. yer. ait
değerleme malİYETleri
806.03. Pazarlama Satış Dağıtım gid.yer. ait
iç başarisizlik malİYETleri
806.04. Pazarlama Satış Dağıtım gid. yer. ait
dış başarisizlik malİYETleri

807 ALACAKLI PAZARLAMA SATIŞ DAĞITIM
GİDER YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 807.01. Pazarlama Satış Dağıtım gid. yer. ait
önleme malİYETleri
807.02. Pazarlama Satış Dağıtım gid. yer. ait
değerleme malİYETleri
807.03. Pazarlama Satış Dağıtım gid.yer. ait
iç başarisizlik malİYETleri
807.04. Pazarlama Satış Dağıtım gid. yer. ait
dış başarisizlik malİYETleri

808 BORÇLU GENEL YÖNETİM GİDER
YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 808.01. Genel Yönetim gid. yer. ait
önleme malİYETleri
808.02. Genel Yönetim gid. yer. ait
değerleme malİYETleri
808.03. Genel Yönetim gid.yer. ait
iç başarisizlik malİYETleri
808.04. Genel Yönetim gid. yer. ait
dış başarisizlik malİYETleri

809 ALACAKLI GENEL YÖNETİM
GİDER YERLERİNDE OLUŞAN
KALİTE MALİYETLERİ

- 809.01. Genel Yönetim gid. yer. ait
önleme malİYETleri
809.02. Genel Yönetim gid. yer. ait
değerleme malİYETleri
809.03. Genel Yönetim gid.yer. ait
iç başarisizlik malİYETleri
809.04. Genel Yönetim gid. yer. ait
dış başarisizlik malİYETleri

810 BORÇLU FİNANSMAN GİDER
YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 810.01. Finansman gid. yer. ait
önleme maliyetleri
810.02. Finansman gid. yer. ait
değerleme maliyetleri
810.03. Finansman gid.yer. ait
iç başarısızlık maliyetleri
810.04. Finansman gid. yer. ait
dış başarısızlık maliyetleri

811 ALACAKLI FİNANSMAN GİDER
YERLERİNDE OLUŞAN KALİTE
MALİYETLERİ

- 811.01. Finansman gid. yer. ait
önleme maliyetleri
811.02. Finansman gid. yer. ait
değerleme maliyetleri
811.03. Finansman gid.yer. ait
iç başarısızlık maliyetleri
811.04. Finansman gid. yer. ait
dış başarısızlık maliyetleri

IV. KALİTE MALİYETLERİNİN
MUHASEBELEŞTİRİLMESİNE
İLİŞKİN ÖRNEKLER

IV.1. Önleme Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesine
İlişkin Örnekler

- İşletmede, kalite planlaması maliyeti oluştuğunda; (kalite planlamasına ilişkin danışmanlık, kırtasiye ve organizasyon giderleri) [12]

1 _____ / _____
808 BORÇLU GENEL YÖNETİM
GİDER YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

- 808.01. Gen.Yön.Gid.Yer.
Önleme Maliyetleri
808.01.001. Kalite Planlaması
Maliyetleri

809 ALACAKLI GENEL
YÖNETİM GİDER
YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

- 809.01.Gen.Yön.Gid.Yer.
Önleme Maliyetleri
809.01.001.Kalite
Planlaması
Maliyetleri

Kalite planlamasına ilişkin danışmanlık kırtasiye ve organizasyon gider kaydı

2 _____ / _____
770 GENEL YÖNETİM GİDERİ

- 770.030. Kalite Planlaması
maliyetleri

100/381 KASA / GİDER
TAHAKKUKLARI

Kalite planlamasına ilişkin gider yeri kaydı

_____ / _____
Dönem sonunda,

3 _____ / _____
809 ALACAKLI GENEL YÖNETİM
GİDER YERİ KALİTE MALİYETLERİ

- 809.01.Gen.Yön.Gid.Yer.
Önleme Maliyetleri
809.01.001.Kalite
Planlaması
Maliyetleri

808 BORÇLU GENEL
YÖNETİM
GİDER YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

- 808.01. Gen.Yön.Gid.Yer.
Önleme Maliyetleri
808.01.001.Kalite
Planlaması
Maliyetleri

800'lü hesapların kapatılması

_____ / _____

- İşletmede kalite ölçüm ve test ekipmanlarının tasarım ve geliştirme gideri oluştuğunda [12],

Yeni Makine Tasarım ve Üretimi

1 _____ / _____

800 BORÇLU ÜRETİM GİDER YERİ

KALİTE MALİYETLERİ

800.01. Üretim Gid. Yer.

Önleme Maliyetleri

800.01.001. Kalite Ölçüm,

Ekip Tas.ve

Geliştirme

Maliyetleri

801 ALACAKLI ÜRETİM

GİDER YERİ KALİTE

MALİYETLERİ

801.01. Üretim Gid. Yer.

Önleme

Maliyetleri

800.01.001. Kalite

Ölçüm,Ekip

Tas.ve

Geliştirme

Maliyetleri

İlgili kalite maliyetinin 800'lü hesaplara alınması

2 _____ / _____

258 YAPILMAKTA OLAN

YATIRIMLAR

(Yeni makine üretimi değil de, geliştirme sözkonusu olduğunda ise 258 no'lu hesap yerine 750 no'lu hesap kullanılmalıdır)

258.40 Kalite Ölçüm ve Test

Ekipmanı

150 İLK MADDE VE

MALZEME

Malzeme kullanımı kaydı

_____ / _____

Dönem sonunda,

3 _____ / _____

801 ALACAKLI ÜRETİM

GİDER YERİ KALİTE

MALİYETLERİ

801.01. Üretim Gid. Yer.

Önleme

Maliyetleri

800.01.001. Kalite

Ölçüm,Ekip

Tas.ve

Geliştirme

Maliyetleri

800 BORÇLU ÜRETİM

GİD.YERİ KALİTE

MALİYETLERİ

800.01. Üretim Gid. Yer:

Önleme

Maliyetleri

800.01.001. Kalite

Ölçüm, Ekip

Tas.ve

Geliştirme

Maliyetleri

800'lü hesapların kapatılması

_____ / _____

• İşletmede, kalite için gerekli üretim ekipmanının bakım ve ayarına ilişkin gider oluştuğunda,[12]

1 _____ / _____

800 BORÇLU ÜRETİM GİDER YERİ

KALİTE MALİYETLERİ

800.01. Üretim Gid. Yer.

Önleme Maliyetleri

800.01.002. Kalite

Ölçüm

Test ve

Ekipmanlarının

Ayar ve Bakımı

801 ALACAKLI ÜRETİM

GİD.YER KALİTE

MALİYETLERİ

801.01. Üretim Gid. Yer.

Önleme

Maliyetleri

800.01.002. Kalite

Ölçüm

Test ve

Ekipmanlarının

Ayar ve Bakımı

İlgili kalite maliyetlerinin 800'lü hesaplara nakli

_____ / _____

2 _____ / _____
730 GENEL ÜRETİM GİDERİ
730.02 Bakım Onarım Gid.Yeri
730.02.001. Kalite Ölçüm
Test ve
Ekipmanlarının
Ayar ve Bakımı

100/381 KASA /
GİDER
TAHAKKUKLARI

Bakım giderinin kaydı

_____ / _____
Dönem sonunda
3 _____ / _____

801 ALACAKLI ÜRETİM
GİD.YER KALİTE MALİYETLERİ
801.01. Üretim Gid.Yer.
Önleme
Maliyetleri
800.01.002. Kalite
Ölçüm
Test ve
Ekipmanlarının
Ayar ve Bakımı

800 BORÇLU
ÜRETİM GİDER
YERİ
KALİTE
MALİYETLERİ
800.01.Üretim
Gid.Yer.
Önleme
Maliyetleri
800.01.002. Kalite
Ölçüm
Test ve
Ekipmanlarının
Ayar ve Bakımı

800'lü hesapların kapatılması

_____ / _____

IV.2. Değerleme Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesine İlişkin Örnek

• İşletmede kalite muayene ve test ekipmanı
(Muayene ve Test Ekipmanına ilişkin gerçekleşen her
türlü gideri 730 no'lu hesapta izlemek mümkündür)
malzemesinin kullanılması durumunda [12],

1 _____ / _____
800 BORÇLU ÜRETİM
GİDERYERİ KALİTE
MALİYETLERİ
800.01. Üretim.Gid.Yer.
Değerleme Maliyetleri
800.01.001. Muayene ve Test
Ekipmanı
Maliyetleri

801 ALACAKLI.ÜRETİM
GİD. YERİ KALİTE
MALİYETLERİ
801.01.Üretim
Gid.Yer.
Değerleme
Maliyetleri
801.01.001.Muayene ve
Test
Ekipmanı
Maliyetleri

İlgili kalite maliyetinin 800'lü hesaplara alınması

2 _____ / _____
730 GENEL ÜRETİM GİDERİ
730.03. Kalite Kontrol Gider Yeri
730.03.001. Muayene ve Test
Ekipmanı Maliyeti

150 İLK MADDE VE
MALZEME

Malzeme kullanımı

_____ / _____

Dönem sonunda,

3 _____ / _____
801 ALACAKLI ÜRETİM GİD.

YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

801.01.Üretim

Gid.Yer.

Değerleme

Maliyetleri

801.01.001.Muayene ve

Test

Ekipmanı

Maliyetleri

800 BORÇLU ÜRETİM
GİDERYERİ

KALİTE

MALİYETLERİ

800.01.Üretim.Gid.

Yer.

Değerleme

Maliyetleri

800.01.001.Muayene

ve Test

Ekipmanı

Maliyetleri

800'lü hesapların kapatılması

IV.3. İç Başarısızlık Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesine İlişkin Örnek

• İşletmede yenileme izinleri ve imtiyazlara ilişkin maliyet oluştuğunda, bu maliyet çoğunlukla araştırma geliştirme gider yerinde ortaya çıkan bir maliyet kalemi olmasına rağmen, (750) buna ilişkin maliyetler kısmen üretim ve kalite kontrol gider yerlerinde de (730-770) ortaya çıkabilmektedir [12]. Örneğin işletmede, araştırma geliştirme gider yerinde, mamulun yenilenmesine ilişkin bir tasarım ve teknik özelliklerin gözden geçirilmesi esnasında kullanılan malzemenin kaydı,

1 _____ / _____

804 BORÇLU ARAŞTIRMA
GELİŞTİRME GİDER YERİ
KALİTE MALİYETLERİ

804.03. Araştırma Geliştirme Gid.Yer.

İç Başarısızlık

Maliyetleri

804.03.001. Yenileme İzinleri
ve İmtiyazlar

805 ALACAKLI
ARAŞTIRMA
GELİŞTİRME GİD.
YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

805.03. Araştırma

Geliştirme

Gid.Yer.

İç Başarısızlık

Maliyetleri

805.03.001.Yenileme

İzinleri ve

İmtiyazlar

İlgili kalite maliyetinin 800'lü hesaplara alınması

2 _____ / _____

750 ARAŞTIRMA GELİŞTİRME GİDERİ

750.035. Yenileme İzinleri ve

İmtiyazlar

150 İLK MADDE VE
MALZEME

Kullanılan malzemenin kaydı

Dönem sonunda,

3 _____ / _____

805 ALACAKLI ARAŞTIRMA
GELİŞTİRME GİDER YERİ
KALİTE MALİYETLERİ

805.03.Araştırma
Geliştirme
Gid.Yer.
İç Başarısızlık
Maliyetleri
805.03.001.Yenileme
İzinleri ve
İmtiyazlar

804 BORÇLU
ARAŞTIRMA
GELİŞTİRME
GİDER YERİ
KALİTE
MALİYETLERİ
804.03.Araştırma
Geliştirme
Gid.Yer. İç
Başarısızlık
Maliyetleri
804.03.001.Yenileme
İzinleri
ve
İmtiyazlar

800'lü hesapların kapatılması

_____ / _____

IV.4. Dış Başarısızlık Maliyetinin Muhasebeleştirilmesine İlişkin Örnek

• İşletmede, garanti kapsamında bir ürünün
ücretsiz tamiri esnasında kullanılan malzeme gideri

1 _____ / _____

800 BORÇLU ÜRETİM GİD.YERİ
KALİTE MALİYETLERİ
800.04.Üretim Gid.Yer.

Dış Başarısızlık
Maliyetleri
800.04.001. Tamir Malzeme
Gideri

801 ALACAKLI ÜRETİM
GİD. YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

801.04.Üretim
Gid.Yer. Dış
Başarısızlık
Maliyetleri
801.04.001.Tamir
Malzeme
Gideri

İlgili kalite maliyetinin 800'lü hesaplara alınması

_____ / _____

2 _____ / _____

659 DİĞER OLAĞAN GİD VE ZARAR
659.030 Tamir Malzeme Gideri

150 İLK MADDE VE
MALZEME

Kullanılan malzemenin kaydı

_____ / _____

Dönem sonunda,

3 _____ / _____

801 ALACAKLI ÜRETİM GİD.
YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

801.04.Üretim
Gid.Yer. Dış
Başarısızlık
Maliyetleri
801.04.001.Tamir
Malzeme
Gideri

800 BORÇLU ÜRETİM
GİD.YERİ KALİTE
MALİYETLERİ

800.04.Üretim Gid.Yer.
Dış
Başarısızlık
Maliyetleri
800.04.001. Tamir
Malzeme
Gideri

800'lü hesapların kapatılması

_____ / _____

V. SONUÇ

Son yıllarda, işletmeler arası rekabetin artması neticesinde, kalite olgusuna verilen önem artmış ve kalite maliyetleri, maliyet sistemi içerisinde çok önemli bir yer teşkil etmeye başlamıştır.

Bu gelişmeler neticesinde, çalışmada ayrıntılı olarak anlatılan kalite maliyeti unsurlarının tek düzen hesap planı içerisinde kayıt edilmesi hususu gündeme gelmiştir.

Çalışmada da açıklandığı üzere, kalite maliyetleri için Maliye Bakanlığı Tekdüzen Hesap Planı'nda ayrıca bir hesap grubu oluşturulmamıştır.

Kanımızca, kalite maliyetlerini ayrıca, 8 no'lu hesap grubunda detaylı olarak izlemek, gerek bu maliyetlerin ana hesaplarda görülmesi, gerekse bunun sonucunda kalite maliyet analizinin sağlıklı yapılabilmesi açısından son derece faydalı olacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] TSAI, W.H., "Quality Cost Measurement Under Activity Based Costing", *International Journal of Quality Reliability Management*, Vol.15, Issue 7, 1998, s.719.
- [2] BLOVEE, C.L.; TILL, J.V., *Business in Action: Step Into the World of Opportunity in the 21st Century*, Prentice Hall, New Jersey, 2001, s.131.
- [3] RODEN, S.; DALE, B.G., "Understanding the Language of Quality Costing", *The TQM Magazine*, Vol.12, Number: 3, 2000, s.179.
- [4] BOTTORFF, D.L., "COQ Systems: the Right Stuff", *Quality Progress*, 30, 3, 1997.
- [5] OAKLAND, J.S., *Total Quality Management*, 2nd Edition, Butterworth-Heinemann Ltd., Oxford, 1993, s.210.
- [6] ŞAKRAK, M., *Maliyet Yönetimi*, Yasa Yayınları, Haziran 1997, ss.121-130.
- [7] ERSOY, A., *Tekdüzen Maliyet Sisteminin Çağdaş Gelişmeler ve Amaçlar Açısından Değerlendirilmesi*, Ankara, 1996, ss.101-103.
- [8] KEOGH, W., "The Role of the Quality Assurance Professional in Determining Quality Costs", *Managerial Auditing Journal*, Volume: 09, Number: 4, 1994, ss.23-32.
- [9] YÜKÇÜ, S., *Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi*, İzmir, 1998, ss.488-494.
- [10] SHANK, J.K.; GOVINDARAJAN, V., 1993, 205'den ŞAKRAK, M., *Maliyet Yönetimi*, 1997, s:123
- [11] ATAMAN AKGÜL, B., *M.B. Tek Düzen Hesap Planında Yer Alan 8 no'lu Hesap Grubu - Kullanımına İlişkin Öneriler - Bir Anket Çalışması*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1996, s.43.
- [12] YÜKÇÜ, S., *Kalite Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi*, İzmir, 1999, ss.146-234.
- [13] HACİRÜSTEMOĞLU, R., *Maliyet Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1997, s.315.
- [14] ALTUĞ, O., *Maliyet Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001, s.60.

A CORRELATIONAL STUDY ON THE EFFECTIVENESS OF TRAINING PROGRAMS FOR INCREASING THE MOTIVATIONAL LEVEL OF EMPLOYEES

F. Gülrüh GÜRBÜZ¹, Selnur GÜZEL²

¹Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. İngilizce İşletme Bölümü, Yardımcı Doçent Dr.
²MBA Student

Özet: Günümüzde tüm işletmelerin başarılı olabilmesi, dünya pazarlarında rekabet edebilmesi için iyi eğitilmiş, verimli çalışan işgörenlere ihtiyacı olduğu herkes tarafından bilinen bir gerçektir. Durum böyle olunca işletmelerin hem işletme içi eğitim programlarına yeterince önem vermeleri hem de yöneticilerin işgörenleri daha çok çalışma ve başarılı olma yönünde güdülemeleri gerekmektedir. Bu araştırmanın amacı işletmede, işgörenlere yönelik düzenlenen eğitim programları ile işgörenlerin iş motivasyonu arasında bir ilişkinin olup olmadığını araştırmaktır. Bu düşünceden yola çıkarak eğitime tabi tutulmuş işgörenlerin iş motivasyonlarının, eğitime tabi tutulmayanlara nazaran daha fazla olacağı varsayımında bulunulmuştur. İstanbul'da bilgi teknolojileri sektörünün önde gelen firmalarından birinde bir anket çalışması düzenlenmiş, elde edilen bulgular varsayımlarımızı destekleyici yönde olmuştur.

I. INTRODUCTION

Motivation plays a very important role in determining how successful we are in life. Most of the people who fail in life are not actually defeated; they simply give up before achieving what they want. And often they do not even know what they want, why they want it, or how to get it. Since management is the process of getting productive work done with and through the efforts of other individuals, understanding the nature of human motivation is one key to successful management. While understanding the nature of motivation and some of its effects on people is very useful, the manager's challenge is to know how to create situations where motivation can work for them and for their organization.

In today's rapidly changing business environment, managers face greater challenges than before to maintain and sustain their position among the competitors. Increasingly, organizations are recognizing that a motivated work force with superior skills is one of the primary vehicles for sustaining competitive advantage. In order to compete in world markets, the companies must boost productivity and invest in a better trained and skilled workforce which, at the same time, are highly

motivated to do their work productively. So, today's companies must give great importance to the subject of employee training and keep highly motivated and dedicated employees in the organization. Virtually all people -practitioners and scholars- have their own definition of motivation. One of the basic definition of motivation is "the set of forces that causes people to behave in certain ways" [1]. Motivation is also defined as "all those inner striving conditions described as wishes, desires, drives, etc... It is an inner state that activates or moves. Motivation cannot be seen, heard or felt but can only be inferred from behavior. In other words, we can judge how motivated a person is only by observing his or her behavior; managers can not measure motivation directly because it is unobservable" [2]. The manager's most important work is to motivate and direct human behavior.

Creating conditions under which these kinds of behavior can flourish is the job of the effective managers. These conditions determine the extent to which motivation will occur [3]. So from the manager's viewpoint, the objective is to motivate people in ways that are in the organization's best interest.

The importance of motivation can be illustrated by the following model [4]:

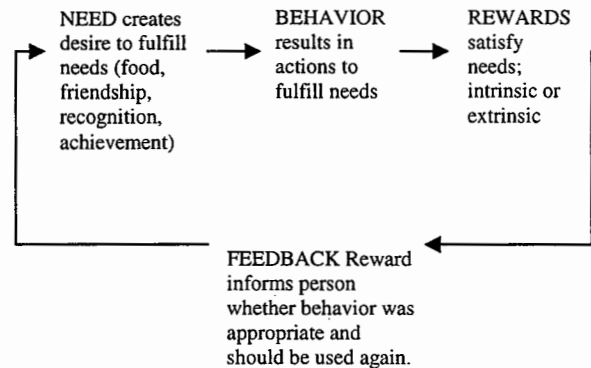


Figure.1: A Model of Motivation

People have basic needs, such as food, achievement or monetary gain, that translate into an internal tension that motivates specific behaviors with which to fulfill the need. To the extent that the behavior is successful, the person is rewarded in the sense that the need is satisfied. The reward also informs the person that behavior is appropriate and can be used again in the future.

Rewards are of two types: intrinsic and extrinsic.

Intrinsic rewards are received as a direct consequence of a person's actions. The completion of a complex task may bestow a pleasant feeling of accomplishment. Extrinsic rewards are given another person, typically a manager, and include promotions and pay increases. The importance of motivation as illustrated by this model is that it can lead to behaviors that reflect high performance within organizations.

As we have mentioned before, motivation is vital to all organizations and hence, to their managers. Often the difference between highly effective organizations and less effective ones lies in the motivational profiles of their members. So managers need to understand the nature of individual motivation, especially as it applies to work situations.

One of the manager's primary tasks is to motivate people in the organization to perform at high levels. This means getting them to work hard, come to work regularly, and make positive contributions to the organization's mission. But job performance depends on ability and environment as well as on motivation. Victor H. Vroom, in his book 'work and motivation', explained this relationship as:

$$P = f(M, A, E)$$

where P = performance, M = motivation, A = ability, and E = environment. To reach high levels of performance, an employee should have a desire to do the job (motivation), be able to do the job (ability), and have the materials and equipment needed to do the job (environment). A deficiency in any one of these areas will hurt performance. A manager thus should strive to ensure that all three conditions are met [5]. While understanding the nature of motivation and some of its effects on people is very useful, even more important is that managers should know how to create situations where motivation can work for them and for their organization.

II. OBJECTIVES OF THE STUDY

The aim of this research is to explore the relationship between motivation and training and if

training can be used as a motivational tool for effective management. Research was conducted in a company operating in information technologies sector in İstanbul. The specific research objectives can be summarized as follows: To identify the factors effective in the motivational level of employees, to learn the employees' opinions of training programs applied in the organisation and their effectiveness and finally determine if there is any correlational relationship between training programs and motivational level of employees.

Neither the effectiveness of each training program in the organisation nor the motivational differences among trained and non-trained employees have been specifically investigated. Instead overall training facilities relating to the training process in the organisation has been investigated through the training test.

III. THEORETICAL FRAMEWORK

We have mentioned that, in order to compete in world markets, the companies must boost productivity and invest in a better trained and skilled workforce, which at the same time, highly motivated to get productive work done. Training and development activities are planned programs of organizational improvement undertaken to bring about a relatively permanent change in employee knowledge, skills, attitudes or social behavior. However, sometimes the need for training and development may not be clear to employees, and to the organization as well. The critical point here is to well define the goals and objectives of the training and development effort depending on the different organizational goals and strategies applied for.

So, the goals and objectives of the training and development effort need to be identified early in the training process. Wexley and Latham have developed a 3x3 matrix to suggest what type of training might be indicated, depending on the goals sought and strategies favored in Table.1 [6].

Using the table, if the organization wishes to increase motivation, then an appropriate strategy that is behavior based, would involve coaching and behavior modeling (column "motivation" and row "Behavioral"). Similarly, if the employer wished to increase job skills, using a cognitive or intellectual approach, then lectures, audiovisual aids, case study, and computer based training would all be reasonable approaches.

Training is neither the only vehicle for developing people, nor is an appropriate solution to every organizational problem. But it is evident that training is an investment in current and future employee performance. So organizations should consider whether a formal

training program is the best possible strategy to address the particular goal(s) at hand (increasing self awareness, job skills, motivation).

increasing the overall employee motivation. The primary interest of this study is to investigate if there is any correlational relationship between training programs and motivational level of employees.

Table.1: Goals And Strategies For Training And Development (T&D)

		GOALS of T&D		
		Self-Awareness	Job Skills	Motivation
STRATEGIES of T&D	Cognitive	-Career development -Management role theory -Need for achievement -Double-loop learning -Sensitivity training -Self directed management development -Transactional analysis	-Orientation training and socialization of new employees -Lecture -Audiovisual -Case study -The incident process -Job aids -Computer based training -Teleconferencing -Corporate classrooms colleges -Seminars and workshops	-Role motivation theory -Need for achievement -Training -Survey Feedback
	Behavioral	-Interactive skills training	-On the job training -Apprenticeship -Programmed instruction -Equipment simulators -Computer-assisted instruction -Rational manager training -Conference discussion -Assesment centers -Role playing -Management games -Grid seminors -Leadr-member exchange -Junior boards -Understudy assignments -Mentoring	-Coaching -Behavior modelling
	Environmental	-Leader match		-Job rotation -Behavior modification

So, training of an employee as a need to be satisfied, is a mean to improve productivity, develop employee's skill levels, solve organizational problems, and create more loyal workforce. In a company, where effective training programs are given to employees, the motivational level of employees, which is to be assessed through analyzing different motivation factors, is expected to be high and training together with other motivational factors must play an important role in

IV. HYPOTHESIS

On the basis of these arguments, this hypothesis (Ha) was developed:

Ha : Employees who receive effective training programs will express higher levels of job motivation than employees who do not receive effective training programs.

V. THE RESEARCH DESIGN DETAILS

The purpose of this research project was to establish a relationship between the independent variable of training and the dependent variable of motivation. In addition, the relationship between motivation and the independent demographic variables were examined, rather than trying to establish causal relationships between them. Thus, this project was a correlational rather than a causal study.

As this research project attempted to analyze the relationship between the dependent and independent variables, it was analytical in nature. It does not purport prediction; on the contrary it strives to investigate what is already in there.

The data for this project were collected just for once. No previous research has been done in the organization, and no subsequent extention of the research has been contemplated. Since we were interested in ascertaining the degree of job motivation of natural employees, the unit of analysis for this project was each individual employee. We analyzed the data gathered from each individual and treated each employee's response as an individual data source.

V.1. Population and Sample

The population for the survey was composed of employees in various divisions within a company in İstanbul operating in information technologies sector. The population consisted of 445 full-time employees and a questionnaire consisting of 40 items was administered to a sample of 100 employees from different seniority levels, selected through a convenience sampling method. The

sample was chosen at random and most readily available full-time employees from different occupational groups and seniority levels were asked to voluntarily participate in the study.

V.2. Data-Collection Methods

The questionnaire for the study was personally administered on a working day. The subjects of the sample were division managers, coordinators, supervisors, assistants and office clerks. The sample was composed of 62% women and 38% men. These employees differed on the basis of age, 65% were between 25-35, 18% were below 25, 15% were between 36-45, 1% between 46-55 and 1% over 55. 59% had university education, 13% had high school education and 28% had master's degree. 34% of the employees indicated that they had been working in the organization between 2-5 years, while 28% less than 1 year, 19% between 1-2 years, 13% between 5-10 years and only 6% were working for more than 10 years. In addition, 46% of the employees indicated that their total work experience was less than 5 years, while 30% between 5-10 years, 19% between 11-15 years, 1% between 16-20 years and only 4% were more than 20 years.

V.3. Variables and Measures

The variable of primary interest to this research is the dependent variable of motivation. In addition, the effects of demographic variables on the motivational level were investigated in a more informative and descriptive manner.

The 40-item questionnaire tapped five personal information items: age, gender, education, number of years worked in the organization, total job experience. These were measured by single items. The dependent variable, motivation was measured through multiple items on a five-point Likert Scale. The independent variable, training programs directed to employees was again measured by a five point Likert Scale.

V.3.1. Motivation

In an attempt to understand what kinds of motivators are likely to evoke productive behaviors in individuals, different dimensions that were concerned primarily with work environment and dimensions concerned primarily with the job itself were analyzed. Each of these factors were tapped through 25 questions

and the overall motivation level of the employees are computed by adding each factor's score. (See Appendix)

Questions related with the factors measuring motivation concerned primarily with the work environment:

<u>Factors</u>	<u>Question number</u>
Policies and administration	9,23,2,11,20,21
Supervision	12
Working conditions	18,4,10,14
Interpersonal relations	5,15,22
Money,status,security	1,7,16

Questions related with the factors measuring motivation primarily with the job itself :

<u>Factors</u>	<u>Question number</u>
Achivement	6
Recognition for accomplishment	8
Challenging work	3,25
Increased responsibility	13,24
Growth and development	17

V.3.2. Training Programs

For understanding the employee's opinions of training programs and determine their effectiveness, a questionnaire consisting of 10 items were prepared. Each item attempted to understand a different aspect of training supplied in the company and the employees' pleasure with that aspect. Questions relating to training and development programs, technical and expertise training, the management attitudes toward training programs, overall training facilities relating to training process, the content of training programs, methods of assessing training needs of employees, employee's own training needs, trainers, time and scope of training were analyzed.

Effective training programs have been interpreted as high scores obtained from each training item explaining the extent of employees' pleasure towards the training aspects. The effectiveness of each training program in the organisation has not been specifically investigated. Instead overall training facilities relating to the training process in the organisation and the employees' overall pleasure towards the organisational training facilities have been investigated through the training questionnaire. (See Appendix)

V.4. Data Analysis Methods

In the first place, frequency distributions were used to describe the sample. Then Cronbach's alpha was established separately for the dependent and independent variable. For the hypothesis, postulating the difference in the mean job motivation scores between the employees who were directed to effective training programs and who were not, t-test was done. The impact of demographic variables on the dependent variable were also tested. To test the effect of gender t-test was used. For the other demographic variables such as age, education, number of years worked in the organization and total work experience, Analysis of Variance (ANOVA) was used. While testing the variable age, Scheffe's test was also used in addition to the ANOVA.

VI. RESULTS

Research statistical evaluation was carried out with a statistical program for Ms Windows. Significance level of .05 had been taken into consideration during statistical analysis.

The dependent variable, job motivation (the total motivation score) had a mean of 83,13 and a standard deviation of 15,23.

For the specification of reliabilities, inter-item coefficients had been computed for both motivation and training questionnaire. In this evaluation, in order to decide which items in the questionnaire should be retained in the further statistical analysis, three criteria were used; a) recomputation of Cronbach's alpha after the extraction of the items, b) the corrected item-total correlation, and c) square multiple correlation.

An item analysis was conducted to understand whether or not all items of motivation test should be retained in further analysis. All respondents (N=100) were included in this analysis. Reliability analysis was carried out by correlating each relevant item with respective total scale (excluding the item itself) This analysis indicated that no item in the full scale correlated lower than $r=0.9101$ and Cronbach's alpha for full scale correlated $r=0.9151$. The same analysis had been conducted for training test, and analysis indicated that no item in the full scale correlated lower than $r=0.9320$ and Cronbach's alpha for full scale correlated $r=0.9412$.

H_0 : There is no difference between employees who receive effective training programs and who do not receive in terms of their job motivation levels.

H_a : Employees who receive effective training programs will express higher levels of job motivation than

employees who do not receive effective training programs.

To test for statistical significance, T-test was established. The T-test is used to compare the means of two groups. An Independent Sample T-Test is used with groups which do not share pairs of scores. Since we are comparing the means of two groups, we should identify the variable that is being used to identify group members. The grouping variable is commonly known as the independent variable and it is a categorical variable. We defined group 1 as employees who received effective training programs, whose total training scores were greater or equal to 25, and group 2 as employees who did not receive effective training programs whose total training scores were less than 25. (After analyzing the frequencies, total training scores were maximum 50 and minimum 10, with a mean of 33,070 and a standard deviation of 8,335). So effective training programs has been interpreted as high scores obtained from each training item explaining the extent of employees' pleasure towards the training aspects. Here we assume that high scores obtained from the questionnaire indicate the employee's pleasure towards the organisation's overall training facilities. After that we identified the Test variable, which is also known as the dependent variable, the job motivation. This should be the continuous variable we wish to compare the two groups.

It showed significant differences between the mean score of 86,05 for the employees who received effective training programs and 66,53 for the employees who did not receive ($p=0.000$). Thus the null hypothesis was rejected at 0.05 significance level and the alternative hypothesis was accepted. This showed that job motivation scores for the individuals who did not receive effective training programs were really lower than the ones who received. Table.2 below shows this research result:

Table. 2: Independent t-Test between Training and Job Motivation

Independent t-test between Training and Job Motivation Groups	Number of Cases	Mean	2-tailed Significance	Significance level
Receive effective training programs Total training scores >25	85	86,0588	0,000	0,05
Do not receive effective training programs Total training scores <25	15	66,5333		

Mean Difference = 19,5255

As an additional information, the impact of demographic factors on the job motivation level was also examined at the significance level of 0.05. The T-test for gender indicated that gender played no role on the job motivation level.

Table.3: Independent t-Test for Gender and Job Motivation

Groups	Number of Cases	Mean	2-tailed significance	Significance level
Female	62	82,7581	0,685	0,05
Male	38	83,7368		

ANOVA tests for education and total work experience showed that these variables played no role on job motivation. No groups are significantly different at the 0,05 level. ANOVA for age ($p=0,0214$) and number of years worked for the organization ($p=0,0336$) indicated that employees differed on the basis of these variables according to their job motivation scores. The employees below 25 years old had a mean score of 87,2, while the ones in the second group between 25-35 years of age had a mean score of 79,7. The third group of individuals between 36-45 years of age had a mean score of 92,5 and the fourth group of individuals between 46-55 years of age had a mean score of 77,00. Finally the last group, which has one member above 55 years of age had a mean score of 97,00.

Table.4: One Way ANOVA between Age and Job Motivation

Groups	Number of Cases	Mean	F Probability	Significance level
Less than 1 year	28	82,2500	0,0336	0,05
Between 1 -2 years	19	75,5789		
Between 2-5 years	34	83,5882		
Between 5-10 years	13	92,0000		
More than 10 years	6	89,3333		

Besides, ANOVA results for number of years worked for the organization indicated that employees who are working between 5-10 years for the organization had a mean score of 92,00 while employees who are working between 1-2 years for the organization had a mean score of 75,57.

Table 5: One Way ANOVA Between Educational Level and Job Motivation

Groups	Number of Cases	Mean	F Probability	Significance level
Below 25 years	18	87,2222	0,0214	0,05
Between 25-35 years	65	79,7231		
Between 36-45 years	15	92,4667		
Between 46-55 years	1	77,0000		
Above 55 years	1	97,0000		

Table 6: One Way ANOVA Between Total Work Experience and Job Motivation

Educational Level	Number of Cases	Mean	F Probability	Significance level
High School	13	76,000	0,1116	0,05
University	59	83,0169		
Master's Degree	28	86,6786		

Table 7: One Way ANOVA between Number of Years Worked for the Organization and Job Motivation

Groups	Number of Cases	Mean	F Probability	Significance level
Less than 5 years	46	80,1304	0,1922	0,05
Between 5-10 years	30	82,7333		
Between 11-15 years	19	89,7368		
Between 16-20 years	1	94,0000		
More than 20 years	4	86,5000		

Employees highest motivation scores were obtained from items relating to feeling respect for having a good job, getting along well with coworkers, steady employment, health benefits, and pleasure with the job. On the contrary, lowest scores were obtained from pay, degree of involvement in managerial decisions, promotion opportunities, fringe benefits and agreement with organization's objectives. For assessing the employees' opinions of the training programs and their effectiveness, the highest satisfaction scores obtained from the item investigating the pleasure with training programs' time where as the lowest scores obtained from the item investigating the training programs availability in cases of employees' personal demands.

VII. DISCUSSION

The major objective of this study was to investigate the concept of job motivation and its relationship with training programs. This research project was based on the claim that employees who received effective training programs would express higher levels of job motivation than employees who did not receive effective training programs. The present findings of the research indicate that this claim could be supported, since it was observed with the statistical tests that individuals who were not satisfied with the company's training and development facilities had really lower motivation scores than the employees who received effective training programs and reported high motivation scores. Here effective training programs has been interpreted as high scores obtained from each training item explaining the extent of employees' pleasure towards the training aspects. We assumed that high scores obtained from the test indicate the employees' pleasure towards the organisation's overall training facilities.

For the interpretation of this finding, employees were tested in a company via a 40-item questionnaire. The item analysis and reliability tests were conducted to understand whether or not all items of motivation and training tests should be retained in further analysis. This analysis indicated that no item in the full scale in motivation test correlated lower than $r=0,70$ in Cronbach's alpha and should be retained in further analysis. Besides, all the demographic variables' (age, gender, education level, total years of work experience, number of years worked for the organization) effects on job motivation were investigated. The analysis indicated that there was no significant relationship for gender, educational level, and total work experience. However, when we compared the means between job motivation and age and number of years worked for the organization, job motivation means differed on the basis of these variables.

In this research project, the use of a convenience sampling method created certain deficiencies such as choosing the subject of the sample from only readily available full-time employees in various departments who voluntarily wanted to participate, instead of selecting them at random. It would be more reliable if a different sampling technique were used. We must also take into consideration the fact that the individual's position in the organization may effect the way he fills out the questionnaire. In many situations, especially in middle or top levels, reporting a high level of job motivation may be thought of as a socially desirable response and it is possible that, individuals have the tendency to give such responses.

Neither the effectiveness of any distinct training program in the organisation nor the motivational differences among trained and non-trained employees

have been specifically investigated in this research. Instead employees' overall pleasure against the training facilities about the training process in the organisation has been investigated through the training test. Investigation of these aspects may be the scope of another study.

VIII. CONCLUSION and RECOMMENDATIONS

This study enables us to consider the effects of different aspects of the training programs and job motivation of employees. Most importantly, it shed light on the relationship between the job motivation level and effective training programs directed to employees.

We have discussed a number of items for measuring the employees' overall motivation levels. We have already taken into account the factors concerned primarily with work environment like working conditions, pay, interpersonal relations, policies and administration, supervision and factors concerned primarily with the job itself like increased responsibility, challenging work, growth and development and achievement.

However, motivation is not based on conscious, observable needs. Sometimes, there are unconscious or subconscious elements within individuals that cause them to be motivated. Individuals can sometimes be motivated by forces that they are not even aware of. We limited our research with the questionnaire items to reach the total motivation scores. We pointed out that to increase motivation, manager's can clarify employee's needs and define the outcomes available from the organization and ensure that each employee has the ability and support (training, time and equipment) to attain these outcomes. So, in effect, training is supposed to be used as a motivational tool or a strategy in the organization. Neither the needs of the employees nor the outcomes of the organization were measured in this study. Main aim was to find if effectively trained employees would express higher levels of job motivation or not.

For further research studies, it may be valid to use factor analysis for investigating the subdimensions of motivation and training variables. For administrative purposes, it is very useful to know which sections of an organization and which employees need training programs, learn the employees opinions about the training programs supplied by the company and analyze their effectiveness through investigating different aspects of training. The development of training test may contribute to this area and serve for investigating the effectiveness of training programs in Turkish companies with its practical usefulness. Besides, the development of motivation test may serve for the manager's desire to assess the motivational levels of employees through analyzing different motivation factors. However up to now, a few

number of developed or adapted instruments to measure the relationship between motivation and training have been available in Turkish, and this study may contribute to this area and may fill this gap. Training and its improvement is a slow and long process which helps making a person more employable or promotable within the organization and teaches basic skills. Moreover, employee development helps employees progress with growing organizations and helps employees coping with changes in the business environment. So training and development facilities are a life-time process for organizations and employees. On the other hand, motivation can be increased quickly by appropriate strategies and tools. It can be concluded that job performance is the building block for the success of companies and its basic components of ability and motivation is covered in this research study. The aim of this thesis was to find out effectiveness of training programs for increasing the motivational level of employees and show that training has a positive effect in improving the motivational level of employees. In order to compete in world markets, the companies must boost productivity and invest in a better-trained and skilled workforce which, at the same time, highly motivated to get productive work done. So, today's companies must give great importance to the subject of employee training and keep highly motivated, dedicated employees in the organization.

REFERENCES

- [1] STEERS, R.M., PORTER, L.W., **Motivation and Work Behavior**, 5th Edition, McGraw Hill, 1991, p.5.
- [2] IVANCEVICH, J.M.; DONNELLY JR.J.H.; GIBSON, J.L., Business Publication Inc., 1983, p.359.
- [3] TIMM, P.R.; PETERSON, B.D., **People At Work / Human Relations in Organizations**, Second Edition, 1986, p.24.
- [4] DAFT, RICHARD L., **Management**, The Dryden Press, 2000, p.535.
- [5] VROOM, V.H., **Work And Motivation**, Wiley Pub, 1964, p.17.
- [6] WEXLEY, K.N., LATHAM, G.P., **Developing and Training Human Resources in Organizations**, 2nd Edition, Harper-Collins, New York, 1991.

APPENDIX

Aşağıdaki sorularda size uygun olan bölümü işaretleyerek gösteriniz:

1. Yaş:

1- 25' in altı 2- 25 – 35 arası 3- 36 – 45 arası 4- 46 – 55 arası 5- 55' in üstü

2. Cinsiyet : 1- Kadın 2- Erkek

3. Eğitim Düzeyi: 1- Lise Mezunu 2- Üniversite Mezunu 3- Lisansüstü

4. Şimdiki İşyerinde toplam çalışılan yıl:

1- 1 yıldan az 2- 1-2 yıl arası 3- 2-5 yıl arası 4- 5-10 yıl arası 5- 10 yıldan fazla

5. Toplam iş tecrübeniz:

1- 5 yıldan az 2- 5-10 yıl arası 3- 11-15 yıl arası 4- 16-20 yıl arası 5- 20 yıldan fazla

6. Aşağıda iş yaşamınızın çeşitli yönleri ile ilgili ifadeler bulunmaktadır. Her cümleyi dikkatle okuyarak cümlede belirtilen ifadenin çalıştığınız işletmedeki iş motivasyonunuzu belirleyen etkisini size uygun olan seçeneği işaretleyerek belirtiniz.

İş Motivasyonumu etkilemesi açısından:

1. Yaptığım iş karşılığında aldığım ücretten

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

2. İşletmede bana sürekli bir iş sağlanmasından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

3. İşletmedeki görevim nedeniyle toplumda duyduğum saygılıktan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

4. İşletmedeki fiziksel çalışma ortamından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

5. İşletmedeki diğer çalışma arkadaşlarımla uyumumdan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

6. İşletmedeki terfi imkanlarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

7. İşletmede ücret dışı yapılan yardımlardan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

8. Yaptığım çalışmalar sonucu takdir edilmem ve duyduğum başarı hissinden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

9. İşletme hedefleri ve kişisel hedeflerim arasındaki uyumundan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

10. Yazılı bir iş tanımının olması ve işletmedeki görev dağılımının belirginliğinden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

11. İşletmede uygulanan performans değerlendirme sisteminden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

12. İşletmede amirim tarafından denetim altında tutulma derecemden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

13. İşimi yaparken kendi yöntemlerimi kullanma ve kararlarımı uygulama derecemden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

14. İşletmedeki tatil ve izin uygulamalarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

15. İşletmedeki yöneticiler arasındaki uyumdan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

16. Yaptığım iş itibarıyla hak ettiğim yetki düzeyi ve ünvanımdan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

17. İş başarıyı etkileyecek eğitim ve gelişme imkanlarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

18. İşletmedeki çalışma saatlerinden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

19. Yaptığım işte yaratıcılığımı kullanabilme düzeyimden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

20. İşletmedeki hekim ve sağlık hizmetlerinden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

21. İşletmede yönetimle ilgili kararlara katılabilme seviyemden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

22. İşletmede ekip çalışmalarına verilen önem derecesinden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

23. İşletme yönetimi ile ilgili stratejilerin çalışanlara bildirilme seviyesinden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

24. Görevim itibariyle aldığım sorumluluk miktarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

25. İşletmedeki görev tanımından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

7. Aşağıda çalıştığınız işletmede verilen eğitim ve kişisel gelişim programları ile ilgili ifadeler bulunmaktadır. Her cümleyi dikkatle okuyarak, cümlede belirtilen ifadenin çalıştığınız işletmedeki uygulamasından ne derece memnun olduğunuzu ilgili bölümü işaretleyerek belirtiniz.

1. İşletmedeki iş başarısını artırmaya yönelik eğitim programları uygulamalarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

2. İşletmedeki kişisel gelişime yönelik eğitim programları uygulamalarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

3. İşletmedeki uzmanlık ve teknik eğitim programları uygulamalarından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

4. İşletme yönetiminin eğitim programlarının uygulanmasına yönelik tutumundan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

5. İşletmedeki eğitim sürecine ait faaliyetlerden (eğitim ihtiyacının belirlenmesi,içeriğinin geliştirilmesi, planlaması, yürütülmesi, değerlendirilmesi)

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

6. İşletmede verilen eğitim programlarının kapsamından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

7. İşletmede kendi isteklerim doğrultusunda ekstra eğitim taleplerimin karşılanmasından

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

8. İşletmedeki eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi için kullanılan yöntemlerden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

9. İşletmede eğitim veren kişi yada kurumlardan

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

10. İşletmede uygulanan eğitim programları için seçilen gün ve saatlerden

Hiç memnun değilim Memnun değilim Kararsızım Memnunum Çok memnunum

PERFORMANS DEĞERLEME SİSTEMİNİN TOPLAM KALİTE İLKELERİ AÇISINDAN ANALİZİ ve UYUMLAŞTIRMA ÖNERİLERİ

Bilçin TAK

Uludağ Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: The companies which are seeking total quality management suffer from some problems related to human resources management practices such as performance appraisal. That is the reason why some companies fail to achieve employee commitment which is vital for TQM. In this study, traditional performance appraisal system is analyzed based on TQM principles and seven proposals are offered. The main proposals are about; integrating performance appraisal system with the strategic planning process of the organization, aligning individual performance measures with organizational goals, adding multi-rater feedback and team-based performance measurement models to the individual performance appraisal, shortening of the performance appraisal periods, eliminating measurement errors which have steam from the systems and impacts on the individual performance. Also, there are comments on redesigning of the forms using to appraise the performance in terms of measures and measurement scale.

I. GİRİŞ

Toplam kaliteye ulaşmayı hedefleyen işletmelerde geleneksel performans değerlendirme sisteminin kullanılması en önemli sorunlardan birini oluşturmaktadır. Pek çok araştırma, özellikle insan kaynakları yöneticilerinin mevcut performans değerlendirme sisteminin işleyişinden memnun olmadıklarını ve yeniden yapılandırılması gerektiğine inandıklarını ortaya koymaktadır. Örneğin Fortune 1000 listesinde yer alan işletmelerin insan kaynakları yöneticilerini kapsayan bir araştırma, söz konusu şirketlerin yöneticilerinin %32'sinin uyguladıkları performans değerlendirme sisteminin çok etkisiz olduğuna inandıklarını göstermektedir. Söz konusu şirketlerin %11'inin yıllık performans değerlendirme sistemini kaldırdıkları ve %25'inin gelecek 2 yıl içinde mevcut sistemlerini değiştirmeye kararlı oldukları tespit edilmiştir [1]. Bu nedenle, performans değerlendirme sisteminin aksaklıklarının analiz edilmesi önem taşımaktadır.

Performans değerlendirme sistemine ilişkin literatür incelendiğinde sistemin dört temel unsur açısından analiz edilmesinin mümkün olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunlar [2]

- Değerlemede kullanılan yöntem ve araçların niteliği,
- Sistemin tasarlanma sürecinde kullanılan yöntem,
- Sistemin uygulamaya geçirilme sürecinin nasıl yapılandırıldığı ,
- Performans değerlendirme sisteminin organizasyonun özellikleri ile uyum derecesi olarak sıralanabilir.

Performans değerlendirme sisteminin organizasyonun özellikleri ile uyumlaştırılması kriteri , bu çalışmanın temel teorik çerçevesini oluşturmaktadır. Çünkü, organizasyona hakim olan yönetim anlayışı değerlemede kullanılacak yöntemin ve değerlemecilerin seçiminde belirleyici olmaktadır. Benzer şekilde, iş tasarımı sistemi de değerlemeye esas alınacak birimi tayin etmektedir. Son olarak da organizasyonun stratejik tercihleri, performans değerlendirme sisteminin amacını ve dolayısıyla temel özelliklerini şekillendirmektedir. Bu çalışmada toplam kalite ilkeleri doğrultusunda -organizasyonel yapılanma ve yönetsel yaklaşım açısından yaşanması gereken değişimler dikkate alınarak -performans değerlendirme sistemi analiz edilmektedir. Söz konusu analizlerde toplam kalite yönetiminin, politika yayılımı, müşteri odaklılık, ekip çalışması, sürekli iyileştirme, önlemeye dönük yaklaşım gibi temel unsurları esas alınmıştır. Öte yandan, yine aynı bakış açısı doğrultusunda performans değerlendirme amacıyla kullanılan yöntem ve araçlar konusunda da öneriler getirilmektedir.

II. PERFORMANS DEĞERLEME SİSTEMİNİN TOPLAM KALİTE İLKELERİ İLE UYUMLAŞTIRILMASINA YÖNELİK ÖNERİLER

Geleneksel performans değerlendirme sisteminin toplam kalite anlayışı açısından sorun yaratan boyutları ve bu doğrultuda önerilen çözümleri aşağıdaki başlıklar altında tartışmak mümkündür:

Öneri 1: Performans Değerleme Sisteminin Organizasyonun Stratejik Öncelikleri Doğrultusunda Yeniden Yapılandırılması

Toplam kalite yönetimi işletmelerin rekabet gücünü arttırmayı ve kalıcı kılmayı hedefleyen stratejik bir temele dayanmaktadır. Söz konusu rekabetçi gücün ise organizasyonda yer alan tüm bireylerin şirketin stratejik önceliklerini anlamaları ve bu doğrultuda faaliyette bulunmalarından kaynaklanacağını varsaymaktadır. Ancak uygulamada organizasyonların temel rekabetçi üstünlüklerinin çalışanların performans gelişim planlarına ve performans değerlendirme sistemine yansıtılmadığı gözlenmektedir. Bu tespitlerden hareketle organizasyonların misyon ve vizyonundan türetilmiş stratejik öncelikleri ile performans yönetim sistemlerinin bütünleştirilmesi önem taşımaktadır.

Rowan Gibson 'a göre işletmeler sade, yalın ve manevra kapasitesi yüksek bir arazi aracına dönüşmekte; belirsiz topraklarda hızla hareket edip yön değiştirebilen, değişime hızla cevap verebilen biyolojik bir organizma haline almaktadırlar. Bu organizma birlikte çalışıp öğrenen insanlardan oluşan bir zihinler ağı , akıllı insanın düş gücü ile sürülecek bir araçtır [3]. Bu yetkinliğe ulaşmanın en önemli koşulu ise çalışanların organizasyonun stratejik önceliklerini anlamaları ve bu yönde bir esneklik becerisi kazanmalarındır. Çalışanların şirketin stratejik önceliklerini anlamaları ve benimsemeleri için bu önceliklerin listeler halinde dağıtılması veya duyurulması yeterli olmamaktadır. Bu aşamada performans değerlendirme sistemi önemli bir araç olarak devreye girmektedir. Örneğin, kişinin performansını şirketin stratejik önceliklerini gerçekleştirilmesine olan katkısı açısından değerlendiren bir performans ölçüm sisteminin bu amaca hizmet edeceği açıktır.

Yönetimde 4.jenerasyon kitabının yazarı Joiner'in tabiriyle 'Şirketin yönü kuzey iken, performans değerlendirme sisteminin çalışanlara güneye gidelim!' mesajı vermesi sorun yaratmaktadır. Sözelimi yoğun rekabet ortamında faaliyet gösteren bir havayolu şirketinin stratejik önceliği, müşteri memnuniyeti ve bağlılığı sağlamak olabilir. Dolayısıyla çalışanların da görev ve sorumluluklarını yerine getirirken bu önceliği ilke edinmeleri ve farklı koşullar altında müşteri kaybetmeme esnekliğini göstermeleri gerekmektedir. Ancak, örneğin bu havayolu şirketinin yer hostesinin performansını tam zamanında kalkış sayısını baz alarak değerlendirmesi durumunda söz konusu çalışanına, önemli olanın zamanında kalkış hedefinin yakalanması olduğu mesajını vermektedir. Bunun sonucunda personel firmanın müşteri kaybetmesi pahasına performans hedefini yakalamaya çalışmaktadır Dolayısıyla bu anlayışa dayanan bir performans değerlendirme sistemi personelin sadece hedefini yakalaması ile ilgilenmekte , bu hedefi ne pahasına yakaladığı sorununu göz ardı etmektedir [4].

Benzer şekilde, satış kotalarına ilişkin hedefleri tutturmayı hedefleyen satış elemanının, teslimatta gecikme pahasına çok satış yapması da mümkündür. Oysa şirket pazarda termine dayalı olarak rekabet ediyor ise performans değerlendirme sistemi tehlikeli sonuçlara zemin hazırlamış olmaktadır. Çünkü geciken siparişler nedeniyle müşteri kaybı, pazar fırsatlarının kullanılmaması gibi sorunların ortaya çıkması kaçınılmazdır [5]. Bir başka örnek vermek gerekirse, müşteri ilişkileri temsilcisinin ayda kaç müşteri ile görüşme yaptığına ilişkin bir performans hedefi de şirketin pazar başarısı açısından risk taşımaktadır. Bilindiği gibi müşteri istek beklentilerinin alınması ile başlayan bu sürecin çıktısı 'sorunu çözülmüş ve memnun müşteri sayısı' dır. Oysa performans değerlendirme sisteminde söz konusu kriter yer veren bir işletmede çalışanlara, daha çok müşteri ile görüşme yapmanın öncelikliği olduğu mesajı verilmektedir [6].

Toplam kalite yönetimi politika yayılımı veya stratejik kalite planlaması olarak adlandırılan yöntem kullanılarak organizasyonun hedefler ve stratejilerden oluşan bir ağ ile örülmesini öngörmektedir. Bu çerçevede, organizasyon, bölüm- birim, ekip ve bireysel bazda performans hedeflerinin belirlenmesi ve uyumlaştırılması mümkün olmaktadır. Performans değerlendirme sisteminin de bu çerçevede yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Bu süreçte öncelikle performans yönetim sisteminin şirketin vizyonu, misyonu ve stratejik önceliklerini yansıtabilecek şekilde revize edilmesi, kullanılacak performans değerlendirme kriterlerinin ve değerlemede kullanılacak metodolojinin gözden geçirilmesi önem taşımaktadır. Söz konusu altyapıya dayanarak bireysel performans hedeflerin oluşturulması ve kişilerin performansının bu hedeflere ulaşma derecesi esas alınarak ölçülmesi mümkün olacaktır. Toplam kalite yönetiminin katılımcılık ilkesi doğrultusunda bireysel performans hedeflerinin yöneticiler ile çalışanların ortak kararı doğrultusunda belirlenmesinin gerektiği açıktır.

Bu konuda ikinci bir öneride bulunmak da mümkündür. Bilindiği gibi uygulamada, genellikle üst düzey yöneticiler performans değerlendirme sistemi dışında tutulmakta ve tepe yönetim kadrosu kendilerine bağlı yöneticilerin performanslarını değerlendirmemektedir. Bu durumda kişilerin kendi performanslarından sorumlu olmaları gerektiği mesajı yukarıdan aşağıya doğru tüm organizasyona yayılmamaktadır. Üst düzey yönetimin performans değerlendirme süreci dışında yer alması organizasyonun stratejik yönü, hedefleri ve performans ölçütleri konusunda da netlik oluşmasını engellemektedir. Başarılı bir yönetici modeli olarak bilinen Jack Welch 'in kendisine doğrudan bağlı olan üst düzey yöneticiler için performans hedefleri oluşturduğu ve hedeflere ulaşma düzeylerini izlediği belirtilmektedir [7]. Hatta, şirketin tepe yönetiminin de performansının ölçülmesine yönelik çalışmalara literatürde yer verilmektedir [8].

Öneri 2: Çalışanların Sistem İçindeki Rollerini Anlamalarını Sağlayacak Bir Performans Ölçüm Sisteminin Oluşturulması

Organizasyonlarda performans yönetim sistemine ilişkin yaşanan sorunların temelinde çalışanların rolleri, hedefleri ve iş süreçleri konusunda iletişim yetersizliği ve organizasyon açısından önem taşıyan amaçların net bir şekilde ortaya konamaması yer almaktadır. Öte yandan Peter Senge'ye göre çalışanların günlük yoğun faaliyet temposu içinde yüklendikleri stres nedeniyle neyi, niçin, nasıl yaptığı, organizasyon açısından öneminin ne olduğu gibi boyutlar yerine sadece daha hızlı, daha düşük maliyetle yapılması gibi unsurlar ön plana çıkmaktadır. Yani, sistematik bakış açısı kaybolmaktadır [9].

Bu sorunu bir örnek üzerinde açıklamak mümkündür [10]. Örneğin, satış hasılatını 2 yıl içinde %20 arttırmayı ana hedeflerinden biri olarak belirleyen A İşletmesinde bu konuda yeterli iletişim sağlanamaz ise motivasyonu yüksek bir personelin bile aşağıdaki yaklaşımları benimsemesi mümkündür:

Yaklaşım 1: 'Ben satış biriminde görevli değilim. Dolayısıyla bu hedefin gerçekleştirilmesi konusunda üstleneceğim bir rol veya çabaya gerek yoktur.' Oysa işletmede görev yapan tüm çalışanların -sözgelimi, sipariş kayıt elemanı, ambar sorumlusu, yükleme elemanı vb.- şirketin finansal hedefine ulaşılması açısından hayati bir role sahip olması kaçınılmazdır.

Yaklaşım 2: 'Ben satış elemanıyım. Bu hedefe ulaşmamız için geçen dönemde gerçekleştirdiğim satışları %20 arttırsam yeterli olur.' Oysa, satış hasılatının artabilmesi için yeni ürünlerin satışlar içindeki oranının yükseltilmesi kritik öneme sahip olabilir. Dolayısıyla, söz konusu satış elemanının geçmiş dönemdeki satışlarını arttırırken satış yelpazesinde yeni ürünlere yeterince yer vermemesi şirketin Pazar payı ve karlılığı üzerinde beklenen etkiyi göstermeyecektir. Sonuç olarak, şirketin hedefleri ile çalışanların performans ölçütleri arasında uyum sağlanması önem taşımaktadır.

Bu çerçeve içinde çalışanların performansının üstlendikleri stratejik ve operasyonel rollere (Literatürde, çalışanların çok fonksiyonlu bir niteliğe ulaşmaları nedeniyle iş tanımları yerine rol tanımlarına dayalı bir sistemin esas alınması gerektiği görüşü savunulmaktadır) bağlı olarak iki ayrı bakış açısı ile ele alınması mümkündür [11]:

1.Uzun vadeli -stratejik bakış açısı: Bu yaklaşım, çalışanların faaliyetlerinin ve performanslarının büyük resme uygulanmasını ifade etmektedir. Yani, çalışanların üstlendikleri stratejik rollerin belirlenmesi önem taşımaktadır. Örneğin, toplam kalite uygulamaları içinde olan işletmelerde özellikle orta kademe yöneticilere süreç sorumluluğu gibi roller verilmektedir.

2.Kısa vadeli-operasyonel bakış açısı: Kısa vadeli bakış açısı, çalışanların üstlendiği operasyonel rolleri ve sorumlulukları yansıtmaktadır. Burada önemli olan, performans değerlendirme kriterlerinin organizasyonun stratejik hedeflerine ulaşması açısından önemini ortaya koyacak şekilde yapılandırılmasıdır. Dolayısıyla operasyonel performans ölçütlerinin üstlenilen stratejik rollere bağlı olarak belirlenmesi gerekmektedir. Örneğin, müşteri hizmetleri yöneticisinin üstlendiği stratejik rol doğrultusunda operasyonel performans ölçütlerinin, bağlı müşteri oranı, karşılanamayan siparişler, müşteri tatmin ölçüm araştırması sonuçları, mevcut müşterilere yönelik satışların toplam müşteri kitlesine oranı şeklinde belirlenmesi mümkündür. Böylece, stratejik ve operasyonel rollerin bütünleştirilmesi sağlanmış olmaktadır.

Bireysel rol- organizasyonel rol entegrasyonunu sağlamak için çalışanların,

- şirketin performansı ile kendi faaliyetleri ve ulaştıkları performans düzeyi arasındaki ilişkiyi görmeleri,

- kendi faaliyetleri ve ulaştığı performans düzeyinin diğer birim, ekip ve çalışanlar üzerindeki etkilerini anlamaları,

- müşteri tatmini sağlamanın tüm departmanları kapsayan yatay bir süreç olduğu anlayışına ulaşmaları,

- Organizasyonun, buldukları ekibin ve kendilerinin müşterilerinin kim olduğu, ne talep ettikleri ve bu taleplerin nasıl karşılanabileceğini anlamaları sağlanmalıdır [11].

Organizasyonel- bireysel rol entegrasyonunu sağlamak açısından performans değerlendirme sisteminde son dönemlerde yaygın kabul gören Dengeli Performans Skor Kartları (Balanced Scorecard) tekniğine yer verilmesi önerilebilir. Bilindiği gibi bu model organizasyonun, birimlerin, takımların ve bireylerin performanslarının dörtlü bir perspektif ile izlenmesini temel almaktadır. Tüm organizasyonel düzeyler için hazırlanan skor kartları finansal, müşteri, içsel operasyonlar ve yenilikçilik-öğrenme olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır. Dolayısıyla çalışanların üstlendikleri bireysel rollerin organizasyonun finansal başarısı, müşteri tatmini ve bağlılığını artırma düzeyi ve iş süreçlerinde sağlanan iyileşmeler üzerindeki etkilerini sebep-sonuç ilişkisi içinde görmeleri mümkün olmaktadır [12].

Öneri 3: Ekip Çalışması ile Uyumlu Bir Performans Değerleme Sistemi Oluşturulması

Genel bir kural olarak organizasyonda mevcut olan iş tasarımı sistemi, performans değerlemede hangi birimin

esas alınacağını belirlemektedir. Dolayısıyla, bireysel bazda performans değerlendirme sistemi ancak kişilerin bireysel bazda görevlendirildiği işletmeler için uygundur. İşlerin birbirine bağımlı ve ekip çalışmasının esas olduğu işletmeler için ise ekip bazlı bir performans değerlendirme sisteminin tercih edilmesi gerekmektedir [7]. Bilindiği gibi toplam kalite yönetimi ekip bazlı bir organizasyonel yapılanmayı gerektirmektedir. Böylece, sürekli iyileştirme çalışmalarının teknik alt yapısı oluşturulmaktadır. Ekip çalışmasına dayanan bir yönetim anlayışının hakim olduğu işletmelerde bireysel performans değerlendirme sisteminin kullanılması sistemde aksaklıklara yol açmaktadır. Ancak, toplam kalite çalışmaları yürüten işletmelerde bireysel performans değerlendirme sisteminin yaygın şekilde kullanıldığı gözlenmektedir. Örneğin, Amerikan Kalite Derneğine (ASQC) üye 800 işletmenin %94'ünün bireysel performans değerlendirme sistemini, %37'sinin ise ekip bazlı performans ölçüm sistemini kullandıkları belirlenmiştir [13].

Öte yandan, işletmelerde ekip çalışması da hızla yaygınlaşmaktadır. Araştırmalara göre Fortune 1000 şirket sıralamasına giren şirketlerin %47'si ekip çalışmasını benimsemiş durumdadır. Bu şirketlerin %87'si KKÇ veya problem çözme ekiplerini; %100'ü proje ekiplerini ve %47'si ise ürün tasarımı, imalat ve dağıtım alanlarında çapraz fonksiyonel nitelikte sürekli çalışma ekiplerini kullanmaktadır. Söz konusu şirketlerin %68'inin yüksek performans ekipleri (kendini yöneten ekipler) kurmuş oldukları, toplam personelin %10'unun bu ekiplerde görev aldığı tespit edilmiştir [14]. Bu tablo içinde bireysel performans değerlendirme sistemleri yetersiz ve anlamsız kalmaktadır. Farklı türde ekiplerin varlığı standart bir değerlendirme sistemi kullanılmasını da ayrıca zorlaştırmaktadır. Ekipler yaratıcı ve konusunda uzman kişilerden oluştuğu için ekibin ve kişinin ulaşılan performans düzeyine katkısının nerede başladığı veya bittiği bilinmemektedir [15]. İşletmelerde çapraz fonksiyon ekiplerine dayanan çalışma sistemlerinin giderek yaygınlaştığı izlenmektedir. Örneğin Boeing şirketinde, mühendislik, imalat ve finansman departmanlarından gelen katılımcıların oluşturduğu üye sayısı 5 ile 15 arasında değişen 200 çapraz fonksiyon ekibi mevcuttur [14]. Bu sistemde yöneticilerin çalışanların performansını çok boyutlu olarak değerlendirebilmeleri daha da zorlaşmaktadır.

Bu noktada, ekip çalışmasının hakim olduğu işletmelerde performans değerlendirme sisteminin nasıl yapılandırılması gerektiğinin tartışılması önem taşımaktadır. Literatürde bu konuda farklı görüşlerin savunulduğu gözlenmektedir. Covey'e göre bireysel performans değerlendirme sistemi işletmelerde işbirliğini değil rekabeti teşvik etmekte, kazananlar ve kaybedenler grupları yaratmaktadır. Kişiler arası rekabet öğrenmeyi, bilgi paylaşımını frenlemekte; rekabet ortamında herkes birbiri üzerine odaklaşmakta ve bu arada esas olması gereken müşteri odağı kaybolmaktadır [16]: Harrington'a

göre ise bireysel performans değerlendirme sisteminin kaldırılması gerektiğini savunanlar, iş yaşamlarında insanları yönetmekten hiç sorumlu olmamış kişilerdir [17]. Bazı yazarlara göre de ekip çalışmasının mevcut olduğu bir ortamda ekip dinamiğini göz ardı etmek, performans değerlendirme açısından tehlikeli ve adil olmayan sonuçlar ortaya koyabilmektedir. Ancak, ekip bazlı performans değerlendirme sisteminin tek başına uygulanması da bireysel performans değerlendirme sistemini ikame edememektedir [18].

Dolayısıyla söz konusu iki sistemden birini tercih etmek yerine, aynı çatı altında birleştiren bir modelin uygulanması mümkündür. Bu modelde hem ekibin hem de ekip içindeki bireylerin performansının ölçülmesine yönelik bir yapılanma mevcuttur (Bu konuda uygulama örnekleri için bakınız; [15,19,20]). Ekip bazlı bir performans ölçüm sisteminde ekibin işleyiş ve ulaştığı sonuçlar açısından etkinliğinin ölçülmesi gerekmektedir. Bu amaçla çeşitli değerlendirme faktörlerinin kullanılması mümkündür (Çalışmanın bütünlüğü açısından söz konusu faktörleri içeren örnek bir liste verilmekten kaçınılmıştır. Detaylı bilgi için bu konuda bakınız; [18,21,22,23]). Öte yandan kişinin ekip performansı üzerindeki katkısının da ölçülmesi önem taşımaktadır. Öncelikle ekiplerin performans hedeflerinin organizasyonun ve bölüm veya birimin performans hedeflerinden türetilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, organizasyonun hedeflerine ulaşma düzeyi, ekibin hedeflerine ulaşma düzeyi ve kişilerin bireysel hedeflerine ulaşma düzeyi olmak üzere üç ayrı performans ölçüm parametresi sisteme girdi sağlamaktadır. Bu çerçevede A çalışanın bireysel performans düzeyinin hesaplanmasında aşağıdaki formülden yararlanılması mümkündür [24]:

Bireysel performans düzeyi = Firma veya bölümün performans skoru+ ekibin performans skoru+ kişinin bireysel performans skoru

Formülde yer alan üç parametrenin katsayıları veya ağırlık oranları, performansı değerlendirilen kişinin üstlendiği rol ve yer aldığı organizasyonel kademeye bağlı olarak farklı şekilde hesaplanabilmektedir. Örneğin, alt kademe çalışanlar için, firma veya bölüm hedeflerine ulaşılma derecesi %20, kişinin yer aldığı ekibin ulaştığı performans düzeyi %30 ve bireysel performans skorunun %50 oranında hesaplamaya dahil edilebilmesi mümkündür. Aynı organizasyonda görev yapan yöneticiler için bu oranların %30 firma veya bölüm, % 60 ekip ve %10 bireysel performans skoru şeklinde değerlendirilmesi faydalı olabilecektir [24].

Öneri 4: Çalışanların Performansı Üzerinde Etkili Olan Sistem Kaynaklı Aksaklıkların Eliminasyonu

Performans değerlendirme sisteminin temel amaçlarından biri, organizasyonel performansın

yükseltilmesidir. Dolayısıyla, ortaya çıkan aksaklık ve yetersizliklerin iş süreçlerinin iyileştirilmesi amacıyla ele alınması gerekmektedir. Toplam kalite anlayışı, performans düzeyinin oluşumunda sistemden kaynaklanan etkilerin önemli rol üstlendiğini varsaymaktadır [25]. Dolayısıyla, çalışanların performansının mevcut iş süreçlerinden ve sistemden bağımsız olarak ölçülmesi yanıltıcı sonuçlara yol açabilmektedir [26]. Öte yandan artık, standartlaşma, tek tiplilik, ürünü kapıdan çıkarma dönemi sona ermiştir. Çalışanlar görevlerini izole bir ortamda değil ekip içinde gerçekleştirmektedir. Sürecin değişik parçalarının değil, tümünün gerçekleştirilmesi sorumluluğu önem taşımaktadır. Ulaşılmak istenen sonuç tek bir görevin değil, görevlerin bütünüdür yani sürecin ürünü olmaktadır [27].

Araştırmalar, yöneticiler ile çalışanların iş performansı açısından kişiden ve sistemden kaynaklanan etkilerin rolü konusunda farklı görüşlere sahip olduklarını göstermektedir. Bir diğer araştırma ise, performans düzeyinin yükseltilmesi için yapılacak iyileştirmelerin %80'inin işin yapıldığı ortama, %15'inin ise çalışanların bilgi ve becerileri düzeylerinin yükseltilmesine yönelik olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Söz konusu araştırma, kişisel yetersizliklerin çalışanların performans düzeylerinin düşük olmasında sadece %5'lik bir paya sahip olduğunu göstermektedir [28].

Geleneksel performans değerlendirme sisteminde, performansı ölçülen kişileri iş süreçlerinin bir parçası olarak görmek yerine bireyler üzerinde odaklanılmaktadır. Örneğin, belirli bir dönemde performans hedeflerine ulaşamayan bir satış elemanının başarısızlığının tümüyle kendi kontrolü dışında kalan etkenlerden kaynaklanması mümkündür. Sözelimi, o bölgeye yönelik reklam ve tanıtım kampanyası yapılmamış olması, ürünleri tanıtıcı broşürlerin mevcut olmaması veya ürünün teslim tarihinin rakip ürünlere göre daha uzun olması gibi satış sürecine ilişkin etkenler, çalışanın performansı üzerinde son derece büyük etkiye sahip olabilmektedir [5].

Dolayısıyla, değerlemecilerin karar verirken sistemden kaynaklanan etkileri dikkate alması gerektiği açıktır. Uygulamada değerlemecilerin, çalışanların performansını hakkında yargıya ulaşırken hatalı parça sayısı vb. yerine çalışan tarafından yapılan hata sayısını dikkate aldığı gözlenmektedir. Pek çok yönetici performans ölçümünde personelinin kontrol edemediği ve sistemden kaynaklanan faktörleri göz ardı etmektedir. Sözelimi, yüksek hızla çalışan bir montaj hattında üç metal plakayı birbirine monte etmesi gereken personelin bu plakalardan birinin hatalı üretilmiş olması durumunda iş kalitesi ve iş miktarı kriterleri açısından performansı düşük olarak değerlendirilebilmektedir. Oysa hatanın sistemden kaynaklandığı açıktır [29].

Bu nedenle, kişisel performans hedeflerinin süreçlere ilişkin iyileştirme hedeflerinden türetilmesi önerilebilir. Ancak, bu sistemin başarısı için işletmede süreç mantığının ve sistem perspektifinin benimsenmesi vazgeçilmez bir ön koşuldur. Ayrıca, sistematik bir gözlem ve kayıt sistemi oluşturulması, böylece performans değişimlerinin ortaya konarak analiz edilmesi önem taşımaktadır. Bu çerçevede, çalışanın performansını etkileyen sistem veya süreç kaynaklı sorunların tespit edilmesi mümkün olacaktır. Bazı yazarlar, yukarıda değinilen ekip bazlı performans ölçüm modelinde organizasyonel performans yerine süreç performansının ölçülmesi ve bireysel performansın hesaplanmasında dikkate alınmasını önermektedirler [30].

Öneri 5: Sonuçlara Odaklı Değil Önleyici Bir Sistem Kurulması

Toplam kalite anlayışına göre performans değerlendirme sistemi, bireysel gelişimin önündeki engelleri kaldırmayı ve sürekli gelişimi hedeflemelidir. Dolayısıyla performans değerlendirme sisteminin organizasyonun sürekli iyileşmeye yönelik misyonunu yansıtacak şekilde yapılandırılması önem taşımaktadır. Önleyici bir sistem kurmak için sürekli ölçme ve geri bildirim verme ilkesi hayati öneme sahiptir. Bu nedenle geleneksel sistemde performansın yıllık dönemler sonunda ölçümünü esas alan uygulama sakınca yaratmaktadır. Bu aşamada öncelikle değerlemenin hangi sıklıkla yapılması gerektiğinin tartışılması gerekmektedir.

Değerleme sıklığı kurumdan kuruma ve organizasyonel kademelere bağlı olarak değişebilmektedir. Lawler'a göre ilke olarak kişinin üstlendiği görevi tamamladığı anda değerlendirilmelidir. En azından yıllık dönemlerde herkesin performansı değerlendirilmelidir. Ancak, mümkün olması durumunda performansın 3 aylık, aylık hatta haftalık dönemlerde değerlendirme yapılabilir. Eğer belirli bir dönem içinde çalışanın performansı hakkında yeterli veri toplanabiliyor ise ölçümün bu dönemlerde yapılması yararlı olabilmektedir [7].

Yıllık değerlendirme süreci kişinin işe alındığı veya yeni bir göreve atandığı zamanda başlamaktadır. Bu durumda kişiye bağlı bir performans değerlendirme takvimi ortaya çıkmaktadır. Ancak bu yöntemde kişiler arası karşılaştırma yapma olanağı güçleşmektedir. Örneğin çevrede meydana gelen dönemsel etkiler nedeniyle kişiler aynı çabayı gösterse de performans hedeflerini yakalama düzeyleri farklı olabilecektir [2]. Öte yandan, tüm çalışanların performansının aynı zamanda değerlendirilmesi de mümkündür. Tüm değerlemelerin aynı zaman diliminde gerçekleştirilmesi veri açısından fayda sağlamaktadır. Sözelimi, şirketin finansal performansı hakkında veriler ancak yıl sonlarında oluşmaktadır.

Bir görüşe göre, yeni bir göreve atanan veya terfi eden, yeni işe alınan çalışanların performansının, işin niteliğine bağlı olarak belirli bir süre sonra değerlendirilmesi faydalı olabilmektedir. Önleyici ve sürekli gelişimi ilke edinen bir sistem kurabilmek için gerektiğinde bireysel performans hedeflerinin revize edilmesi de önem taşımaktadır. Uygulamada, performans değerlendirme dönemi içinde çalışanın görev veya pozisyonunun değişmesine rağmen bireysel performans planlarının güncellenmediği tespit edilmektedir. Dolayısıyla, yeni bir göreve atanan personelin performansının yeniden planlanması ve bu doğrultuda ölçülmesi kaçınılmazdır. Bu nedenle performans planı oluşturulurken söz konusu personelin gelecek 12 ay içinde hangi görev veya projelerde yer alacağına dikkate alınması önem taşımaktadır. Eğer çalışan belirli projelere bağlı olarak çalışıyorsa, proje tamamlandığında; proje çok uzun bir süreyi kapsıyor ise ana aşamalar tamamlandığında performansın değerlendirilmesi faydalı olacaktır [18].

Önleyici bir sistem kurmak açısından çalışana geri bildirim verme sıklığı da önem taşımaktadır. Yıllık bazda verilen geri bildirimler, çalışanın performansını yükseltmesi için çaba göstermesi açısından bir anlam taşımamaktadır. En azından üç ayda bir veya verilen bir görev veya proje tamamlandığı tarihte geri bildirim toplantısı yapılması önerilmektedir. Örneğin; Motorola şirketinde üç ayda bir, sadece 6 sorudan oluşan ve evet - hayır şeklinde cevaplandırılan ast-üst görüşmeleri yapılmaktadır. Eğer bir uyumsuzluk veya sorun tespit edilirse, 90 gün içinde düzeltici faaliyetlerin uygulanması zorunlu tutulmaktadır [13].

Öneri 6: Hiyerarşik Değerleme Yerine Çoklu Geri-Bildirim (360 Derece) Sisteminin Oluşturulması

Geleneksel performans ölçüm sistemi aslında çoğu kez form doldurma eylemi ile sınırlı kalabilmektedir. Çalışanlara göre performans değerlendirme yöneticiye ait bir görevdir. Oysa yöneticilerin çoğu, bu görevi insan kaynaklarının üstlenmesi gerektiğine inanmaktadır [31]. Bundan başka, kısa bir zaman dilimi içinde çok sayıda personelin performansını doğru şekilde değerlendirmek çoğu kez imkansız olmaktadır. Bir görüşe göre, bir ay içinde üçün üzerinde kişinin performansının objektif şekilde ölçülmesi mümkün değildir [17]. Bu kısıtlar nedeniyle performans değerlendirme yapan yöneticiler, temelde çalışanların *neyi yanlış veya eksik yaptığını* bulmaya yönelmektedir [32].

Öte yandan, organizasyonel hiyerarşi giderek basılaşmaktadır. Bir yöneticiye bağlı olarak çalışan ast sayısı 6-8 yerine en azından 20 kişiye ulaşmaktadır. Dolayısıyla, yöneticilerin *astlarını omuzları üzerinden izlemesi* ve iş performansları hakkında değerlendirme yapması giderek imkansızlaşmaktadır. Bunun yanı sıra, karar alma mekanizmasının organizasyonel basamaklara yayılması

çalışanların kendi bildiği en iyi yöntemle çalışmasını değerli kılmaktadır [33]. Zaten uygulamalı araştırmalar da çalışanların, yöneticilerinin çalışma tarz ve yöntemlerini yeterince bilemeyeceğine inandıklarını göstermektedir [31].

Bu nedenle astların üstleri tarafından değerlendirildiği geleneksel süreç yerine çoklu bir geri-bildirim sisteminin kullanılması mümkündür. Bu çerçevede kişinin performansı hakkında aşağıda sıralanan birim ve kişilerden gelen geri bildirimlerin performans değerlendirme sürecine dahil edilmesi mümkündür [34]:

- kişinin kendi performansına (öz değerlendirme) ilişkin değerlemesi,
- birlikte çalıştığı iş arkadaşlarından gelen geri bildirim,
- bağlı olduğu yöneticilerden gelen geri bildirim,
- müşterisi konumunda olan diğer bölüm veya ekiplerden gelen geri bildirim,
- yönetici konumunda ise kendisine bağlı çalışanlardan gelen geri bildirim,
- dış müşterilerden gelen geri bildirim.

Geri bildirim veren kişiler arasında iç müşterilerin yer alması ayrı bir önem taşımaktadır. Çünkü, toplam kalite yönetimi açısından organizasyonlarda iç müşteri anlayışı hakim kılınmalıdır. Yani, çalışanların kendi faaliyetlerinin çıktılarını kullanan tüm bölüm, birim veya kişileri tatmin edilmesi gereken bir müşteri olarak görmesi istenmektedir. Bu nedenle çalışanların performansları hakkında iç müşterilerden geri bildirim alınmalıdır. Dış müşterilerden geri bildirim alınması da kritik bir role sahiptir [32]. Örneğin, satın alma ekibinin performansına ilişkin tedarikçi firmanın değerlemesi bir girdi olarak kullanılabilir. Müşteri tatmin araştırması sonuçları da bu anlamda bir bilgi kaynağı işlevi üstlenebilmektedir [2]. Yöneticilerin performansının değerlendirilmesinde astlardan gelen geri bildirim dikkate alma uygulaması (literatürde tersine değerlendirme olarak da adlandırılmaktadır) faydalı sonuçlara yol açmakta ve yöneticilerin astlarını iç müşteri olarak görmelerini sağlamaktadır. Öte yandan bu sistem organizasyonda empatik bir bakış açısının hakim olmasını sağlamaktadır. Örneğin bir araştırma, ilk kademe yöneticilerin %97'sinin kendisini iyi ve çok iyi bir performans düzeyinde gördüğünü, onlara bağlı astların sadece %64'nün bu görüşte olduğunu ortaya koymuştur [5]. İş arkadaşlarından gelen geribildirimler ise aynı çalışma ortamında bulunulması nedeniyle, kişinin performansı hakkında gerçeğe en yakın bilgilerin elde edilmesini sağlamaktadır. Yakın tarihli bir araştırma [35] iş arkadaşlarından gelen geribildirim, gerçek

performans düzeyine en yakın sonuçları verdiğini ortaya koymaktadır.

Bu sistemin başarılı olması için, geleneksel ast-üst ilişkileri yerine karşılıklı güvene dayanan ve iş ortaklığı duygusunu esas alan bir ortam yaratılmalıdır. Ast ve üstlerin ortak çalışması ile değerlendirme konusunda kim veya hangi birimlerden geri bildirim alınacağına karar verilmelidir [36]. Çoklu geri-bildirim sisteminin uygulamaya geçirilmesi sürecinde ortaya çıkabilecek teknik ve psikolojik sorunları önlemek için aşağıda sıralanan ilkelere bağlı kalınması önerilmektedir [34, 37]:

- Değerleyen kişi sayısı 5-12 ile sınırlandırılmalıdır.
- Değerleme formunda en fazla 10- 15 kriter bulunmalıdır.
- Değerlemecilere verdikleri geri bildirim değerlenen kişinin konumu üzerinde negatif etki yapmayacağı taahhüt edilmelidir.
- Değerleme sonuçları özet halinde, kişi belirtilmeksizin değerlendirilen personele iletilmelidir. Yapılan değerlemelerin çok farklılık göstermesi durumunda ilave bilgi talep edilerek skorların uyumlaştırılması mümkündür. Örneğin, maksimum ve minimum skorların değerlendirme dışı bırakılması yöntemi tercih edilebilir.
- Geri bildirimlerin değerlendirilen kişide toplanması ve belirli dönemlerde bağlı olduğu yöneticisi ile birlikte açık görüşme ortamında gözden geçirilmesi de mümkündür.

Çoklu geri bildirim sistemine çalışanların temkinli bir yaklaşım gösterdikleri izlenmektedir. Bu konuda yürütülen bir araştırma, personelin %69'unun bireysel performans değerlendirme sistemini tercih ettiğini ve %89'unun amirlerinin değerlemede büyük bir role sahip olmasını istediğini göstermektedir. Söz konusu personelin sadece %18'inin astların performans değerlendirme sürecine dahil edilmesine sıcak baktığı tespit edilmiştir [24] Bu nedenle, sistem dizayn edilirken çalışanlar ve yöneticilerden oluşan bir komite oluşturulması yararlı olacaktır. Öte yandan, önce pilot çalışma ile başlanması, öncelikle yöneticiler düzeyinde uygulamaya gidilmesi önem taşımaktadır. Bazı yazarlar, çoklu geri bildirim sisteminin sadece kişisel gelişim planlarının hazırlanması ve gözden geçirme amacıyla kullanılmasını önermektedirler. Böylece hem kişilerin kendilerine gelen geri bildirimleri tehdit olarak algılamasının önüne geçilmekte, hem de kişiler arası rekabetten kaynaklanan olumsuz etkilerin elimine edilmesi mümkün olmaktadır [7].

Öneri 7: Performans Ölçüm Araç ve Tekniklerinden Kaynaklanan Sorunların Elimine Edilmesi

İşletmeler tarafından kullanılan performans değerlendirme sistemlerinden elde edilen sonuçlarının doğruluğunu ve geçerliliğini inceleyen pek çok araştırma yapılmıştır. Söz konusu araştırmalar son derece olumsuz bir tabloyu ortaya koymaktadır. Performans değerlendirme sonuçlarının nasıl bir trend izlediğini inceleyen çalışmalar, genellikle vasat ve vasatın üzerinde performans düzeylerini yansıtan değerlerde yığılma olduğunu göstermektedir. Bir başka çalışmaya göre ise performans değerlemede verilen skorlar açısından 1/4 kuralı mevcuttur. Yani, verilen performans skorlarının %80'i pozitif; %20'si negatif olmaktadır [38]. Bu nedenle değerlendirilen denetimi amacıyla kullanılan normal dağılım varsayımının ve daha önemlisi performans değerlendirme amacıyla Zorunlu Dağıtım Tekniğinin kullanılması başlı başına bir çelişki oluşturmaktadır. Çünkü, performans değerlendirme verileri bu tür bir dağılım ile uyumlu olmamaktadır. Uygulamada pek çok organizasyonda çalışanların performansı normal dağılım göstermemektedir. Zaten çalışanlarının normal dağılım göstermemesi için yıllarca eğitim ve geliştirmeye kaynak ayıran işletme yöneticilerinin, değerlendirilmekten böyle bir dağılım talep etmesi başlı başına bir paradoks oluşturmaktadır. Uygulamada bazen performansı vasat olarak değerlendirilen kişilere, bu yıl için böyle bir karar verildiği açıklanmakta ve gelecek yıl kendilerinin daha üst bir performans düzeyine yerleştirilecekleri taahhüt edilmektedir. Sonuç itibarıyla performans değerlendirme sistemine çalışanların güveni azalmaktadır [7].

Bundan başka, işletmelerde giderek daha fazla sayıda çalışan yüksek bir performans düzeyini ifade eden kategorilere yükselmektedir. Buradaki ilginç çelişki ise organizasyonel performansın bu trend ile paralellik göstermemesidir. Bu durum, performans ölçüm sisteminden kaynaklanan hataların mevcut olduğunu bir anlamda kanıtlamaktadır [7]. Yöneticilerin yaptıkları performans değerlendirme çalışmalarının doğruluğunu inceleyen bir araştırma, yöneticilerin gerçek performans düzeyini algılamakta başarısız olduklarını ortaya koymuştur. Söz konusu araştırma sonuçları, yöneticilerin özellikle çalışanların teknik becerilerini değerlendirme konusunda fazla iyimser davrandıkları, çalışanların davranışları ile yöneticilerde yüksek performans algısı yaratarak yanıltabildikleri ve yöneticilerin performans değerlendirme konusunda yetersiz kaldıkları şeklinde yorumlanmaktadır [38].

Öte yandan, söz konusu aksaklıkları içeren bir performans değerlendirme sistemi çalışanların motivasyonu açısından da sakıncalar yaratmaktadır. Örneğin, 1993-1996 yılları arasında 2000 kişi üzerinde dört kez tekrarlanan bir araştırma, çalışanların işletmede kullanılan performans değerlendirme sisteminden memnuniyet

düzeylerinin iş tatminleri üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur [39]. Bundan başka, bilindiği gibi uygulamada performans değerlendirme sonuçları terfi kararlarına da bilgi girdisi sağlamaktadır. Bu konuda yapılan bir araştırmaya göre, performans değerlendirme sonuçları genellikle personelin %60'ının terfi edebileceği yönünde bir tablo ortaya çıkarmaktadır. Oysa bir işletmede gerçekten terfi edebilenlerin oranının %5'i aşması genellikle mümkün değildir. Örneğin, on yıl boyunca terfi edebilir şekilde değerlendirilen ama terfi etmeyen çalışanlar açısından performans ölçüm sistemi başlı başına bir motivasyonsuzluk kaynağı oluşturmaktadır [31]. Ülkemizde faaliyette bulunan bazı işletmeler de belirli bir performans değerlendirme döneminde tüm performans faktörlerinden ortalamanın üzerinde skor almış olmayı terfi için bir ön koşul olarak kabul etmektedir.

Bu çerçevede, performans değerlendirme sürecinin değerlendirilen kişilere adil, sistemli ve anlaşılabilir bir şekilde uygulandığı mesajını vermesi önem taşımaktadır. Ancak, değerlemecilerin göstereceği kişisel özen ile bu sürecin başarılı olması mümkün değildir. Burada önemli olan nokta sistemin tasarımında bazı ilkelerin izlenmesi ve düzenlenmesidir [7]. Belirtilen kavramsal çerçeve içinde performans değerlendirme formlarının köklü şekilde revize edilmesi önem taşımaktadır. Söz konusu revizyon alanlarını performans ölçüm kriterleri (doğru şeyleri ölçmek) ve değerlemede kullanılan ölçek (doğru şekilde ölçmek) açısından ele almak mümkündür.

II.1. Doğru Şeyleri Ölçmek: Performans Ölçüm Kriterlerinin Revize Edilmesi

Performans değerlendirme çalışmalarında çoğu kez kişilerin performansı yerine bireysel tutumları üzerinde odaklanılmaktadır. Hatta, *ideal özellikler* kombinasyonu yaratılarak değerlemeye esas alınmaktadır. Öte yandan bu ideal özellikler bileşiminin değerlendirme tarafından algılanması da farklılık gösterebilmektedir. Örneğin bir yönetici hedeflerini sürekli aşan hırslı astını çok agresif bir tutum göstermesi nedeniyle başarısız olarak değerlendirdiğini belirtmektedir. Bir başka yöneticinin, iş arkadaşları ile sürekli çatışma içinde olan bir kişiyi, hedeflerini sürekli aşması nedeniyle terfi edebilir şekilde değerlendirmesi de mümkündür [16]. Yine performans değerlendirme sonuçlarının güvenilirliğini araştıran bir başka çalışmada, astlarının çalışmasını planlama becerisi gelişmiş bir ara kademe yöneticinin performansının söz konusu faktör açısından vasat olarak değerlendirdiği tespit edilmiştir. Bunun nedenleri incelendiğinde değerlemecinin, değerlendirilen kişinin genel olarak tavır ve tutumlarından rahatsızlık duyduğu için bu kararı verdiği ortaya çıkmıştır [7].

Bundan başka, performans değerlemede kullanılan ölçütlerin yeterince net bir şekilde tespit edilmemesi nedeniyle başarısız sonuçlar alınabilmektedir. Örneğin, liderlik, güvenilirlik, müşteri odaklılık gibi performans kriterlerinin ölçülmesi oldukça güçtür. Bunun yerine genel özellikler, davranış ve sonuçlara dayanan ve net şekilde tanımlanmış ölçütlerin kullanılması mümkündür. Sözelimi güvenilirlik kriterinin, değerlendiricinin kişinin görevini zamanında tamamlamasına ilişkin yargısı yerine, değerlendirilenin işini zamanında tamamlama oranı veya ne kadar geç tamamladığı dikkate alınarak değerlendirilebilir [7].

Öte yandan, performans değerlendirme kriterlerinin azaltılması da literatürde yaygın şekilde dile getirilen bir öneridir. Aynı anlamı taşıyan veya birbirleriyle örtüşen performans faktörlerinin birleştirilmesi yararlı olabilecektir. Örneğin, iş kalitesi ile müşteri tatmini sağlama, ekip becerisi ile işbirliği yapma becerisi de çoğu kez aynı anlama gelmektedir. Bir görüşe göre, yaratıcılık bireysel bir beceri değildir ve bu nedenle de kişisel performans ölçüm kriterleri arasında yer alması anlamlı değildir [1]. Gerek duyulduğunda yeni performans faktörlerinin eklenmesi veya çıkarılması mümkündür.

Ölçülemeyecek şeyleri ölçmeye çalışmak da anlamsız olmaktadır. Örneğin, çalışma ortamının güvenliğini sağlama faktörünün *hedefin çok altında, hedefin altında, hedefe uygun, hedefin üstünde, hedefin çok üstünde* gibi bir değerlendirme skalası ile ölçülmesi anlamsız olmaktadır. Çünkü hedef sıfır kazadır ve skalada 3 puana karşılık gelmektedir. Dolayısıyla, bu performans faktörü için 4 veya 5 değerine karşılık gelecek bir durum söz konusu değildir. Benzer şekilde, hizmet sektöründe müşteriye karşı daima nazik ve beklentilerine cevap verecek şekilde davranmak hedeflenen performansı ifade etmektedir ve 3 puana karşılık gelmektedir. Bu performans düzeyinin üstünde 4 veya 5 ile ifade edilebilecek bir düzey söz konusu değildir. Dolayısıyla her şeyi sayılarla ölçme saplantısından kurtulunması önem taşımaktadır [29].

Öte yandan, performans değerlendirme formunda ast ve üste ayrılmış açık uçlu değerlendirme alanları genellikle boş bırakılmakta veya formaliteyi yerine getirmek üzere ilkökul öğrencilerinin karnelerine benzer genel geçer ifadelerle ayrılmaktadır. Yani, sistem uygulamada işlemezdir.

II.2. Doğru Şekilde Ölçmek: Performans Ölçüm Skalalarının Revize Edilmesi

Performans değerlendirme amacıyla katı ve mekanik bir değerlendirme skalasının kullanılması, ne değerlendirileneğin yargılarını doğru şekilde yansıtmasına izin vermekte; ne de değerlendirilenin motivasyonunu arttırmaktadır. Öte

yandan, yukarıda da belirtildiği gibi eğer aksaklık personelden değil de sistemden kaynaklanıyor ise değerlendirme skalaları aslında hiçbir şeyi ölçmüyor demektir [17].

Bu nedenle performans ölçüm skalalarının daraltılması önem taşımaktadır. Bir görüşe göre çok iyi veya çok kötü performans düzeyi çoğu kez sistemden kaynaklanan etkilere açıktır. Orta performans düzeyindeki çalışanların sistemin etkisi nedeniyle farklılaştırılması da çoğu kez yanıltıcı sonuçlar doğurabilmektedir. Özellikle, orta düzeyde yer alan performans düzeyini vasatın altı, vasat ve vasatın üstü gibi üç dilime ayırmak herhangi bir yarar sağlamamaktadır. Ortalama veya ortalamanın üzerinde performansa sahip çalışanların adil şekilde değerlendirilmesi de çoğunlukla güçtür. Pek çok araştırmacı, ortalama performansa sahip çalışanlar ile mükemmel performansa sahip çalışanların aynı şekilde ödüllendirilebildiğini, hatta bazı durumlarda ortalama performansa sahip kişilerin terfi ettirilebildiğini belirtmektedirler [17].

Bundan başka, vasat performans düzeyi (5'li skalada 3) ile ortalamanın üzerinde performans düzeyi (5'li skalada 4) arasında adil bir ayırım yapmak da zordur. Dolayısıyla anlamsız bir performans düzeyi ayırımının değerlendirme formunda yer alması gereksiz olmaktadır. Benzer şekilde, hedefleri aşıyor (5'li ölçekte 4), hedefleri büyük ölçüde aşıyor (5'li ölçekte 5) şeklinde ifade edilen performans düzeyleri arasındaki fark, çoğu kez değerleyen subjektif yargısına kalmaktadır. Oysa, performansa dayanan ücret sistemleri uygulayan işletmelerde, skalada yer alan ilave bir sözcük çoğu kez bir yıllık ücreti etkilemektedir [29].

Değerlemede kaçılı ölçüğün kullanılacağı konusunda kesin bir kural olmamakla birlikte 3'lü bir ölçüğün tercih edilmesi önerilmektedir. Ancak, kişiler işe yeni atanmışlar ve işi öğrenmeleri için belirli bir zamana ihtiyaçları varsa ölçüğün dördü bir niteliğe dönüştürülmesinin fayda sağlayacağı savunulmaktadır. Toplam kalite anlayışına göre, hedef performans düzeyine ulaşıp-ulaşılmadığının tespit edilmesi önem taşımaktadır. Bu nedenle, toplam kalite ve insan kaynakları alanında çalışmalar yapan araştırmacılar *iyi, yeterli ve iyileştirilmesi gerekir* şeklinde üçlü bir ölçüğün gereken tüm bilgileri sağlayacağı görüşünü savunmaktadırlar. Zaten, farklı skalalar kullanılarak ölçülen performans düzeylerini karşılaştıran bir araştırma, 3'lü ve 5'li ölçekler arasında ölçüm sonuçları açısından herhangi bir fark olmadığını ortaya koymuştur. Aynı araştırma, ölçüğün 5'in üzerine çıkarılmasının herhangi bir ilave fayda sağlamadığını; ikili bir ölçüğün ise -ortalamanın altında ve üstünde - sakıncalar yarattığını tespit etmiştir [7,17]. Dolayısıyla, performans hedefleri oluşturma ve bu hedeflere ulaşılma düzeyini ölçmeye dayalı bir sistemde beşli, yedili, onlu skalaların kargaşa

ve hatalara yol açmaktan başka bir yarar sağlamayacağı görüşüne varmak mümkündür.

III. SONUÇ

Geleneksel performans değerlendirme sisteminin toplam kalite ilkeleri doğrultusunda köklü şekilde revize edilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, performans değerlendirme sisteminin öncelikle organizasyonun stratejik planlama sistemi ile entegre edilmesi önem taşımaktadır. Öte yandan, bireysel performans değerlendirme sistemine çoklu geribildirim ve ekip bazlı performans ölçüm sisteminin eklenmesi mümkündür. Son olarak ise performans değerlendirme amacıyla kullanılan formların içerik ve değerlendirme ölçüğü açısından revizyona tabi tutulması fayda sağlayacaktır.

Sonuç itibarıyla performans değerlendirme sisteminin, çalışanları organizasyonun stratejik öncelikleri doğrultusunda ve işbirliği temelinde birleştiren bir organizasyonel yapı taşı olarak şekillendirilmesi kaçınılmaz olmaktadır. Çünkü, toplam kalite felsefesi bizleri çalışanlara yönelik yeni bir paradigmayı benimsemeye yöneltmektedir. Bu yeni paradigmanın [38] temelinde ise organizasyonların başarısının insanların tek tek ne kadar iyi çalıştığına değil, ne ölçüde işbirliği yaptığına bağlı olduğu anlayışı yer almaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] ANTANIONI, D., "Improve the Performance Management Process Before Discontinuing Performance Appraisal", *Compensation & Benefits Review*, May-June 1994, s.29.
- [2] MOHRMAN, A.; RESNICK, S.; LAWLER, E., *Designing Performance Appraisal Systems, Aligning Appraisal and Organizational Realities*, Jossey-Bass Pub, San Fransisco, 1990, s.12.
- [3] GIBSON, R., *İş Yeniden Düşünmek*, Çev. Sinem Gül, Sabah Yayınları, İstanbul 1997, s.7.
- [4] JOINER, B., *Fourth Generation Management*, Joiner Association Pub, New York 1997, s.243.
- [5] ECKES, G., "Practical Alternatives to Performance Appraisal", *Quality Progress*, November 1994, s.58.
- [6] JUST, K., "Team Performance Management System that Really Work, Center for the Study Work Teams", *Proceedings*, 1996, University of Texas, www.unt.edu, s.17.

- [7] LAWLER, E.E., III, **Rewarding Excellence, Pay Strategies for The New Economy**, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 2000, s.186.
- [8] CONGER, J.; FINEGOLD, D.; LAWLER, E., III, "Appraising Boardroom Performance", **Harvard Business Review**, Jan-Feb 1998, ss.136-148.
- [9] SENGE, P., "İğnenin Gözünden, Geleceği Yeniden Düşünmek", Der. Rowan GIBSON, Sabah Yayınları, İstanbul 1997, s.123.
- [10] POLLARD, D.; BUCKLE, R., "Multi-level Balanced Scorecard: Aligning Performance Measurement for Individual, Teams, Business Units and Whole Organization", www.ey.com, s.1.
- [11] ROSS, G., "Measurement: Focusing Employee Performance for Alignment", **Panorama Business Views**, 1999, s.2.
- [12] KAPLAN, R.; NORTON, D., **The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action**, Harvard Business School Press, Boston, 1996, ss.199-224.
- [13] MORGAN, B.; SCHINEMANN, W., "Measuring People and Performance: Closing the Gaps", **Quality Progress**, January 1999, s.5.
- [14] DENTON, D.K., "How a Team Can Grow?", **Quality Progress**, June 1999, s.53.
- [15] ZIGON, J., *Team Performance Measurement: A Process for Creating Team Performance Standards*, **Compensation & Benefits Review**, 1997, s.11.
- [16] COVEY, S., **Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı**, Çev. Gönül SUVEREN, Osman DENİZTEKİN, Varlık Yayını, İstanbul, 1997, s.243.
- [17] HARRINGTON, J., "Performance Improvement: Was Edward Deming Wrong?", **TQM Magazine**, 1998, s.1.
- [18] ARMSTRONG, M., **Performance Management**, Kagan Page Pub. 1994, s.145.
- [19] ZIGON, J., "Team Performance Measurement: Common Problems", www.zigonperf.com.
- [20] "Is Your Performance Appraisal System Team-Friendly?", www.zigonperf.com.
- [21] "Development and Validation of an Engineering Team Performance Scale", <http://www.icas.edu/newresearch/teamwork/scale.html>.
- [22] MARGERISON, C.; McCANN, D.; DAVIES, R., "Focus on Team Appraisal", **Team Performance Management an International Journal**, Vol.1, 1995, ss.13-18.
- [23] "One Team Approach To Performance Appraisal", www.opm.gov.
- [24] Evaluating Team Performance, A Report of the Working on Evaluating Team Performance, 1993, Interagency Advisory Group Committee on Performance Management and Recognition, www.npr.gov, s.28.
- [25] FINLOW- BATES, T., "Deming Was Right-99,75 Percent of the Time", **Measuring Business Excellence**, Vol.4, No: 3, MCB University Press, 2000, ss.31-34.
- [26] ANTONIONI, D., "Improve the Performance Management Process Before Discontinuing Performance Appraisal", **Compensation & Benefits Review**, May-June 1994, s.29.
- [27] HAMMER, M., "Yönetimin Sonunun Ötesinde", der. Rowan Gibson, Sabah Yayınları, İstanbul, 1997, s.86.
- [28] CARDY, R.L.; SUTTON, C.L.; CARSON, K.; DOBBINS, G., "Person And System Effects In Performance Appraisal: Rating As A Function Of The Degree Of Performance Responsibility And Error Fullness", **Journal of Quality Management**, Vol.3, No: 1, 1998, ss.79-99.
- [29] BOUNDREAUX, G., "What TQM Says About Performance Appraisal", **Compensation & Benefits Review**, May-June 1994, s.3.
- [30] WHITE, M.A.; NEBEKER, D.M., "Team Oriented Performance Management: An Alternative to Traditional Performance Appraisal", Der. Stephen B Knouse, **Human Resource Management Perspectives on TQM**, ASQC Press, Wisconsin, 1996, ss.201-204.
- [31] RAY, N., **Empowering People at Work**, Gawer Pub, 1994, s.146.
- [32] "Team Measurement: Some Whys, Whats and Hows", Center for the Study Work Teams, Proceedings, 1996, University of Texas, www.unt.edu, s.2.
- [33] STEWARD, T., "Why Value Statements Don't Work", **Fortune**, 1996.
- [34] CHURCH, A.H.; WACLAWSKI, J., "Making Multirater Feedback Systems Work", **Quality Progress**, April 1998, s.82.
- [35] VALLE, M.; DAVIS, K., "Teams and Performance Appraisal: Using Metrics to Increase Reliability And Validity", **Team Performance Management**, Vol .5, Issue: 8 , 1999, s.6.
- [36] ANTONIONI, D., "Designing an Effective 360 Degree Appraisal Feedback Process", **Organizational Dynamics**, Autumn 1996, s.26.
- [37] From Vision to Revision: Developing A Peer Appraisal Process for the Manufacturing Environment, Center for the Study Work Teams, Proceedings, 1996, University of Texas, www.unt.edu.

- [38] PARNELL, J.; SINGER, M., "*The Organizational Charlatan Index, Developing an Instrument to Measure False Performance*", **Journal of Management Development**, Vol.20, No: 5, 2001, ss.448-450.
- [39] BLAU, G., "*Testing the Longitudinal Impact of Work Variables and Performance Appraisal Satisfaction on Subsequent Overall Job Satisfaction*", **Human Relations**, Plenum Publishing Co., August 1999, s.5.

THE TRANSITION FROM INFORMATION MANAGEMENT TO KNOWLEDGE MANAGEMENT THROUGH ACTIVITY – BASED APPROACH

S. Burak ARZOVA

Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler M.Y.O., Yardımcı Doçent Dr.

Özet: Günümüzde en önemli güç bilgidir. Ancak gelişen bilgi iletişim araçları, bu araçlara ulaşmadaki kolaylık, bilgiye sahip olmak için gereken mekan ve zaman kavramlarında da değişiklik yaratmıştır. Bu nedenle salt bilgiye sahip olmak artık güçlü olmak için yeter şart değildir. Bilgi, bilgiden fayda yaratacak olan kişilere iletilmediği sürece, toplama, sınıflandırma ve özetleme aşamalarına harcanan zaman dolayısıyla bir külfet olmaktan öteye gidemeyecektir. Bu nedenle gelişen şartlar, bilginin iyi yönetilmesini gerekli kılmaktadır. Yeni literatürde, bilgi yönetiminin bir üst düzeyi olan bilebilirlik yönetimi kavramı karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada; işletmelerde katma değer yaratmayan her türlü faaliyetin elenmesine yönelik çalışmaları kapsayan faaliyet tabanlı yaklaşımın, bilgi ve bilgi yönetiminden, bilebilirlik yönetimine geçiş aşamasında nasıl kullanılacağı konusu üzerinde durulmuştur.

management's information needs. The management accountant is expected to provide timely, accurate information. The information that management accountants gather and analyze is used to support the actions of management. All business managers need accurate and timely information to support pricing, planning, operating, and many other types of decisions. Managers of manufacturing, merchandising, government, and service organizations all depend on management accounting information. Multidivisional corporations need large amounts of information and more complex accounting and reporting systems than do small business. But small - and medium - sized businesses make use of certain types of financial and operating information as well. The types of data needed to ensure efficient operating conditions do not depend entirely on an organization's size [2].

I. INTRODUCTION

In their pursuit of customer, management must ensure that the product or service output of their firm meets the demands of the market. To achieve this they should consider their organization's ability to deliver appropriate products and services, at the time when they are wanted, of a standard and quality that is expected, and at a price which is competitive. These objectives require balancing, as there are distinct trade-offs among them. Underlying them all, however, is the question of their cost. Strategies, policies and actions in respect of these factors will need to take account of the cost implications and indeed may involve establishing new requirements for various aspects of the business. These are the basic ingredients of cost management. To be effective, cost management must be based on a sound knowledge of the organization's cost structure and an appreciation of how costs are determined and therefore how they may be influenced. This understanding assists managers in exerting effective control over costs in pursuing their objectives. However, knowledge requires information [1].

Management accounting consists of accounting techniques and procedures for gathering and reporting financial, production, and distribution data to meet

II. THE DIFFERENCES BETWEEN INFORMATION MANAGEMENT and KNOWLEDGE MANAGEMENT

As information technology evolves, organizations will increase their effectiveness. Further more, as markets change, companies and organizations will run into global competitors that increasingly look to information and information technology for competitive advantage [3].

A total transformation in the economics of business is the root of the revolution of management control systems. We are hurrying away from the traditional economies of mass production to the economies of "mass customization", using flexible processes and work forces to provide variety of low cost. In this new world all the management controls that drive people's behavior are being rethought – accounting, manufacturing process controls, compensation, and related performance measurement systems. The boundaries between these areas are evaporating. The classic example is quality control [4].

Defining data, information and knowledge is difficult. Only through external means or from a user's perspectives, can only distinguish between data, information, and knowledge. In general, data are considered as raw facts, information is regarded as an organized set of data, and knowledge is perceived as meaningful information [5].

Information highway should be viewed as more than a high-speed mechanizing force; it can fundamentally reshape the way business is done. The effective use of information and communication technologies in the information highway age enhances competitive advantage by [6]

- ✓ delivering increased productivity;
- ✓ reducing both product development and marketing life cycles; and
- ✓ facilitating redesign and re-engineering of the workplace.

Zoikoczy defines information "as the meaning that a human expresses by, or extracts from, representations of facts and ideas, by means of the known conventions of the representations used" [7]. This definition includes the word "meaning" which is just intangible and elusive as "information". As a concept, information is the raw material for making decisions for creating knowledge and fuelling the modern organization and has always connoted different meanings to various information professionals, depending on what side of the information profession they belong [8].

Like energy and politics, technology is changing the ways in which information is captured, processed, stored, disseminated and used. Information, therefore, like any other resource in an organization, should be properly managed to ensure its cost-effective use. It is an ingredient that is vital to good management and if properly managed, should rank in importance with the organization's personnel, material and financial resources. In an organizational context, it is increasingly being recognized as a resource independent of the technology using in manipulating it [8].

It is now said that value added in most businesses today is in the form of knowledge, not "stuff". The extended IT industry has been quick to promote the notion that knowledge management not only lowers cost structures and increases strategic flexibility but also facilitates knowledge creation and utilization, especially in firms competing in dynamic environments. Knowledge involves thinking with information. If only the circulation of information is enabled, knowledge is not thereby increased. Finding who knows what in an organization has always been time-intensive. Thus, a knowledge

management system must include a way to find people based on their skills and area of expertise [9].

There should be distinct but integrated strategies for both information systems and information technology. Both should be part of the overall business strategy considerations. Clearly the role of information technology is to support operational and information systems, which in turn are to support decision-making activities at all level of management. As such we can view information technology function as "supplying" to the "demands" of information systems functions which in turn "supply" to the "demands" of management. A cycle of activities should be led by the business strategies influencing the information systems function: this in turn indicates its needs and priorities to the information technology function which rationalizes and supplies appropriate infrastructures and services [10].

Information management has been defined as the organization – wide capability of creating, maintaining, retrieving and making immediately available the right information, in the right place, at the right time, in hands of the right people, at the lowest cost, in the best media for use in decision making [11].

Knowledge management systems must connect people to enable them to think together and to take time to articulate and share information and insights they know are useful to others in their community. That is, the issues of work habits and organization culture are not merely secondary or simply implementation issues as they have been generally regarded in the information management literature [9].

The six characteristics of knowledge that distinguish it from information are described by Mc Dermott [12]:

- ✓ Knowledge is a human act.
- ✓ Knowledge belongs to communities.
- ✓ Knowledge is created in the present moment.
- ✓ Knowledge is the residue of thinking.
- ✓ Knowledge is created at the boundaries.
- ✓ Knowledge circulates through communities in many ways.

III. THE CHALLENGE TO THE TRADITIONAL METHODS

People usually consider accounting to be "financial." But this is valid only for the part, going back 700 years, that deals with assets, liabilities and cash flows; it is only a small part of modern accounting. Most of accounting deals with operations rather than with finance, and for operational accounting money is simply a notation and the language in which to express non-monetary events. Indeed, accounting is being shaken to its roots from being financial and towards becoming operational [13].

Cost management begins with an awareness of what events spawn costs. Only after identifying activities that generate costs can cost management efforts be successful. Management can only control by altering or changing the nature and extent of activities that create costs. The emerging philosophy of activity-based management offers an appropriate framework to identify causes (activities) and effects (costs). Further, cost management is an evolutionary rather than a static process. Over time, costs change for a variety of reasons including inflation, technological innovations, supply and demand effects, and variance in method or application as well as change in process. In addition, innovations in information technology continue to lower the cost of acquiring knowledge about costs. As a consequence, there exist new opportunities to access information that supports increased cost management efforts [14].

Cost management generally takes one of different forms:

- ✓ Cost Containment,
- ✓ Cost Avoidance,
- ✓ Cost Reduction.

There is the new "transactional" accounting that attempts to relate operations to their expected results. There are attempts to change asset values from historical cost to estimates of expected future returns. Accounting has become the most intellectually challenging area in the field of management, and the most turbulent one. All these new accounting theories aim at returning accounting data into information for management decision making. In other words, they share the goal of computer-based data processing [13].

For management accountants the most important changes in the last few decades have resulted from the rapid movement to more automated and integrated business methods. These new methods damage managerial accounting forms of analysis because they

violate the unspoken assumptions in the traditional techniques. For example, traditional production accounting methods assume that direct labor drives most cost, yet it is known that this not happen in factory automation. The new environment violates other assumptions, such as the little recognized fact that standard costing is useful for control purposes in situations with low to medium amounts of variability, but not in situations with high variability or the extremely low variability that is seen in advanced manufacturing technology [15].

Cost or management accounting systems have two major purposes: product costing, and planning and control. Cost accounting techniques for fulfilling these purposes include [16]

- ✓ Cost / Benefit tests for designing and changing management accounting systems – Elaborate systems are expensive and time consuming, but managers authorize their installation and adaptation only if doing so will sufficiently improve collective operations.
- ✓ Product costing and control systems that are tailored to underlying operations, not vice versa.
- ✓ Control devices in all product costing systems – These systems include responsibility accounting, budgeting, and variance analysis.
- ✓ Various resources of management information in addition to management accounting systems.

As we have already pointed out, traditional cost systems put most their effort into capturing material and labor costs. All other cost are relegated to overhead accounts. At the same time, management has come to accept overhead as a given and believe that there is not much a manager can do to improve upon this cost area. In the minds of traditionalists, it is the **cost of doing business**. Therefore, the great majority of effort is put into improving upon labor and material costs. There are two things wrong with this reasoning. First, traditional cost systems rely on far too few elements of production cost to paint a realistic picture. Second, this reliance upon three elements of cost (labor, material, overhead) hides the real opportunities for improvement. In order to rectify this situation, accountants need to restructure their system of reporting costs so that it monitors and controls many more elements and identifies these elements back to correct product and level. This will entail addressing the cost of number of functional activities within manufacturing and beyond. The managers need systems which will report on the activities of Sales, Engineering, Finance and Procurement as they relate to each product [17].

IV. THE CHANGES CAUSED BY ACTIVITY-BASED APPLICATIONS

Activity-based costing changes the traditional view of capacity. In a traditional unit-based system, capacity is defined by the volume of production - the numbers of units produced. In ABC, capacity is defined as the ability to perform activities, therefore, every activity identified in ABC has the potential of going into an excess capacity position. A well-designed ABC system should identify the practical capacity to perform each activity and the use that capacity to generate the costs of performing activity [18].

Activity-Based Costing change process begins with the organization identifying the activities which are being performed by its resources. Resources are defined as any cost creating entity which is utilized to operate an organization's business. People, machines, equipment and even money are just some of the vital resources which a company needs to operate. Knowing how the resources are utilized is at the core of an activity-based system. But knowing how they are used is not always readily apparent and that is why the identification of cost activities begins with the discussion of resource utilization [17].

Activity-Based Costing yields much information about activities and the resources required to perform these activities. Thus ABC is much more than a cost assignment process. ABC supplies the information and activity-based management uses this information in various analyses designed to result in on going improvement. ABC contributes to cost reduction in marketing and administrative activities as well as improves product costing the concept underlying ABC - that activities consume resources and products require activities- apply as readily in service organizations as they do in manufacturing organizations [19].

Activity-based management (ABM) is similar in nature to Business Process Reengineering (BPR) but adds the analysis of the cost management system. ABM consists of two primary viewpoints: a cost view and a process view. Under the cost view, ABM is a cost accounting system (called activity-based costing). It is a system that is used to more accurately determine the full cost analysis of service activities (such as payroll accounting and duplicating), costs of core activities (such as production processes) and costs of products, services, and other cost objects. Under the process view, ABM is used to develop financial and non-financial performance indicators for the output of each activity center. The goal of the cost view is to determine the cost of a product or service, while the goal of the process view is to measure performance. The attractiveness of ABM is that the same information system accomplishes both goals [20].

As defined above, activity-based management is an approach to managing an organization that includes identifying all major operating activities, determining what resources are consumed by each activity identifying how resources are consumed by each activity, and categorizing the activities as either adding value to a product or service or not adding value. Activity-based management is beneficial for both strategic planning and operational decision making because it provides financial and operational performance information at the activity level that is useful for making decisions about business segments, such as product lines, market segments, and customer groups. It also helps managers eliminate waste and inefficiencies and redirect resources to activities that add value to the product or service. Activity-based costing -as mentioned above- is the tool used in an activity-based management environment to assist in assigning activity costs to cost objects for costing and decision making. Activity-based costing helps managers make better pricing decisions, inventory valuations, and profitability decisions [2].

The steps necessary for designing and implementing the process view of activity-based management are outlined below [20]:

1. *Develop a clear and succinct mission statement:* What is the organization's raison d'être?
2. *Determine the core processes and the major cost object:* What are the processes that are central to the mission of the organization? What are the items to be ultimately costed?
3. *Determine the supporting processes:* What are the processes that sustain the core processes, such as certain administrative activities?
4. *Form the process teams:* What teams should be in place to perform the core and supporting processes? As espoused by reengineering theory, the process teams essentially replace the old function - oriented departments. Each team consists of employees trained (or to be trained) to accomplish the activities within each process?
5. *Define the strategic objectives of each process:* What are the long - term strategies and goals of each process?
6. *Set the major operating objectives of each process:* How can the long - term strategies and goals be achieved?
7. *Identify the main activities in each process:* What are the activities (work to be performed) that encompass each process? In ABM terminology, these are the activity centers.

8. *Develop key performance indicators for each process and activity:* How should performance for each process and activity center be measured? The performance indicators may include both financial and non – financial measures.

9. *Define the cost drivers for each activity:* What is causing resources to be consumed by each activity and cost object?

10. *Take steps to ensure the acceptance of the new system:* Employees must be oriented and trained to implement the new system and understand its output.

For many managers, the standard approach for improving a business is to benchmark each function or process against the company they think is the best in that function or process. But activity-based management enables companies to leapfrog the best – to become the company everyone else is copying. Activity-based management makes possible dramatic, rather than incremental, improvements [21].

Activities and strategies are closely linked in ABM because strategic choices drive activities. ABM deals with activities and costs that can be changed only gradually, which reflects the long-term perspective taken by ABM and its concern with strategic issues. Support costs ordinarily can not be changed in one week. Over time, however, changes that occur in a company's production methods, product design, and marketing strategy ultimately affect the company's indirect support costs [22].

A fundamental principle of Total Quality Management is that the business processes which deliver services and products to customers are identified and become the focus for improvement effort. Good management information is needed which can describe and monitor their performance in terms of:

- ✓ reflecting the customer's perspective;
- ✓ identifying the profitability of both products and customers;
- ✓ providing visibility of business processes;
- ✓ explaining or demonstrating cause and effect;
- ✓ reflecting reality;
- ✓ being predictive;

- ✓ embodying strategy.

Activity-Based Cost Management is aimed specifically at meeting this need. Its objective is to provide the information needed to improve business processes, and then sustained the improvement, first by enabling management to focus on doing the right things, and second, by providing an approach to doing them right [23].

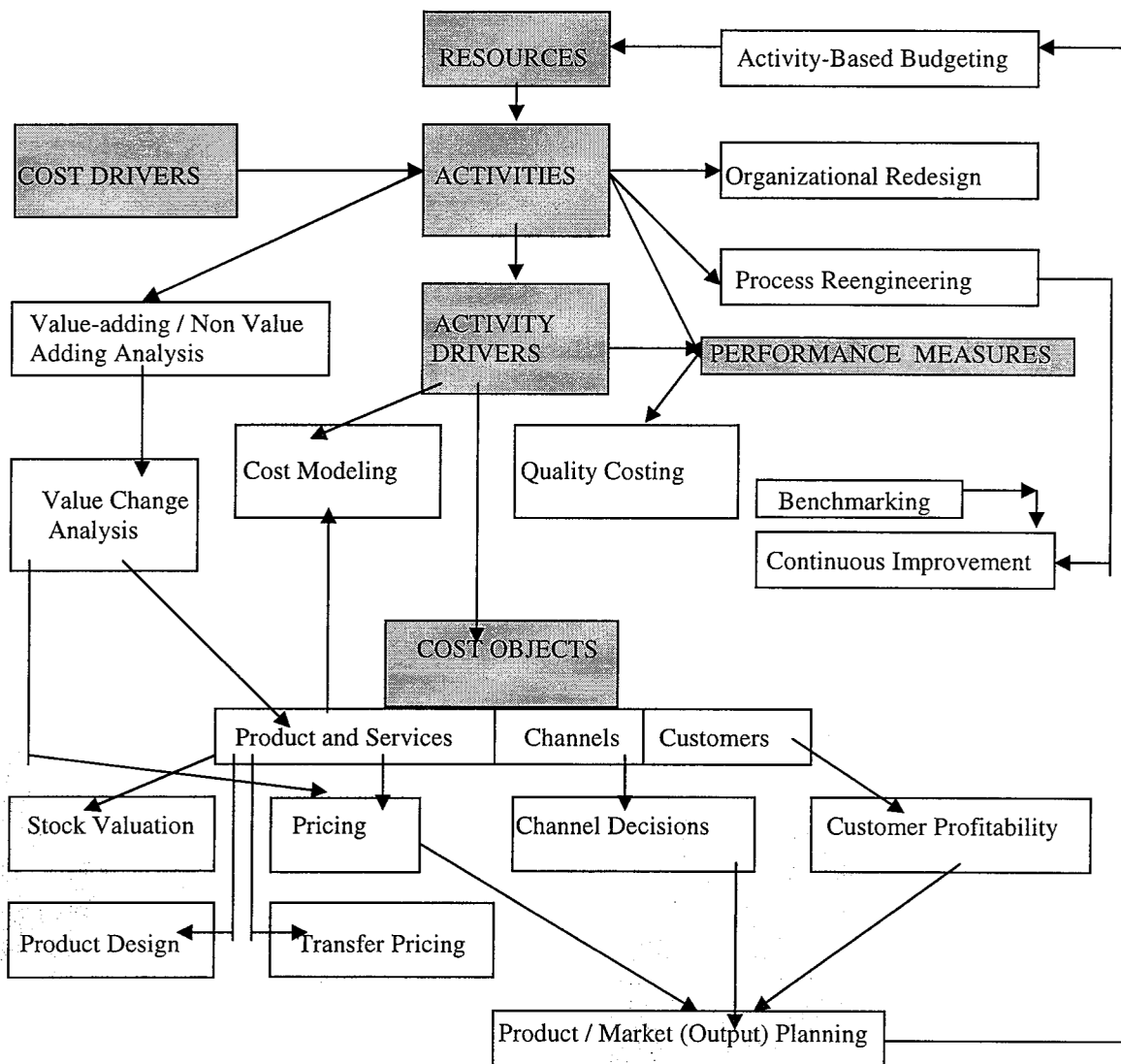
Activity-Based Cost Management systems have emerged in companies where managers believe that the cost of additional measurements by the ABCM systems are more offset by the benefits the new systems can provide. The managers associate three major benefits of categorizing activities in an ABCM system [24]:

- ✓ Improved decision making due to more accurate product costs,
- ✓ Improved insights in to managing the activities that lead to traditional fixed costs,
- ✓ Easier access to relevant costs for a wider range of decisions.

Distorted knowledge of product costs makes it difficult for management to know how to best employ the resources available and satisfy its primary responsibility. Unfortunately, although it is relatively easy to prove that a cost system is reporting inaccurate product costs, it is extremely difficult to prove that the firm is suffering because of it. No business decision depends solely on product cost information is commonly used in decisions that rely on a wide range of information. The symptoms of reliance on distorted costs can be used to determine whether the cost system needs redesigning. This approach is advantageous because it is relatively fast and inexpensive. It is not, however, a perfect test. First the symptoms are not always easy to detect, and the inability to detect them does not guarantee that the firm is not suffering. Second, there are several competing explanations for each symptom, and it is not always possible to rule them out. The risk of unfairly blaming the cost system can be reduced by determining whether it suffers from one of the more common design flaws [25].

Supply chains and value chains are the two tools of activity-based management that helps managers better understand their organizations either internal and external operations.

Figure.1: An Integrated Framework for Activity-Based Management



PARTRIDGE, M.; PERREN, L.: "An Intergrated Framework for Activity-Based Decision Making", *Management Decision*, 36/9, pp.582.

A value chain analysis is essential to determine exactly where in the firm's segment of the chain – from design to distribution – costs can be lowered or customer value enhanced. The value chain framework is a method for breaking down the chain – from basic raw materials to end-user customers – in to strategically relevant activities in order to understand the behavior of costs and the resources of differentiation. Any firm is the typically only one part of the larger set of activities in the value delivery system. Suppliers not only produce and deliver inputs used in a firm's value activities, but they importantly influence the firm's cost or differentiation position as well. Similarly, distribution channels have significant impact on a firm's value activities [26].

A supply chain is an interdependent collection of organizations that supply materials, products, or services

to a customer. When managers understand their product's or service's supply chain, they can better understand their organization's role in the total process of creating their product or service and delivering it to customers. Every organization can create a variety of supply chains because of its variety of suppliers and customers [2].

A company can enhance its profitability by understanding not only its own value chain, but also how its value-adding activities fit into its suppliers' and customers' value chain. Working with suppliers and customers across the entire supply chain provides opportunities to reduce the total cost of making a product, even though costs for one activity may be increased. When organizations work cooperatively with others in their supply chain, new processes can be introduced that will reduce the total cost of products or services [2].

Managing costs effectively, requires abroad focus, external to the firm. This approach can be analyzed in the strategic cost management framework. This perspective has been termed "value chain" by Porter. The external focus sees each firm in the context of the overall chain of value-creating activities of which it is only a part. Value chain analysis is contrasted with value-added analysis, which starts with payments to suppliers (purchases) and stops with charges to customers (sales), while focusing on maximizing the difference, the value added (sales minus purchases) for the firm [27].

V. CONCLUSION and DISCUSSIONS

A central argument of this paper concerns the need to understand the relationship between information and knowledge management. Accounting as a system plays an important role in the field of management information. Management needs the true and reliable information before decision making. This information must concern all the activities that the firm is performing. The activity analysis is the lonely way of understanding of what is wrong in the firm and how they can be changed. Thanks this complex and extensive analysis, the knowledge is occurred. The knowledge management is a complex activity rather than to be an art.

The potential benefits of ABCM can be analyzed in advance along two separate dimensions. The first is based on the probability that, in a given application, ABCM will produce costs or other results that are significantly different from ones that could be generated with more conventional or less costly methods. The ABCM – generated costs may or may not be "better" or more accurate, but they are different in amount. The second dimension of the model seeks to establish that, given that cost information generated by ABCM is indeed different, management will use it for significant decisions. Managers must regard ABC information as superior, and the nature of the organization and its competitive, legal and social environments must allow managers to use information freely [28].

Without measurement, management decision making has to be based on intuition, impulse and hunch. Traditional information is based on departments, functions and nominal codes. Modern management thinking has championed the importance of cross departmental initiatives, of core competencies which transcend the confines of strategic business units. Such notions seem to be the way forward, but without sound quantitative activity-based information, we may see a reversion to intuitive decision making [29].

Shields M. & Young S.M. [30] says that top management must take the initiative in decision making

and action to demonstrate to other employees and stake holders that they are serious about improving the competitive position of the firm. Top management must establish strategic goals for cost reduction. These goals should be based on supporting or reinforcing the firm's core competencies and competitive strategy. For example, top management may decide that the best way to reduce cost and to increase both quality and flexibility in the long-term is by exploiting the firm's competence in mechanical, manufacturing, and software engineering by implementing CIM (Computer Integrated Manufacturing) or by looking at the firm as a total of value creating activities. So, the top management may decide to eliminate the activities that are consuming time and labor force or causing cost. This may be named "Cost-Conscious Culture". Top management is responsible to develop this culture through the all firm. The goal of the cost-conscious culture can be summarized as the continuous improvement of quality, time, and cost through innovation.

Systems can become obsolete if they fail to take advantage of technical improvements that permit more efficient data gathering and analysis. Sometimes management changes its strategy and therefore wants to encourage and reward different behavior the cost system doesn't always adapt. The mere presence of symptoms doesn't mean the cost system that the company still using, is obsolete. A product may have inexplicably low profit margins because the cost system is obsolete – or because a competitor has adapted a penetration strategy. It helps to think about the internal and external changes that make a cost system obsolete. Checking for symptoms and looking for changes that may have caused them gives a good indication of the effectiveness of the current system [31].

Increasingly, the financial person will create value in the organization because she or he really understands the operations and is able to develop a customized system that has the highest payoff at the least cost for that organization. That role will require continual involvement in management – level activities and an understanding of the critical success factors in the business, the technology of the business, the nature of outside product, and customer markets. Systems must be kept appropriate and up to date for that environment to meet management objectives [18].

REFERENCES

- [1] INNES, J.; FALCONER, M., **Overhead Cost**, CIMA Academic Press Inc., 1993, p.81.
- [2] NEEDLES, B.E.; POWERS, M.; MILLS, S.K.; ANDERSON, H.R., **Managerial Accounting**, Fifth

- Edition, Houghton Mifflin Company, Boston, 1999, pp.163-165.
- [3] COKINS, G., **Activity-Based Cost Management: Making it Work**, Mc-Graw Hill Book Company, Boston, 1996, pp.1-42.
- [4] ROSS, G.H.B., "Revolution in Management Control", **Management Accounting**, November 1990, pp.23-27.
- [5] BHAT, G.D., "Knowledge Management in Organizations: examining the Interaction Between Technologies, Techniques, and People", **Journal of Knowledge Management**, Vol.5, No: 1, 2001, pp.68-75.
- [6] LIN, B., "Managing in an Information Highway Age: Critical Issues", **Industrial Management and Data Systems**, Vol: 94, No: 8, 1997, pp.3-7.
- [7] ZOIKOCZY, P., **Information Technology: an Introduction**, Pitman. London, pp.157-158. In Adeoti - Adekeye, W.B., "The Importance of Management Information Systems", **Library Review**, Vol.46, No: 5, 1997, pp.318 - 327.
- [8] ADEOTI - ADEKEYE, W.B., "The Importance of Management Information Systems", **Library Review**, Vol.46, No: 5, 1997, pp.318-327.
- [9] LANG, J.C., "Managerial Concerns in Knowledge Management", **Journal of Knowledge Management**, Vol.5, No: 1, 2001, pp.43-57.
- [10] LEAK, C., "Information Systems Framework and Strategy", **Industrial Management and Data Systems**, Vol.97, No: 3, 1992, pp.86-89.
- [11] LANGEMO, M., "Records Management / Word Processing - a Needed Team Afford", **Records Management Quarterly**, Vol.14, No: 4, 1980, pp.10 -14.
- [12] McDERMOTT, R, "Why Information Technology Inspired But Cannot Deliver Knowledge Management", **California Management Review**, Vol:40 No:3, 1999, pp.103-117. In LANG, J.C., "Managerial Concerns in Knowledge Management", **Journal of Knowledge Management**, Vol.5, No: 1, 2001, pp.43-57.
- [13] DRUCKER, P.F., "Be Data Literate - Know What to Know", **The Wall Street Journal**, (1st December, 1992, p.14.
- [14] GROTH, J.C.; KINNEY, M.R., "Cost Management and Value Creation", **Management Decision**, Vol.32, No: 4, 1994, pp.52-57.
- [15] SAKURAI, M. ; SCARBROUGH, D.P., **Japanese Cost Management**, Crisp Publications, California, 1992, p.13.
- [16] FOSTER, G.; HORNGREN, C.T., "Cost Accounting and Cost Management in a JIT Environment", **Journal of Cost Management**, Winter 1998, p.4.
- [17] GRIECO, P.L.; PILACHOWSKI, M.JR., **Activity-Based Costing: The Key To The World Class Performance**, PT Publications, Florida, 1995, pp.13-98.
- [18] KING, A.M., "The Current Status Of Activity-Based Costing: An Interview With Robin Cooper and Robert S. Kaplan", **Management Accounting**, Vol.LXXIII, No: 3, 1991, p.26.
- [19] RAYBURN, G.L., **Cost Accounting: Using a Cost Management Approach**, Times Mirror Higher Education Group, Sydney, 1996, p.131.
- [20] TRUSSEL, M.J.; BITNER, L.N., "Strategic Cost Management: an Activity-Based Management Approach", **Management Decision**, Vol.36, No: 7, 1998, pp.441-447.
- [21] NESS, J.A.; CUCUZZA, T.G., "Tapping the Full Potential of ABC", **Harvard Business Review**, July-August 1995, pp.130-138.
- [22] ROTCH, W., "Activity-Based Costing in Service Industries", **Journal of Cost Management**, Summer 1990, p.5.
- [23] CLARK P.; BELLIS, J.R., "Activity Based Cost Management In The Management Of Change", **The TQM Magazine**, Vol.8, No: 2, 1996, pp.43-48.
- [24] COOPER, R., "Cost Classification in Unit-Based and Activity-Based Manufacturing Cost Systems", **Journal of Cost Management**, Fall 1990, p.10.
- [25] COOPER, R., "Cost Management Concepts and Principles: Does Your Company Need a New Cost System?", **Journal of Cost Management**, Spring 1987, pp.48-49.
- [26] SHANK, J.K.; GOVINDARAJAN, V., "Strategic Cost Management and The Value Chain", **Journal of Cost Management**, Winter 1992, p.7
- [27] SHANK, J.K.; GOVINDARAJAN, V. "Strategic Cost Analysis of Technological Investments", **Sloan Management Review**, Fall 1992, pp.47-49.
- [28] ESTRIN, T.L.; KANTOR, J.; ALBERS, D., "Is ABC Suitable for Your Company?", **Management Accounting**, April 1994, p.40.
- [29] PARTRIDGE, M.; PERREN, L. "An Integrated Framework for Activity- Based Decision Making", **Management Decision**, Vol.36, No: 9, 1998, pp.580-588.
- [30] SHIELDS, M.; YOUNG, S.M., "Effective Long-Term Cost Reduction: A Strategic Perspective", **Journal of Cost Management**, Spring 1992, p.23.
- [31] COOPER, R., "You Need a Cost System When", **Harvard Business Review**, January - February 1989, p.82.

ENFLASYONA AYARLANMIŞ MALİ TABLOLARIN YATIRIMCILARA YARARLILIĞI: LİTERATÜR ARAŞTIRMASI ve TÜRKİYE AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

Gökhan ÖZER

GebzeYüksekTeknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: Radical increases in the general price level especially due to the oil crisis in 1970s showed the deficiencies in financial statements with historical cost and these statements have been criticized for not providing true and realistic information for the users. There is a general consensus about the fact that financial statements with historical cost are not successful in reflecting the reality and that this inability may be solved by using inflation-adjusted financial statements. Nevertheless this theoretical judgment could not be approved – even only in stock markets- by empirical studies on participants of stock markets and prices of stocks. In this context, the aim of our study is to discuss and evaluate for Turkey, the findings obtained from academical accounting studies comparing the effects of the financial statements based on historical cost on the stock prices with the effects of the inflation-adjusted financial statements in the USA and UK stock markets.

I. GİRİŞ

Özellikle 1970’li yıllardaki petrol kriziyle birlikte dünyanın çeşitli ülkelerinin karşı karşıya kaldığı fiyatlar genel seviyesindeki yüksek artışlar, tarihi maliyetlerin geçerli olduğu mali tabloların ciddi eksikliklerini ortaya koymuş ve onları ilgililere doğru ve gerçeğe uygun bilgi sağlamadığı yönünde yoğun eleştirilerin odağı haline getirmiştir.

Gerçekten de tarihi maliyetlerin geçerli olduğu muhasebe sistemlerinden elde edilen mali tabloların, yüksek enflasyonun bulunduğu ülkelerde ve dönemlerde ekonomik realiteyi yansıtmakta başarısız olduğu hususunda kimsenin şüphesi bulunmamaktadır. Buna dayalı olarak enflasyona ayarlanmış mali tabloların, firmaların performansı hakkında tarihi maliyetli tablolarda sağlananın ötesinde ilave ve gerçeğe uygun enformasyon sağladığı yargısı, teorik olarak tüm ilgililer tarafından doğru kabul edilmektedir.

Bununla birlikte en az bu yargı kadar önemli bir başka husus, bu tabloların kullanıcılarına “gelecekte beklenen net nakit girişlerinin tutarı, zamanlaması ve belirsizliği hususunda yararlı olan bilgiyi sağlayarak onların rasyonel yatırım kararı vermeleri sürecinde [1]” katkı sağlayıp sağlamadığıdır. Örneğin yatırımcılar, hisse senetlerini satın alma, elde tutma ve satma kararlarında mevcut veri arasından genellikle tarihi maliyetli değişkenleri kullanıyorlarsa, diğer seçeneklerin teorik bir üstünlüğe sahip olması, mali tablolardan beklenen yararların elde edilmesi açısından pratik bir sonuç doğurmayacaktır.

Doğrusu hisse senedi piyasasının katılımcıları ile hisse senedi fiyatları üzerinde yapılan araştırmalar, teorik olarak geniş kabul gören bu hipotezin, en azından hisse senedi piyasası için geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Özellikle yoğun bir biçimde ABD ve İngiliz hisse senedi piyasalarında enflasyona ayarlanmış ve tarihi maliyetli mali tablolardan elde edilmiş değişkenlerle karşılaştırmalı bir biçimde yapılan araştırmalar (1980’li yılların ortasında enflasyonun bu iki ülke için önemli bir sorun olmaktan çıkması, akademik çalışmaların büyük bir hızla ivme kaybetmesine yol açmıştır), genelde enflasyona ayarlanmış mali tablo ilanlarının tarihi maliyetli mali tablo ilanlarına oranla hisse senedi fiyatlarının belirlenmesi sürecinde yararlı olarak algılanmadığını ortaya koymaktadır.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, ABD ve İngiltere hisse senedi piyasalarında enflasyona ayarlanmış mali tablo ilanlarının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini tarihi mali tablolarla karşılaştırmalı olarak analiz eden akademik içerikli muhasebe araştırmalarından elde edilmiş bulguları tartışmak ve özellikle SPK’nın 1 Ocak 2003 tarihinden itibaren uygulamaya hazırlandığı “Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkındaki Tebliğini” de dikkate alarak, düzeltilmiş mali tablolardan elde edilecek verinin piyasa katılımcılarına yararlı olduğu başarılı bir uygulamanın temel koşullarını oluşturacaktır.

II. LİTERATÜRDEKİ BULGULAR

Literatürde yatırımcıların ve yatırımcılara destek veren grupların enflasyona ayarlanmış veriyi kararlarında kullanma ve yararlı olarak algılama derecesi ile hisse senedi fiyatlarıyla enflasyona ayarlanmış ve tarihi maliyetli değişkenler arasındaki değerlendirme bağı hususundaki kanıtlar, **anket** ve **ilişki** çalışmalarıyla ortaya konmuştur.

II.1. Anket Çalışmaları

Bu kategorideki çalışmalarda, bireysel ve kurumsal yatırımcıların (ve onlara destek veren analistler gibi diğer grupların) enflasyona ayarlanmış muhasebe rakamlarını yatırım kararlarında kullanma ve yararlı olarak algılama derecesi araştırılmaktadır.

Amerika'da ASR 190 ile ilgili olarak bireysel kullanıcılar üzerine odaklanan araştırmaların büyük bir çoğunluğu, 1978-1980 yılları arasında yapılmıştır. Bu araştırmalar, Frishkoff [2] tarafından özetlenerek analiz edilmiştir. Kırkın üzerindeki araştırmanın yaklaşık % 70'i,

ilanların yatırımcılara hiç yarar sağlamadığını ya da çok az yararı olduğunu ortaya koymaktadır.

Brenner, yatırımcı ve finansal analistlere cari değerli değişkenlerin yararlılığını araştırdığı çalışmada; hisse senedi sahiplerinin cari değerli hisse başına kar rakamlarından yana ya da aleyhine açık bir tutum belirleyemediklerini, finansal analistlerin % 80'i cari değerli hisse başına kâr rakamını yararsız, % 12'si ise, yararlı bulduğunu ifade etmektedir [3].

İngiltere'de Lee ve Tweedie'nin kurumsal yatırımcılar üzerinde yaptığı araştırmada, yıllık raporun 9 önemli bölümü içerisinde ilave cari maliyetli muhasebe verisinin önem derecesinin 7, ilave cari satın alma gücüne göre düzenlenmiş muhasebe verisinin önem derecesinin ise 8 olduğu belirlenmiştir [4].

Arnold ve Moizer'in İngiltere'deki 202 yatırım analisti üzerinde yaptığı çalışmada [5], yatırım analistlerinin hangi varlık değerlendirme temeline dayalı veriyi kullanmayı tercih ettikleri araştırılmıştır. Bu araştırmadan elde edilen bulguların, tüm piyasa katılımcılarının tercihleri için iyi bir gösterge olduğu düşünülebilir.

Tablo.1. Alternatif Varlık Değerleme Seçenekleri ve Kullanım Sıklığı

Değerleme Seçeneği Türü	Genellikle	Bazen	Ender Olarak
Tarihi Maliyetli Bilanço Değerleri	137	42	12
Sabit Varlıklar ve Stokların Cari Maliyeti İçin Düzeltilmiş Değer	75	60	53
Genel Satınalma Gücü Değişmeleri İçin Ayarlanmış Değer	23	48	105
Gerçekleşebilir Değer	54	76	62

Kaynak: Arnold, J.; Moizer, P., "A Survey of the Methods Used by UK Investment Analysts to Appraise Investments in Ordinary Shares", Accounting and Business Research, Summer 1984, s.201.

Arnold ve Moizer'in sonuçları, yatırım analistlerinin genellikle kullandıkları değerlendirme seçeneğinin, tarihi maliyetli bilanço değerleri olduğunu göstermektedir. İkinci ve tarihi maliyetli bilanço değerlerine en yakın değerlendirme seçeneği ise, kısmen ayarlanmış bilanço değerleridir. Aynı çalışmada yatırım analistlerinden yıllık rapor bölümlerini önem derecesine göre sıralamaları istendiğinde, tarihi maliyetli gelir tablosu ve bilançonun ilk iki sırayı aldığı ve çok önemli olarak görüldüğü, buna karşın cari maliyetli verinin raporlandığı bölümün önem sırasının 7 olarak belirlendiği ifade edilmektedir.

Arnold, Moizer ve Noreen'in [6] Amerika ve İngiltere'deki finansal analistler üzerinde yaptığı karşılaştırmalı bir çalışmada, cari maliyetli verinin önem derecesinin 10 ve 11. sırada görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Analistler üzerinde Berliner [7] ve Norby [8] tarafından yapılan araştırmalar da Arnold ve Moizer'in sonuçlarını desteklemektedir. Bu araştırmaya göre de analistler, enflasyona göre düzenlenmiş muhasebe verisine pek ilgi göstermemektedir. Nitekim, SRI International tarafından yapılan bir başka araştırmada, enflasyona ayarlanmış faaliyet sonuçlarının kullanışlı olmadığı, ... hem bireysel hem de kurumsal yatırımcıların, enflasyona ayarlanmış faaliyet sonuçlarının bir değer taşımadığı [9] görüşüne ulaştıkları ifade edilmektedir.

Bu bulgulardan, tüm yatırımcıların ve onlara destek veren mali tablo kullanıcılarının enflasyona ayarlanmış veriyle pek ilgilenmedikleri sonucunu çıkartmak mümkündür. Anlama düzeyi çok düşük ya da çok yüksek olsun tüm yatırımcılar ve yatırımcılara destek veren gruplar, gerçeği daha iyi yansıtıp yansıtmadığı tartışmalarına

bakmaksızın, hisse senedi fiyatlarını belirlerken ve yatırımlarıyla ilgili kararlar verirken, tarihi maliyetli değerleri temel değişken olarak kullanmaktadır.

II.2. İlişki Çalışmaları

İlişki çalışmaları iki grup altında incelemeye tabi tutulabilir. Bunlardan ilki, finansal oranlara ve diğeri ise, hisse senedi fiyatlarına dayalı olarak yapılan araştırmalardır.

II.2.1. Finansal Oranlara Dayalı Araştırmalar

Bu çalışmalarda genellikle tarihi maliyetli oranlar ile enflasyona ayarlanmış oranlar arasındaki ilişki ve bunların tahmin gücündeki değişimler konu edilmiştir. Bu çalışmaların hisse senedi fiyatlarını açıklamak amacıyla yapılmadığı açıktır. Ancak tarihi maliyetli ve enflasyona ayarlanmış oranların çeşitli bakımlardan bir karşılaştırmasının yapılması, incelediğimiz konu bakımından dolaylı da olsa bir katkı sağlaması yüzünden değerli görülebilir.

Gombola ve Ketz, enflasyona ayarlanmış veriden elde edilmiş oranların tarihi maliyetli oranlarla çok sıkı bir ilişki içinde olduğunu ve istatistiki olarak analiz edildiğinde aynı kategori içinde sınıflandırıldığını ortaya koymaktadır [10]. Ashton da İngiltere'deki firmalar için yaptığı araştırmada, enflasyona ayarlanmış oranlarla tarihi maliyetli oranlar arasında yüksek bir korelasyon olduğu sonucuna ulaşmıştır [11].

Özellikle iflasların ya da mali başarısızlıkların önceden tahmini için yapılan çalışmalarda sıklıkla finansal oranlar kullanılmış ve her iki temele dayalı olarak belirlenmiş oranlar arasında genel açıklama gücü, tahmin hatası, iflas etmiş ve faaliyetlerine devam eden şirketlerin doğru olarak sınıflandırılması hususlarında bir karşılaştırma yapılmıştır.

Ketz, bağımlı değişkenin açıklama gücü ve tahmin hatası ile iflas etmemiş şirketleri doğru tahmin etme açısından gerek tarihi gerekse enflasyona ayarlanmış oranlar arasında önemli bir farklılık bulunmadığı, buna karşın iflas etmiş şirketleri doğru tahmin etme ve toplam sınıflama hata maliyeti açısından düzeltilmiş verilerle daha başarılı olduğu sonucuna ulaşmıştır [12]. Norton ve Smith [13] genel fiyat düzeyine, Mensah [14] ise, özel fiyat düzeyine ayarlanmış veri kullanarak iflasların tahmin edilmesi aşamasında iki değişken arasında küçük bir fark bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Keasey ve Watson [15] ise, cari maliyet ayarlamalarından önce ve sonra İngiltere'deki küçük şirketleri kullanarak oranların tahmin

gücünü incelemişlerdir. Ulaşılan sonuç, Norton ve Smith ile Mensah'ın sonuçlarına benzerdir.

Bu çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde düzeltilmiş oranlar ile tarihi maliyetli oranların arasında yüksek bir korelasyon bulunduğu, buna karşın tahmin güçleri arasında önemli bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşmak mümkündür. Böyle bir sonuç, tarihi maliyetli veriyi düzeltirken ortaya çıkacak maliyet ile ayarlanmış verinin sağlayacağı yararın karşılaştırılması gereğini ortaya koymaktadır.

II.2.2. Hisse Senedi Fiyatlarına Dayalı Araştırmalar

Hisse senedi fiyatlarına dayalı olarak özellikle ABD ve İngiltere hisse senedi piyasaları için yapılan çalışmalarda ise, (1) iki değişken gurubunun da hisse senedi getirilerini açıklama gücünün bulunup bulunmadığı, (2) enflasyona ayarlanmış değişkenlerin tarihi maliyetli değişken ya da değişkenlere oranla hisse senedi fiyatlarını açıklama derecesi ve (3) kârlara dayalı olarak alınan kararlar üzerinde, hangi değişken grubunun daha etkili olduğu hususları araştırılmıştır.

II.2.2.1. Amerika

Amerika'da enflasyonun finansal tablolar üzerindeki etkilerini kullanıcıların değerlendirebilmeleri için önerilmiş alternatifler sırasıyla; ARS 190, SFAS 33, SFAS 82 ve SFAS 89'dur.

II.2.2.1.1. ARS 190

1976 yılından başlayarak büyük Amerikan firmalarının bir kısmı stoklar, satılan malın maliyeti ile duran varlıklar ve amortismanları için ayrıca yenileme maliyetli ilanlar yapmaya SEC tarafından mecbur tutulmuşlardır.

Şirketlerin bu zorunluluk nedeniyle yapmış oldukları yenileme maliyetli veri ilanlarının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri, tarihi maliyetli veriyle karşılaştırılmalı olarak bir çok araştırmacı tarafından analiz edilmiştir.

Gheyara ve Boatsman [16], Beaver, Christie ve Griffin [17] ve Ro'nun [18] çalışmalarının ulaştığı ortak sonuç, zorunlu olarak yapılması gereken yenileme maliyetli ilanlara, istatistiki olarak anlamlı herhangi bir fiyat tepkisinin bulunmadığı şeklindedir. Ro [19], enflasyona ayarlanmış muhasebe verisinin ilanlarına hisse senetlerinin işlem hacmi tepkisinin olup olmadığını araştırdığı çalışmasında, açıklamalara istatistiki olarak anlamlı bir işlem hacmi tepkisinin bulunmadığını raporlamaktadır. Lustgarten [20] ise, yenileme maliyetli veriye bir piyasa tepkisi olduğu sonucuna ulaşmasına

karşın, hisse senedi fiyatları üzerinde bu etki, resmi ilan tarihinden bir kaç ay önce ortaya çıkmaktadır. Bu durum, piyasa kalımcılarının yenileme maliyetli ilan yapılmadan önce ilgili veriyi rakip bilgi kaynaklarından edindiğini göstermekte, dolayısı ile böyle bir ilana gerek olmadığını da ortaya koymaktadır.

Bu sonuçlar SEC'in piyasa katılımcılarının firmaları daha iyi değerlendirmeleri için zorunlu olarak ilan edilmesini istediği yenileme maliyetli verinin, piyasa katılımcıları tarafından yararlı bulunmadığını göstermektedir.

II.2.2.1.2. SFAS 33-82-89

FASB 1979 yılında ASR 190 tecrübesini kullanarak oluşturduğu SFAS 33'ü yayınlamakla başlattığı uygulamada, firmaların cari maliyetli veriyi kamuya ilan etmeleri zorunlu oldu.

SFAS 33 ile ilgili olarak yapılan ilk araştırmalarda ([21]-[24]), hisse senedi getirilerinin açıklanmasında tarihi maliyetli kârın cari maliyetli kâr değişkenlerine büyük bir üstünlüğü olduğu, hiç bir cari maliyetli kâr değişkeninin tarihi maliyetli kâr değişkenine ilave bir açıklama sağlayamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu araştırmalarda cari maliyetli kâr değişkenlerinin bilgi içeriği tamamen reddedilmektedir.

McDonald ve Morris [25], firmaların enflasyondan etkilenme derecelerinin birbirinden farklı olduğunu, bununla birlikte bu duyarlılığın SFAS 33 değişkenleriyle ilişkili olmadığını ortaya koymuştur.

Freeman [26] ise, bu sonucun normal olduğunu, çünkü cari maliyetli verinin sağlayacağı bilginin endüstri genelindeki muhasebeyle ilgili olmayan veri kaynaklarından edinildiğini, bu yüzden de cari maliyetli kâr değişkenlerine eş zamanlı bir hisse senedi fiyat tepkisinin ortaya konulamayacağını ifade etmektedir.

Nunthirapokorn ve Millar [27] tarihi maliyetli kârın sistematik riski enflasyona ayarlanmış veriden daha iyi ya da en az onun kadar açıkladığı sonucuna ulaşmıştır. Espahbodi ve Tehranian [28] ile Sami, Curatola ve Trapnell [29], hisse senedi getirileri ile enflasyona ayarlanmış ve tarihi maliyetli kârlar arasındaki ilişkiler için karışık ve etkisiz sonuçlara ulaşmışlardır. Thomson ve Watson [30] ise, yöneticilerin kâr payı kararlarında tarihi maliyetli veriden mi yoksa cari maliyetli veriden mi yararlandıklarını araştırdıkları çalışmalarında "genelde tarihi maliyetli kârların cari maliyetli kârlara tercih edildiğini" ifade etmektedirler. Bu çalışma, kâr payı dağıtım kararının verilmesinde -her iki değişken yüksek bir şekilde ilişkili olmalarına rağmen- tarihi maliyetli kârların kullanılmakta olduğunu ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte bu alanda yapılan tüm çalışmalarda benzer sonuçlara ulaşılmamıştır. Bunlardan Bublitz, Frecka ve McKeown, cari maliyetli kâr değişkenlerinin ilave açıklama gücü olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak ana örnek, endüstri kollarına ayrıldığında sonuçlar güçlü değildir [31]. Bernard ve Rulland'a göre, tüm örnek üzerinden hisse senedi getirileriyle tarihi maliyetli kâr daha yüksek bir ilişki içindedir. Ancak bu durum endüstri kolları dikkate alındığında kısmen değişmektedir. Bu araştırmada ilgi çekici bir başka sonuç, her iki değişkenin de anlamlı olduğu endüstrilerde, parametrelerin birbirine zıt işaretler taşımasıdır. Araştırmacılara göre tarihi maliyetli kâr baskın olsa bile, çoğu endüstri için her iki kâr değişkeni de büyük oranda aynı bilgiyi taşımaktadır [32]. Bernard'a göre ise, hem cari maliyetli hem de tarihi maliyetli kârın ilave bilgi içeriğinin olmadığı yokluk denencesini reddetmek mümkün değildir. Her iki kâr ölçüsü neredeyse birbirlerini mükemmel derecede temsil edebilmektedirler [33].

Bildersee ve Ronen [34] cari maliyetli değişkenlerin halen tarihi maliyetli veride içerilmeyen, üretken faaliyet bilgisini yansıttığı sonucuna ulaşmıştır. Hopwood ve Schaefer, maliyetlerdeki artışa yüksek tepki veren firmalar örneğinde cari maliyetli, düşük tepki veren grupta ise, tarihi maliyetli kâr değişkenlerinin hisse senedi getirilerini önemli derecede açıklamakta olduğunu ifade etmektedir. Araştırmacılar bu durumu, firmaların faaliyet kârlarını sürdürülebilirlik yeteneğine bağlamaktadırlar [35]. Lobo ve Song, cari maliyetli kâr değişkenleri (6 değişken) ile nakit akımlarının bilgi içeriğini karşılaştırdığı çalışmalarında, çoğu cari maliyetli kâr değişkeninin nakit akım değişkenine ilave açıklama gücü sağlarken, aynı açıklama derecesinin nakit akım değişkeni için geçerli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Araştırmacıların diğer bulgularına göre, cari maliyetli kâr değişkenleri yalnız endüstrilerin bir alt grubu için bilgi taşıyabilmektedir [36].

Cormier [37] ise, literatürde elde edilmiş bulguları özetleyerek, yalnızca çok az çalışmada cari maliyetli verinin istatistiksel olarak önemli bilgi içeriğine sahip olduğu sonucunun elde edildiği yorumunu yapmaktadır.

Ancak Amerika'da 1979-1980 döneminde iki haneli olan yıllık enflasyon oranının 1980'li yılların ortalarına doğru % 5'den de aşağıya düşmesi, uygulamanın karmaşıklığı, araştırma sonuçlarının bu uygulamalardan kullanıcıların çok kısıtlı yararlar sağladığını ortaya koyması [38] ve FASB tarafından Beaver ve Landsman'a [39] hazırlattırılan raporun hisse senedi getirilerinin açıklanmasında enflasyona ayarlanmış verinin tarihi maliyetli veriye ilave bir açıklama gücü olmadığı sonucuna ulaşması gibi sebepler, FASB'in önce 1984 yılında SFAS 82'yi, arkasından da 1986 yılında SFAS 89'u yayınlamakla, ilanları zorunlu olmaktan çıkartıp ihtiyari hale getirmesine yol açmıştır.

II.2.2.2. İngiltere

1970'li yıllardaki yüksek enflasyon oranları İngiliz Muhasebe Standartları Komitesinin büyük şirketlerin uygulayacağı cari maliyetler muhasebesi standardını (SSAP 16) yayınlamaya zorlamıştır.

Board ve Walker [40], cari ve tarihi maliyetli verinin hisse senedi getirilerini açıklama gücünü karşılaştırmalı olarak araştırıldığı çalışmasında, cari maliyetli ilanlara küçük bir piyasa tepkisi bulunduğunu ortaya koymaktadır. Buna ek olarak tarihi maliyetli verinin piyasaya getirileriyle daha yakın ilişkiye sahip olduğu ve cari maliyetli verinin ilave bilgi içeriği bulunmadığı da araştırmacılar tarafından elde edilen sonuçlar arasındadır.

İngiltere'de gerek anket çalışmaları gerek oran ve ilişki çalışması sonucu SSAP 16, 1986 yılında desteğini kaybederek zorunlu olarak uygulanan bir standart olmaktan çıkartılmıştır.

İngiltere'de SSAP 16 deneyiminin başarısız olmasının genel ve özel sebepleri bulunmaktadır. Genel sebepler arasında enflasyon oranının düşmesi, bu yüzden ekonomik güdünün yokluğu ve İngiliz hükümetinin vergi kanunlarında gerekli değişiklikleri yapmaktan kaçınması sayılabilir. Özel sebepler arasında ise, çoğu uygulamacının standardı hayata geçirmede yaşadığı problemler ve kullanıcıların enflasyona ayarlanmış veriyi anlamakta zorlanması sayılabilir [41].

II.2.2.3. Diğer Ülkeler

Literatürde hakkında çalışmaya rastlanan üç ülkeden Güney Afrika'da Gevers [42], tarihi maliyetli kâr rakamlarının enflasyona ayarlanmış kâr rakamlarına oranla hisse senedi getirileriyle daha yüksek bir ilişki içinde bulunduğu sonucuna ulaşmıştır.

Meksika'da Firday [43] yenileme maliyetli verinin hisse senedi getirileriyle ilişkisinin önemini, Gordon [44] ise, enflasyona ayarlanmış verinin tarihi maliyetli veriye oranla daha yüksek bir değer taşıdığını vurgulamaktadır.

İsrail'de ise Barniv [38], üç haneli enflasyonun bulunduğu 1984-1985 ve iki haneli enflasyonun bulunduğu 1986-1988 yıllarında beklenmeyen enflasyona ayarlanmış kârların tarihi maliyetli kârların ötesinde değerle ilgili olduğunu ortaya koymaktadır.

III. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

III.1. SONUÇ

Enflasyona ayarlanmış muhasebe verisinin ilanını önceleri zorunlu, ardından ise ihtiyari hale getiren ve konuyla ilgili en çok araştırmanın yapıldığı iki ülke olan Amerika ve İngiltere'deki deneyim, enflasyona ayarlanmış mali tablo ilanlarının tarihi maliyetli mali tablo ilanlarına oranla hisse senedi fiyatlarının belirlenmesi sürecinde yararlı olarak algılanmadığını ortaya koymaktadır.

Bu ülkelerde yapılan hem anket hem de ilişki çalışmaları, anlama düzeyleri yüksek ya da düşük olsun yatırımcıların ve onlara destek veren grupların genel olarak tarihi maliyetli değerleri, enflasyona ayarlanmış değerlere yeğlediklerini raporlamaktadır. Araştırmalardan elde edilen sonuçlar, hisse senedi getirilerini açıklamada enflasyona ayarlanmış verinin ilave bilgi içeriğinin bulunmadığını ya da çok düşük veya marjinal olma eğiliminde olduğunu göstermektedir.

Her iki ülke deneyiminden elde edilen bu sonuç için olası açıklamalar, aşağıdaki gibi yapılabilir:

- Piyasa katılımcıları, enflasyona ayarlanmış veriyi hisse senedi fiyatının belirlenmesi bakımından ya genelde ya da incelenen örnekler açısından ilgisiz olarak algılamaktadır.

- Enflasyona ayarlanmış muhasebe verisi ilgili olarak algılanmakla birlikte, (a) yatırımcılar enflasyonu diğer veri kaynaklarını (örneğin aylık ve yıllık enflasyon açıklamaları) kullanarak hisse senedi fiyatlarına yansıtmaktadır, (b) enflasyona ayarlanmış değişkenlerle tarihi maliyetli değişkenler arasındaki (neredeyse mükemmel yakın) yüksek korelasyon, yatırımcıların enflasyona ayarlanmış veriyle aynı etkiye sahip tarihi maliyetli ve alışılmış veriyi kullanmak biçiminde bir davranış geliştirmesine sebep olmaktadır, (c) hisse senedi fiyat ayarlamalarının büyüklüğü, uygulanan araştırma yöntemleri ile belirlenememektedir ya da (d) enflasyona ayarlanmış veri ilanları, sermaye piyasasına hiç yeni bilgi sağlayamayacak derecede ölçüm hatası içermektedir.

- Finansal tabloların enflasyona ayarlanması ve ayarlama sürecinde ortaya çıkan yeni muhasebe değişkenleri, sermaye piyasası için alışılmış ve kolayca yorumlanabilir kavramlar içermez. Ayrıca tarihi maliyetli değişkenlerle oldukça açık olan hisse senedi fiyatları arasındaki teorik ilişkilerin enflasyona ayarlanmış değişkenlerle bağlantılı olarak henüz tam olarak ortaya konduğunu söylemek de mümkün değildir. Bu iki husus dikkate alındığında, hisse senedi fiyatları yolu ile bu tür açıklamalara tepki gösterilmesini izlemek için piyasa katılımcılarının bu değişkenleri nasıl yorumlayarak analiz

edeceğini ve satın alma, elde tutma ve satış kararlarında kullanacağını öğrenmesi gerekmektedir.

Ancak akademik araştırmalardan elde edilen sonuçları dikkatle yorumlamamızı gerektiren bazı hususların varlığına da işaret etmek gerekir.

- İncelenen her iki ülkede de finansal değişkenlerin enflasyona ayarlanma ve ilan sürecinin zorunlu olduğu dönemlerde (70'li yılların ortalarından 1980'lerin ilk yıllarına kadar) enflasyon oranı % 20'leri geçmemiştir. Bu uygulamaların ihtiyari hale getirilmesi ise, enflasyonun % 5'lerin altına düştüğü dönemlere rastlamaktadır.

- Yıllık enflasyon oranları arttıkça, tarihi maliyetli ve enflasyona ayarlanmış değerler arasındaki korelasyon ciddi biçimde düşmektedir. Bu bulgu, enflasyon oranları yükseldikçe ayarlanmış verinin, düştükçe tarihi maliyetli verinin bilgi içeriğinin anlamlı hale geldiğini ortaya koymaktadır.

- Araştırmalardaki örnek, enflasyondan daha fazla etkilenen ve etkilenmeyen sektörler ayrıldığında, enflasyondan daha fazla etkilenen sektörlerde enflasyona ayarlanmış veri ile tarihi maliyetli veri arasındaki korelasyon düşmekte, buna karşın bu sektörlerde enflasyona ayarlanmış verinin bilgi içeriği yükselmektedir.

- Yapılan araştırmaların çoğunda kolay çözümlenemeyecek ekonometrik sorunların bulunması, daha farklı araştırma yöntemi ve portföy kullanımının elde edilen sonuçları değiştirebileceği yönünde bir izlenim edinilmesine yol açmaktadır.

Tüm bu yorumlara rağmen her iki ülkedeki enflasyon muhasebesi uygulamasının başarılı olamamasının altında yatan dört genel neden aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

- Enflasyon oranının % 5'in altına düşmesi, standartların önemini kaybetmesine yol açmıştır.

- ABD ve İngiltere'de, vergi kanunlarının enflasyon muhasebesi ihtiyaçları yönünde düzenlenmemesi, uygulamacıların standartları hayata geçirmede yaşadıkları güçlükler ve yapılan maliyet-yarar analizleri sonucunda katlanılan maliyetlerin elde edilen yararlardan önemli derecede yüksek olduğunun ortaya çıkması, yoğun tepki ve lobi faaliyetlerinin oluşmasına neden olmuştur.

- Her iki ülkede de enflasyona ayarlanmış finansal tablolar zorunlu, ancak tarihi maliyetli mali tablolara ek olarak ilan edilmesi, piyasanın eski alışkanlıklarını sürdürerek tarihi maliyetli mali tabloları kullanmaya devam etmesine yol açmıştır.

- Uzmanlar dışındaki piyasa katılımcılarının yeni değişkenleri nasıl yorumlayabileceği ve ilişkilendirebileceği hususundaki eğitim ihtiyaçlarının karşılanmamış olması, kullanımı sınırlayan en önemli faktörlerden birini oluşturmuştur.

III.2. DEĞERLENDİRME

Konu ülkemiz açısından değerlendirildiğinde ise, uzun süredir oldukça yüksek enflasyon koşulları içinde bulunmamıza karşın enflasyon muhasebesi uygulamalarını zorunlu hale getirerek hisse senedi piyasası katılımcılarına ilave ve değerlendirilebilir veri sunumu yapmakta geciktığımız söylenebilir. Son zamanlarda enflasyon oranlarının düşme eğilimine girmiş olması, arzu edilen uygulamanın hayata geçirilmesini engellemelidir. Çünkü, şu günlerde telaffuz ettiğimiz, hedeflediğimiz ya da gelecekte beklediğimiz enflasyon oranları, Amerika ve İngiltere'de enflasyona ayarlanmış verinin ilanının zorunlu olduğu dönemlerde var olan enflasyon oranlarının oldukça üzerindedir. Ayrıca, 2010'larda ya da en geç 2020'ye kadar ortaya çıkması beklenen enerji krizinin [38] özellikle gelişmekte olan ülkeler üzerinde oluşturacağı enflasyonist baskı düşünüldüğünde, ülkemizin de bazı zaman dilimlerinde yüksek enflasyon dönemlerine girebileceği tahmininde bulunmak mümkündür.

Şu anda ülkemizde yüksek enflasyon dönemlerinde mali tabloların düzenlenmesi ile ilgili sektör ayrımı gözetmeyen, iki muhasebe standardının varlığından söz edilebilir. TSM-2'nin tersine SPK'nın "Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkındaki Tebliği", sermaye piyasası araçlarını halka arz etmiş olan ya da arz etmiş sayılan ortaklıklar, aracı kurumlar ve yatırım ortaklıkları ile bunların bağlı ortaklıklar ve iştirakler için uyulması zorunlu hükümler içermektedir (Tebliğin 5. maddesi, yüksek enflasyon dönemlerinde mali tablolarını Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunca yayınlanan 14 sayılı tebliğe göre düzenleyen bankaların tebliğe ilgili yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacağı ifade etmektedir).

31/12/2001 tarihinden itibaren yürürlükte olan tebliğin, gerek mali, gerekse reel sektörden gelen talepler ile 2003 yılında vergi mevzuatı açısından da ülke genelinde enflasyon muhasebesi uygulamasına geçileceği yönündeki beyanlar dikkate alınarak [45] uygulaması 1 Ocak 2003'e ertelenmiş ve bu tarihte yürürlüğe girmiştir.

SPK'nın erteleme gerekçesi, 2003 yılı için vergi kanunlarında gerekli değişikliklerin yapılacağı ya da yapılmasının beklendiği yönünde bir ima içermektedir. Bu tür bir düzenleme, uygulamanın başarısını olumlu yönde etkileyecektir. Ancak tebliğe göre hazırlanacak mali

tabloların ilan edilmesi zorunluluğuna karşın, muhasebe standartlarına göre hazırlanacak mali tabloların borsa bülteninde yayınlanmasını içeren 39. maddenin ikinci fıkrası, enflasyona göre düzeltilmiş mali tabloların yatırımcılar tarafından kullanımını sınırlayabilir. Ayrıca tebliğin uygulanmasına kısa bir zaman kalmasına rağmen hala, hem uygulayacak şirketler hem de piyasa katılımcıları için yeterli düzeyde eğitim programının düzenlenmemiş olması, büyük bir eksiklik olarak görülmektedir.

Bununla birlikte, ülkemizdeki enflasyonun gerek ABD gerekse İngiltere de yaşanan enflasyon dönemindeki oranların çok üzerinde olması ve literatürde enflasyon oranları yükseldikçe enflasyona ayarlanmış mali verinin hisse senedi fiyatlarıyla daha ilgili hale geldiği yönündeki bulgular birlikte dikkate alındığında, ilan edilecek enflasyona ayarlanmış mali tabloların tarihi maliyetli mali tablolara nazaran yatırımcılar tarafından daha yararlı olarak algılanacağını söylemek mümkün olabilir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] FASB, "Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises", **Original Pronouncements, Accounting Standards as of June 1, 1990**, Volume II, 1990/91 Edition, Irwin, 1990.
- [2] FRISHKOFF, P., **Financial Reporting and Changing Prices: A Review of Empirical Research**, FASB, 1982.
- [3] BRENNER, V.C., "Financial Statement Users' Views of the Desirability of Reporting Current Cost Information", **Journal of Accounting Research**, Autumn 1970, ss.159-166.
- [4] LEE, T.A.; TWEEDIE, D.P., "The Institutional Investor and Financial Information: A Report Sponsored by the Institute of Chartered Accountants in England and Wales", **Shareholder Use and Understanding of Financial Information**, Garland Publishing, 1990, ss.1-209.
- [5] ARNOLD, J.; Moizer, P., "A Survey of the Methods Used by UK Investment Analysts to Appraise Investments in Ordinary Shares", **Accounting and Business Research**, Summer 1984, ss.195-207.
- [6] ARNOLD, J.; Mozier, P.; Noreen, E., "Investment Appraisal Methods of Financial Analysts: A Comparative Study of US and UK Practices", **International Journal of Accounting**, Vol. 19, No: 2, 1984, ss.1-18.
- [7] BERLINER, R.W., "Do Analysts Use Inflation-Adjusted Information? Results of a Survey", **Financial Analyst Journal**, March/April 1983, ss.26-39
- [8] NORBY, W.C., "Applications of Inflation-Adjusted Accounting Data", **Financial Analysts Journal**, March/April 1983. ss.33-39.
- [9] SRI International, **Investor Information Needs and the Annual Report**, Financial Executives Research Foundation, 1987.
- [10] GOMBOLA, M.; KETZ, J., "A note on Cash Flow and Classification Patterns of Financial Ratios", **The Accounting Review**, January 1983, ss.105-114.
- [11] ASHTON, R., "The Effect of Ssap 16 on Performance Measurement", **Accounting and Business Research**, Autumn 1985, ss.259-264.
- [12] KETZ, J.E., "The Effect of General Price-Level Adjustment on the Predictive Ability of Financial Ratios", **Journal of Accounting Research**, Supplement 1978, ss.273-284.
- [13] NORTON, C.L.; Smith, R.E., "A Comparison of General Price Level and Historical Cost Financial Statements in the Prediction of Bankruptcy", **The Accounting Review**, January 1979, ss.72-87.
- [14] MENSAH, Y., "Differential Bankruptcy Predictive Ability of Specific Price Level Adjustments: Some Empirical Evidence", **The Accounting Review**, April 1983, ss.228-246.
- [15] KEASEY, K.; Watson, R., "Current Cost Accounting and the Prediction of Small Company Performance", **Journal of Business Finance and Accounting**, Spring 1986, ss.51-70.
- [16] GHEYARA, K.; BOATSMAN, J., "Market Reaction to the 1976 Replacement Cost Disclosures", **Journal of Accounting and Economics**, 2, 1980, ss.107-126.
- [17] BEAVER, W.H.; CHRISTIE, A.; GRIFFIN, P.A., "The Information Content of SEC Accounting Series Release No. 190", **Journal of Accounting and Economics**, 2, 1980.
- [18] RO, B.T., "The Adjustment of Security Returns to the Disclosure of Replacement Cost Accounting Information", **Journal of Accounting and Economics**, 2, 1980, ss.150-189.
- [19] RO, B.T., "The Disclosure of Replacement Cost Accounting Data and Its Effect on Transaction Volumes", **The Accounting Review**, January 1981, ss.70-84.
- [20] LUSTGARDEN, S., "The Impact of Replacement Cost Disclosure on Security Prices: New Evidence", **Journal of Accounting and Economics**, October 1982, ss.121-141.
- [21] BEAVER, W.H.; GRIFFIN, P.A.; LANDSMAN, W.R., "The Incremental Information Content of Replacement Cost Earnings", **The Modern Theory of Financial Reporting** içinde (eds) Lawrence D. Brown, Business Publications Inc., 1987, ss.269-289.

- [22] SCHAEFER, T.F., "The Information Content of Current Cost Income Relative to Dividends and Historical Cost Income", **Journal of Accounting Research**, Autumn 1984, ss.647-656.
- [23] BEAVER, W.H.; Ryan, S.G., "How Well Do Statement No. 33 Earnings Explain Stock Returns?", **Financial Analysts Journal**, September-October 1985, ss.66-71.
- [24] MURDOCH, B., "The Information Content of FAS 33 Returns on Equity", **The Accounting Review**, April 1986, ss.273-287.
- [25] McDONALD, B.; MORRIS, M.H., "The Relevance of SFAS 33 Inflation Accounting Disclosures in the Adjustment of Stock Prices to Inflation", **The Accounting Review**, July 1984, ss.432-446.
- [26] FREEMAN, R.N., "Alternative Measures of Profit Margin: An Empirical Study of the Potential Information Content of Current Cost Accounting", **Journal of Accounting Research**, Spring 1983, ss.42-64.
- [27] NUNTHIRAPAKORN, T.; MILLAR, J.A., "Changing Prices, Accounting Earnings and Systematic Risk", **Journal of Business Finance and Accounting**, 14 1987, ss.1-25.
- [28] ESPAHBODI, R.; TEHRANIAN, H., "Stock Market Reaction to Issuance of FAS 33 and its Preceding Exposure Drafts", **Contemporary Accounting Research**, 5, 1989, ss.575-591.
- [29] SAMI, H.; CURATOLA, A.P.; TRAPNELL, J.E., "Evidence on the Predictive Ability of Inflation-Adjusted Earnings Measures", **Contemporary Accounting Research**, 5, 1989, ss.556-574.
- [30] THOMSON, L.; WATSON, R., "Historic Cost Earnings, Current Cost Earnings and Dividend Decision", **Journal of Business Finance & Accounting**, Spring 1989, ss.1-24.
- [31] BUBLITZ, B.; FRECKA, T.J.; McKEOWN, J.C., "Market Association Tests and FASB Statement No. 33 Disclosures: A Reexamination", **Journal of Accounting Research**, Supplement 1985, ss.1-23.
- [32] BERNARD, V.L.; RULAND, R.G., "The Incremental Information Content of Historical Cost and Current Cost Income Numbers: Time-Series Analyses for 1962-1980", **The Accounting Review**, October 1987, ss.707-722.
- [33] BERNARD, V.L., "Cross-sectional Dependence And Problems in Inference in Market Based Accounting Research", **Journal of Accounting Research**, Spring 1987, ss.1-48.
- [34] BILDERSEE, J.S.; RONEN, J., "Stock Return and Real Activity in an Inflationary Environment: The Information Impact of FAS No. 33", **Contemporary Accounting Research**, 4, 1987, ss.89-110.
- [35] HOPWOOD, W.; Schaefer, T., "Firm-Specific Responsiveness to Input Price Changes and the Incremental Information in Current Cost Income", **The Accounting Review**, April 1989, ss.313-328.
- [36] LOBO, G.J.; SONG, In-Man, "The Incremental Information in SFAS No. 33 Income Disclosures Over Historical Cost Income and Its Cash and Accrual Components", **The Accounting Review**, April 1989, ss.329-343.
- [37] CORMIER, D., "Descriptive Models of Inflation Accounting Adopted by Standard Setting Bodies: Empirical Results", **Journal of Accounting Literature**, 8, 1989, ss.293-309.
- [38] BARNIV, R., "The Value Relevance of Inflation-Adjusted and Historical-Cost Earnings During Hyperinflation", **Journal of International Accounting, Auditing & Taxation**, 8(2), 1999, ss.269-287.
- [39] BEAVER, W.H.; LANDSMAN, W.R., **Incremental Information Content of Statement 33 Disclosures: Research Report**, Stamford, Conn.: FASB, November 1983.
- [40] BOARD, J.; WALKER, M., "The Information Content of SSAP 16 Earnings Changes", **Accounting and Business Research**, Winter 1985, ss.69-72.
- [41] WHITTINGTON, G., "Deprival Value and Price Change Accounting in the U.K.", **Abacus**, Vol 34, No. 1, 1998, ss.28-30.
- [42] GEVERS, W.R., "The Income Measurement Properties of Two crude Inflation-Accounting Models", **South African Journal of Business Management**, March, Vol. 25, Issue: 1, 1994, ss.30-38.
- [43] FIRDAY, D.F., "Accounting Valuation and the Current Cost Disclosures: The Case of Mexico", **The Annual Meeting of the AAA**, Dallas, 1997.
- [44] GORDON, E.A., "An Examination of the Value Relevance of Historical-Cost, Price Level and Replacement Cost Accounting Using Firms Listed on the Mexican Stock Exchange", **The Annual Meeting of the AAA**, Dallas, 1997.
- [45] www.spk.gov.tr/HaberDuyuru/duyular/enflasyontebliği_erteleme.htm.

GELENEKSEL STANDART MALİYET SİSTEMİNİN GÜNÜMÜZ MODERN ÜRETİM ORTAMINDAKİ ROLÜ ve SİSTEME YÖNELTİLEN ELEŞTİRİLER

Zeynep TÜRK¹, Turgut ÇÜRÜK², Zeki DOĞAN³

¹Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Yardımcı Doçent. Dr.

²Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Yardımcı Doçent. Dr.

³Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Doçent. Dr.

Abstract: In recent years, manufacturing technology and processes have been changed. These changes have brought some problems related with standard costing systems. In today's manufacturing environment, standard costing system have been criticized for not providing needed information that required from this system. In spite of this, standard costing system has already been widely used. For this reason while some theorists claim updating this system instead of give up, some theorists who care of the problems related with standard costing system claim giving up the system. In this study, the problems related with system have been examined. In additions of this, updating of standard costing system according to the new manufacturing environment has been examined in a detailed way.

I. GİRİŞ

Özellikle 1980 sonrasında standart maliyet sistemi günümüz üretim ortamına uyum sağlayamadığı ve kendinden beklenen yararları göstermediğinden dolayı yoğun olarak eleştirilmeye başlanmıştır. Son yıllarda, üretim teknolojilerinin ve süreçlerin değişmesi standart maliyet sisteminin eskimesi sorunu gündeme getirmiş ve standart maliyet sisteminin güncelleştirilmesi veya sistemden tamamen vazgeçilmesi tartışmalarını başlatmıştır. Cheatham [1] ve Lucas [2] gibi bazı yazarlar standart maliyet sisteminin yeniden gözden geçirilerek kullanılmasını savunurken Monden ve Lee [3] gibi bazı yazarlar ise bu sistemin modern üretim ortamında kullanılmaması gerektiği görüşünü savunmaktadırlar.

Bununla birlikte standart maliyet sistemi günümüze gelene kadar maliyet ve yönetim muhasebesinin en önemli konusu olmuş işletmeler tarafından yoğun bir şekilde kullanılmış ve üniversitelerde ders olarak okutulmuş ve okutulmaya devam edilmektedir. Bu özelliği nedeniyle, bazı yazarlar sistemden tamamen vazgeçmek yerine yeniden gözden geçirmeyi ve modern üretim ortamına uygun hale getirmeyi savunmaktadırlar. Bu çalışmanın temel amacı da, standart maliyet sisteminin günümüz üretim ortamında oluşturacağı sorunları ortaya çıkarmak

ve bu sorunların giderilmesi için neler yapılması gerektiğini belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda çalışma temel olarak üç bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde standart maliyet sisteminin tanımı ve işleyişi ele alınmıştır. İkinci bölümde standart maliyet sisteminin modern üretim ortamındaki sorunları ile birlikte sapma analizine ilişkin sorunlar açıklanmıştır. Üçüncü bölümde ise, bu sorunların giderilmesi için yapılan öneriler yer almaktadır.

II. GENEL OLARAK STANDART MALİYET SİSTEMİ

Burada, standart maliyet kavramı ve standart maliyet sistemi kısaca ele alınacaktır.

II.1. Standart Maliyet Kavramı

Standart maliyet işletmelerin planlama ve kontrol ihtiyaçları sonucu oluşturulmuş önemli bir planlama ve kontrol aracıdır. Standart maliyet ortaya çıktığı ilk günden bu yana işletmeler için önemli bir araç olmuş ve önemini günümüze kadar korumuştur.

Bir faaliyet hedefi veya elde edilmesi istenen bir amacı gösteren ölçme ve karşılaştırma esaslarına standart denir. Bir başka ifade ile, standartlar, miktar, değer, kalite, kapasite ve benzeri konularla ilgili elde edilmesi gerekli ölçülebilir miktarlar şeklinde tanımlanabilir [4]. Standart maliyet sistemi ise özellikle maliyet ve yönetim muhasebesinin en önemli konularından biri olmuş ve literatürde özleri aynı kalmak kaydıyla farklı farklı tanımlar yapılmıştır. Literatürdeki bazı tanımlar aşağıdaki gibidir:

"Standart maliyet, dikkatli incelemeler sonucu saptanan ve belirli koşullar altında maliyetlerin ne kadar olması gerektiğini gösteren öngörülerdir" [5].

“Standart maliyet, birim üretim için planlanan maliyetler, özellikle her üretim birimi için planlanmış üretim maliyetidir” [6].

Standart maliyet, belirli koşullar altında maliyetin ne olması gerektiğini belirleyen önceden tespit edilmiş ölçülerdir. Standart maliyetler, sadece maliyetin ne olması gerektiğini tahmin etmekle kalmayıp aynı zamanda başarılması gereken hedefleri temsil etmektedirler [7].

II.2. Standart Maliyet Sistemi

Standart maliyet sistemi, ürün maliyetlerinin belirlenmesinde fiili maliyetler yerine daha önceden belirlenmiş maliyetlerin kullanıldığı bir sistemdir. Sisteminin amacı, fiili maliyetleri standart maliyetlerle karşılaştırmak yoluyla yöneticilerin planlama, kontrol ve performans değerlendirme sürecine yardımcı olmaktır. Standart maliyet sisteminin bir işletmede kurulması ve uygulanması süreci ise aşağıdaki yedi safhadan oluşmaktadır [8]:

1. Standartların oluşturulması,
2. Standart maliyetlerin hesaplanması,
3. Fiili maliyetlerin tespit edilmesi,
4. Sapmaları belirlemek için fiili ve standart maliyetlerin karşılaştırılması,
5. Sapmaları da içeren faaliyet sonuçlarının sorumluluk merkezleri yöneticilerine rapor edilmesi,
6. Kontrol edilebilen büyük sapmaların sebeplerinin araştırılması,
7. Büyük sapmaların giderilmesi için gerekli önlemlerin alınması.

Standartların oluşturulması aşamasında mühendislik tahmin çalışmaları, yönetsel kararlar ve son maliyet hareketlerinin muhasebeciler tarafından analiz edilmesi gibi yöntemlerden yararlanılmaktadır. Ayrıca, standartlar belirlenirken, yöneticiler bu standartların hangi koşullarda karşılanacağı hususunu göz önünde bulundurmalıdırlar. Standartlar genellikle ideal ve ulaşılabilir olmak üzere iki gruba ayrılmaktadırlar [7, 9]. İdeal standartlar, kapasite ve fiyat unsurlarının en iyi şekilde bileşiminin sağlandığı üretim seviyesine dayanılarak hesaplanan standartlar olarak tanımlanmaktadır [10]. Ulaşılabilir standartlar ise, yönetim hedefleri ve işletme politikaları esas alınarak saptanmaktadır. Bu nedenle bu standartlar hataları kabul etmekte ve gerektiğinde düzeltilebilecekleri anlayışı ile belirlenmektedir [11].

Standart maliyet sisteminde uygulanan kayıt yöntemi gereği dönem sonlarında standart maliyetlerle fiili maliyetler karşılaştırılarak sapmaların (farkların) belirlenmesi söz konusudur [12].

III. STANDART MALİYET SİSTEMİ ve BUGÜNKÜ MODERN ÜRETİM ORTAMINDAKİ ROLÜ

Bazı yazarlar bugünün üretim ortamında standart maliyetleme sapma analizlerinin maliyet kontrolü ve performans değerlendirilmesi amacıyla kullanılmaması görüşünü paylaşmaktadırlar. Bu yazarlara göre, standart maliyetin kullanımı işletmelerin uluslararası rekabet ortamında başarılı olmaları ve yaşamlarını sürdürmeleri için gerekli olan stratejik amaçları ile uyumsuz davranışları teşvik etmektedir [2].

Lucas [2], Drury'nin Standard Costing isimli çalışmasına atıfta bulunarak, F.W. Taylor'un bilimsel yönetim prensiplerinin standart maliyetin geliştirilmesinde bir temel olduğunu belirtmiştir [2]. Bilimsel yönetim yaklaşımı yöneticilerin bilimsel yaklaşımı kabul etmelerini ve organizasyon yapısını oluşturan işlerin dizaynına bu açıdan bakmalarını önermiştir. Bu anlayışın sonucu olarak zaman etüdü, hareket etüdü, iş ekonomisi, teşvikli ücret sistemleri, iş standartları gibi çalışmalar yaygın hale gelmiştir [13]. Bilimsel yönetimin mühendisleri uzmanlaşmanın avantajlarını elde etmek ve çalışanların bir görevden diğerine değiştirilmesinde harcanan zamanın ortadan kaldırılması amacıyla üretim sistemini benzer ve tekrarlanan görevler halinde ayırmaktadır. Bir defa görevler ve yöntemler açıkça tanımlandıktan sonra, zaman ve hareket etüdülerini kullanarak performans standartlarını oluşturmak oldukça basit bir iştir. Bu performans standartları daha sonra finansal kontrol için bir temel oluşturacaktır. Hem standartlar hem de standartlardan sapmalar için parasal değerler belirlenir. Bu sapmalar daha sonra, belirli faaliyet-sorumluluk merkezlerine yüklenmektedir [2]. Standart maliyet sistemi bilimsel yaklaşımın bir uzantısı olarak ortaya çıkmış ve günümüze gelene kadar oldukça geniş bir uygulama alanı bulmuştur. 1988 yılında yapılan bir araştırmaya göre, standart maliyet sistemi Amerikan işletmelerinin %86' sı tarafından seçilmekte ve kullanılmaktadır [14].

Geleneksel standart maliyet sistemi, üretim ağırlıklı geçmişten gelmekte ki bu geçmiş zamanda lehte fiyat ve etkinlik sapması büyük miktarlarda hammadde ve malzeme ve yoğun işçilik yoluyla başarılmaktadır [1]. Ancak, bu durum bugünün üretim ortamının amaçlarını uymamaktadır. Günümüzde, en yüksek kalitede ve en az maliyetle üretmek temel amaç olmuştur. Geçmişte belirli standartlara sahip bir veya birkaç ürünün büyük miktarlarda üretilmesi söz konusu iken teknolojiye

gelişmelere bağlı olarak üretim sistemlerinde otomasyona geçilmiştir. Otomasyon ortamında ise, bir veya birkaç ürünün kütle halinde üretilmesi yerine çok çeşitli ürünlerin az sayıda üretilmesi gündeme gelmiştir [15].

Bugünün üretim çevresinde faaliyet gösteren işletmeler ise, kalitenin iyileştirilmesi, müşteri ihtiyaçlarının karşılanmasında esnekliğin yükseltilmesi, üretim ve dağıtım zamanının azaltılması birim maliyetlerin ve stokların azaltılması gibi amaçlara dayanan bir takım stratejilere sahiptir. Bu amaçların başarılmasına yardımcı olmak için tam zamanında üretim, ileri üretim teknolojileri ve sürekli iyileştirme gibi bir takım üretim stratejileri sıkça uygulanmaktadır [2]. Böyle bir ortamda ise, standart maliyet sisteminin ihtiyacı karşılayamaması gündeme gelmiştir [1]. Özellikle, günümüzde modern üretim yapan işletmelerde tam zamanında üretim sistemi yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Tam zamanında üretim sistemi ise "gerektiği zaman gerektiği kadar mamulü satabilmek amacıyla, satabilecek kadar mamulleri gerekli miktar ve zamanda üretebilen bir sistem" olarak tanımlanmaktadır [16]. Böyle bir ortamda ise, standart maliyet sisteminin kullanılması lehte sapma elde etmek için fazla stokla çalışılmayı özendirir ve sadece girdiler üzerinde yoğunlaşarak çıktı ile ilgili yanlış kararlar alınabilecek dolayısıyla da maliyetler yükselebilecektir [1].

Standart maliyet sistemine ilişkin sorunlar özellikle üç konuda yoğunlaşmaktadır. Bu sorunlar aşağıdaki gibidir [14]:

1. Standart maliyet sisteminin en önemli unsuru olan sapmaların anlamını kaybetmesi,
2. Standart maliyet sisteminin sürekli iyileşme ortamının sağlanmasına hizmet etmemesi,
3. İşletme içerisinde işbirliği yerine karışıklık oluşturmaları.

III.1. Modern Üretim Ortamında Standart Maliyet Sistemine İlişkin Sorunlar

Hızlı bir şekilde değişen teknoloji ve otomasyon işletmeleri hemen her yönüyle etkisi altına almış ve geçen yıllar boyunca Bilgisayar Destekli Üretim (Computer Integrated Manufacturing), Esnek Üretim Sistemleri (Flexible Manufacturing Systems) gibi İleri Üretim Teknolojileri (Advanced Manufacturing Technologies) ve Toplam Kalite Yönetimi (Total Quality Management), Tam Zamanında Üretim (Just in Time) ve İyileştirilmiş Üretim Teknolojisi (Optimised Production Technology) gibi yeni yönetim ve üretim anlayışlarının ortaya çıkmasıyla modern üretim çevreleri oluşmuştur [17]. Teknolojik gelişmeler işletmelerin organizasyon yapılarında, büyüklüklerinde ve üretim süreçlerinde

önemli değişiklikler yaşamalarına neden olmuştur. Böyle bir dinamik ortam ve hızlı değişen üretim teknolojileri işletme içinde gerekli bilgileri ve kontrol sistemlerini de önemli ölçüde etkilemiştir [18]. Geleneksel maliyet muhasebesi yüksek işçilikle üretilen birkaç standart ürünün yığın halinde üretildiği bir ortamda geliştirilmiştir. Bu ortamda maliyet muhasebesi sisteminin temel amacı da direkt işçilik faaliyetlerini, işçilikle ilgili maliyetleri ve İlk madde ve malzeme maliyetlerini izlemektir. Böyle bir ortam için geleneksel maliyet muhasebesi sistemleri çok iyi çalışmakta ve doğru sonuçlar üretebilmektedir. Ancak, günümüzde üretim ortamı aynı maliyet yapısına sahip değildir. Çünkü maliyet yapıları ve bileşimi değişmiştir [19]. CAM-I (Uluslararası Bilgisayar Destekli İmalat Organizasyon) 'nın 1988 yılında yaptığı bir araştırmaya göre günümüzde İleri üretim teknolojilerinden yaralanan işletmelerin maliyet yapıları %12 direkt işçilik, %55 ilk madde ve malzeme ve %33 genel üretim maliyetlerinden oluşmaktadır [18]. Geleneksel üretim sistemlerinde en büyük maliyetler üretim miktarıyla ilgili ilk madde ve malzeme ve işçilik maliyetleridir. Geleneksel maliyet muhasebesinin en önemli sisteminden biri olan standart maliyet sistemi de, bu maliyetleri planlama ve kontrol için geliştirilmiştir. Ancak günümüz üretim ortamında geçmiş standartların kullanılması yararlı olmayacaktır [2]. Çünkü, zamanla standart maliyet sisteminin geliştirilmesinde temel olan kriterler değişmiş ve sistem kendinden beklenen yararları sağlayamaz hale gelmiştir. Örneğin, toplam kalite yönetim ortamında standart maliyet sapma ölçülerinin kullanılması kalite anlayışına uygun olmayacaktır [2]. Çünkü, toplam kalite yönetimi kalitenin iyileştirilmesi, devam ettirilmesi ve bununla ilgili sorunları çözülmesi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Standart maliyet sistemi ise kalite yerine maliyet kontrolü üzerine yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla, sapma analizleri yönetici ve çalışanların dikkatini belki de çok kritik kalite sorunlarından uzaklaştırabilecektir. Böylece, maliyet kontrolünü gerçekleştirmek için kalite ve rekabetsel avantaj göz ardı edilmektedir [2].

Bugünün modern üretim çevresinde işletmeler müşterinin tam olarak istediği özellikte ürünü, istediği fiyata ve istediği zamanda ve yerde sağlamak için uğraşmaktadır. Geçmiş standartlar bugünün esnek ve sürekli iyileştirme ortamında yararlı olamayacaklardır [20]. Sürekli iyileştirme ortamı daha önceden belirlenmiş ve tahmin edilmiş durumlara dayanan keyfi standartların başarılması değil, sürekli işleri daha iyi yapma çabası gerektirmektedir. Geleneksel üretim sisteminin bir uzantısı olan standart maliyetler, ürünün maliyetinin ve satış fiyatını belirleyecek kar marjının ne olması gerektiğinin belirlenmesi ile oluşturulmaktadır. Sonra, maliyet yönetimi bu standartlara ulaşmak için oluşturulmaktadır [2]. Standart maliyet sisteminin ağırlıklı olarak girdiler üzerinde yoğunlaşması satış tabanlı anlayış için uygun değildir. Satış tabanlı işletmede yöneticiler stok kitlelerini oluşturmak yerine belirli satış

siparişlerini karşılamak amacı ile üretmektedir. Girdi bilgileri yeterli değil ve hatalı olursa yanlış kararlar neden olabilecektir. Örneğin, yöneticiler aleyhte fiyat ve etkinlik sapmalarından kaçınmak için kalite unsurlarını gözardı edebilecek ve büyük miktarlarda gereksiz stoklar üretebilecekler bu da işletmeye büyük maliyet getirebilecektir [1].

Bugünün yoğun rekabet ortamında, satış fiyatının belirlenmesi için birim maliyetler göz önünde bulundurulmamaktadır. Bunun yerine, satış fiyatı pazarın izin verdiği maliyeti elde etmek amacıyla kullanılmaktadır. Bu ise, eğer istenilen kar başarılabilirse başarılacak olan pazar tabanlı maliyet olan izin verilen veya birim hedef maliyet olacaktır. Oldukça yüksek rekabet ve dinamik iş dünyası içinde bu izin verilen maliyetin düşürülmesi yönünde oldukça önemli bir baskı mevcuttur. Maliyet yönetimi, hem pazarın izin verdiği maliyetin devam ettirilmesi hem de sürekli maliyet iyileştirilmesiyle ilgilenmelidir. Böyle bir rekabet ve sürekli iyileştirme ortamında sürekli maliyet iyileştirmelerinin başarılması yerine daha önceden belirlenmiş mühendislik standartlarının başarılması düşüncesine dayanan standart maliyet ne kadar yararlı olabileceği tartışılmaktadır [2].

III.2. Standart Maliyet Sapma Analizine İlişkin Sorunlar

Tam zamanında üretim sisteminin uygulandığı bir işletmede standart maliyet sapma analizlerinin performans değerlemesi için kullanılması işletme yönetici ve çalışanlarını amaç dışı davranışlara yönlendirebilecektir [2]. TZÜ sistemi, stok seviyesini azaltmaya dayanarak iş yapan üretim felsefesi ve tekniklerinin bir bütünü olarak tanımlanabilir. Tam zamanında üretim (TZÜ) sisteminin amacı, maliyetlerin düşürülerek karın yükseltilmesidir. TZÜ sistemi bunu aşırı stokları ve işgücünün ortadan kaldırmak suretiyle başarmaktadır. Hammadde ve malzeme, yarı mamul ve mamuller sadece ihtiyaç duyulduğu anda ve ihtiyaç duyulduğu miktarda üretilmekte ve kullanıma hazır hale getirilmektedir. Bu ise işletmeyi stoksuz çalıştırmak ve küçük miktarlarda ekonomik bir biçimde üretebilme kabiliyeti gerektirmektedir. Bu kabiliyet, kurma yada üretime hazırlama (set-up) zamanının düşürülmesi ile başarılabilir. Kurma zamanının en az düzeye indirilmesi için performans ölçülerinin bu davranışı motive edecek şekilde olması gerekmektedir. Dolayısıyla, büyük üretim miktarlarından ve stok için yönetimden faydalanan performans ölçülerinden kaçınılmalıdır. Standart maliyet sapmaları bu ölçülerdendir [2].

Standart maliyet sistemi sapma analizinin değişkenleri analiz edildiğinde karşımıza çıkacak en önemli sorun kalitenin gözardı edilmesi ve fiyat ve etkinlik üzerinde yoğunlaşmasıdır. Diğer bir önemli

sorunda, modern üretim ortamında işletmeler fazla üretim ve gereksiz stok yapmaktan kaçınırken standart maliyet sisteminin etkinlik ölçüsü olarak miktar sapmasını kullanmasıdır [14].

III.2.1. İlk Madde ve Malzeme ile İlgili Sapmalara İlişkin Sorunlar

İlk madde ve malzeme sapmaları miktar ve fiyat sapmalarıdır. Miktar sapması fiili ilk madde ve malzeme miktarı kullanımı ile standart miktar arasındaki farktır [14]. Fiyat sapması ise, fiili fiyat ile standart fiyat arasındaki farktır [21].

İlk madde ve malzeme ile ilgili diğer bir sapma ise ilk madde ve malzeme sipariş sapmasıdır [14]. Söz konusu sapma, sipariş edilen ilk madde ve malzeme ile satın alınan ilk madde ve malzemeyi karşılamaktadır. Bu sapma satıcıların etkinliği hakkında bilgi verecektir. Herhangi bir değişiklik aleyhte olabilecektir. Çünkü, amaç gerekli olduğu zaman siparişleri almaktır. Çok fazla almak gereksiz ilk madde ve malzeme stoğuna neden olacaktır. Çok az almak ise üretimin aksaması nedeniyle aleyhte sapmaya neden olacaktır [14]. Ayrıca, TZÜ sisteminin bir parçası olarak işletme stokları az seviyede tutmak için küçük miktarlarda ilk madde ve malzeme alacaktır. Bunun sonucunda da olumsuz miktar ve fiyat sapması söz konusu olacaktır. Bu sapmanın performans ölçüsü olarak kullanılması satın alma yöneticilerinin, miktar iskontosu elde etmek için büyük miktarlarda ilk madde ve malzeme alması yönünde bir baskı oluşturacaktır. Çünkü, büyük miktarlarda alım yapılarak olumlu miktar ve fiyat sapması elde edilebilecektir [2]. Buradan da anlaşılacağı üzere, bu sapma analizi miktar ve fiyat üzerinde yoğunlaşarak kaliteyi göz ardı etmekte ayrıca olumlu sapma elde etmek için yöneticiler büyük miktarlarda satın almaya yönelmektedir. Bu ise TZÜ sisteminin kabul etmeyeceği bir davranış olacaktır.

İlk madde ve malzeme fiyat ve miktar (etkinlik) sapmalarına ilişkin bir örnek tablo.1'de verilmiştir. Fiyat sapması standart fiyatın 0.10\$ üzerinden 2700 birim satın alınmış bu ise 270\$ olumsuz sapmaya neden olmuştur. Miktar (etkinlik) sapması ise, 1.200 birim üretmek için standart 2.400 birim ilk madde ve malzeme kullanılması gerekirken 2.600 birim kullanılmasından kaynaklanmıştır. Fazladan kullanılan 200 birim 1\$'dan 200\$ olumsuz miktar (etkinlik) sapmasına neden olmuştur. Buradan da anlaşılacağı gibi standart maliyet sapma analizleri sadece girdiler üzerinde yoğunlaşmakta çıktı ve kalite göz ardı edilmektedir. Dolayısıyla, bu analiz, yöneticileri olumsuz sapmadan kaçınmak için kalite unsurlarını göz ardı etmeye motive ettiği için sorun oluşturmakta ve eleştirilmektedir. Başka bir deyişle, olumsuz sapmadan kaçınmak için yöneticilerde düşük kaliteli ürün üreterek ilk madde ve malzeme kullanımını ve üretime harcanan zamanı en aza indirme yönünde bir eğilim söz konusu olabilecektir [1].

III.2.2. Direkt İşçilikle İlgili Sapmalara İlişkin Sorunlar

Direkt işçilik sapmaları süre ve ücret sapmalarından oluşmaktadır. Fiili işçilik süresi ile standart işçilik süresi arasındaki fark süre sapmasını veya etkinlik sapmasını verecektir. Özellikle, son yıllarda müşteri isteklerinin hızla değişmesi esnek üretim sistemlerinin geliştirilmesine neden olmuştur. Modern üretim ortamında artık kitle halinde üretim yerine az miktarlarda çok çeşitli ürünlerin üretilmesi söz konusu olmaktadır.

Küçük miktarlarda üretmek makinelerin kurulması için daha fazla işçilik gerektirecektir. Fiili işçilik süresinin fazla olması ise, olumsuz sapma elde edilmesine neden olacaktır [2]. Dolayısıyla, hem ücret hem de süre açısından olumsuz sapma oluşacaktır. Buradan da anlaşılacağı üzere, yöneticiler olumlu sapma elde etmek için işçilik süresini en az düzeye indirmeye çalışabilmekteler ve bu da kalitenin göz ardı edilmesine neden olabilmektedir.

III.2.3. Genel Üretim Giderleri ile İlgili Sapmalara İlişkin Sorunlar

Genel üretim giderleri(GÜG) ile ilgili üçlü sapma söz konusudur. Bu sapmalar, bütçe, kapasite ve verim sapmasıdır.

Bütçe sapması, gerçekleşen genel üretim giderlerinin , fiili iş hacmi için bütçelenmiş genel üretim giderlerinden farklı olmasıdır [5]. Kapasite sapması, fiili üretimin bütçelenmiş üretimden farklı olması nedeniyle mamul maliyetlerine yüklenememiş veya fazladan yüklenmiş sabit genel üretim giderleri tutarını gösteren sapmadır [5]. Yapılan üretimin öngörülen sürede yapıp yapılmamış olması genel üretim maliyetlerinde artış veya azalışa neden olmaktadır. Bu şekilde oluşan sapmaya verim sapması denilmektedir [21]. Fiili üretimin bütçelenenden farklı olması sonucu genel üretim gideri kapasite sapması oluşmaktadır. Kısa vadeli talep düşmelerini karşılamak amacıyla çıktılarının azaltılması daha az miktarlara sabit GÜG' nin yüklenmesi anlamına gelmektedir. Sonuçta ise, olumsuz kapasite sapması söz konusu olacaktır. Yöneticiler olumsuz sapmadan kaçınmak için daha fazla üretmeye yönelecekler bu durum ise TZÜ sisteminin felsefesine ters düşecektir [2]. Buradan da anlaşılacağı gibi standart maliyet sisteminde kullanılan sapma analizleri ile TZÜ ve sürekli iyileştirme ortamı uyum içerisinde değildir. Başka bir deyişle, TZÜ sistemiyle standart maliyet sisteminin kullanılması anlamsız sonuçlara neden olacaktır. Çünkü, artık modern üretim ortamlarında standart maliyet sisteminin geliştirilmesindeki amaçların yerine yani amaçlar gelmiş ve amaçların değişmesi de sistemin değiştirilmesini gündeme getirmiştir.

Tablo.1: Geleneksel Standart Maliyet Sistemi

<u>Girdiler</u>	
Fiili Satın Alınan Miktar	2.700
Fiili üretimde kullanılan Miktar	2.600
Birim Ürün için Kullanılacak Standart Miktar	2
Standart Birim Fiyat	1.00\$
Fiili Birim Fiyat	1.10\$
<u>Çıktılar</u>	
Üretilen Ürün Miktarı	1.200
<u>Birim Standart Maliyet</u>	
2 birim x 1\$= 2\$	
<u>Standart Maliyet Sapmaları</u>	
<u>1. Fiyat Sapması</u>	
Alınan Fiili Miktar x Fiili Fiyat	2.700x 1.10 = 2.970\$
<u>Alınan Fiili Miktar x Standart Fiyat</u>	<u>2.700x 1 = 2.700\$</u>
Olumsuz Fiyat Sapması	2.700x0.10 = 270\$
<u>2. Miktar ve Etkinlik Sapması</u>	
Kullanılan Fiili Miktar x Standart Fiyat	2.600 x 1 = 2.600\$
Üretim İçin Kullanılacak	
<u>Standart Miktar x Standart Fiyat</u>	<u>(1.200x2) x 1 = 2.400\$</u>
Olumsuz Etkinlik Sapması	200 x 1 = 200\$

Kaynak : CHEATHAM, C., "Updating Standart Cost Systems", Journal of Accountancy, December,1990, s.59.

IV. STANDART MALİYET SİSTEMİNİN GÜNCELLEŞTİRİLMESİ

Modern üretim ortamında, uzun yıllar boyunca işletmelerin üretim hedeflerini başarmalarında yardımcı olan standart maliyet sisteminin ortadan kaldırılması gerekmemektedir. Ancak, işletmelerin hedef ve amaçları değiştiği zaman eski sistemin güncelleştirilmesi gerekmektedir. Güncelleştirme ise, yeni sapma ölçüleri geliştirmek ve stok ve kalite kontrolü gibi önemli konuların üzerinde yoğunlaşmak şeklinde gerçekleştirilecektir. Güncelleştirme ayrıca fiyat ve etkinlik sapmalarının kapsamını daraltmak ve onları daha iyi bir araç haline getirmek suretiyle yapılabilecektir [1]. Sürekli iyileştirmenin temel amaç olduğu üretim ortamında standart maliyet sisteminin pozitif değişimleri cesaretlendirmede iddiası yapılmaktadır. Buna rağmen, mühendislik çalışmalarına dayanan sabit standartlar veya tarihi veriler standart maliyet sisteminin en temel unsuru değildir. Standartlar dinamik veya değişebilir olarak birkaç yöntem sayesinde düzeltiler. Standart maliyet sisteminde yararlanılan standartların dinamik hale getirilmesi veya yeni ve farklı sapmalar hesaplamak suretiyle sistem güncelleştirilebilir. Sistemin dinamik standartlar belirlenmesi yoluyla güncelleştirilmesinde üç farklı yöntemden yararlanılabilir. Standart belirlemede yararlanılan yöntemler ise; Önceki dönem sonuçlarının kullanılması, Kıyaslama'nın (benchmarking) kullanılması, Hareketli maliyet indirimlerinin kullanılması şeklinde belirtilmektedir [14]. Bu yöntemler aşağıda kısaca anlatılacaktır.

a) Önceki Dönem Sonuçlarının Standart Olarak Kullanılması: Dinamik standartlara sahip olmanın bir yolu son dönemin sonuçlarının standart olarak kullanılmasıdır. Standart maliyet sisteminde, standartların belirlenmesinde mühendislik çalışmaları temel alınabileceği gibi benzer faaliyetler için yapılan tahminlerde kullanılabilir [22]. Standartın belirlenmesinde önceki dönem sonuçlarının kullanılması özellikle küçük işletmelerin mühendislik çalışmaları maliyetine katlanmadan standartlardan yararlanmasını sağlamak amacıyla geçmişte savunulmaktaydı. Eğer herhangi bir nedenle son dönem gelecek yılı temsil edemezse iyi birer standart olamaz itirazı yapılabilir. Böyle bir durumda da son dönemin sonuçları değiştirilebilir [14].

Geçmiş sonuçların standart olarak kullanılmasının değişik bir yolu da "temel dönem"i kullanmaktır. Karşılaştırma temel dönem ile yapılmaktadır. Burada bir yıl temel yıl olarak kabul edilmekte ve o yıla ilişkin koşullar esas alınarak temel standartlar hesaplanmaktadır. Bu şekilde hesaplanan standartlara temel standartlar denilmektedir [11].

Diğer bir yöntem ise, karşılaştırma dönemi olarak en iyi sonuç veren dönemi temel almak şeklindedir. Bu ise, çalışanları ve yöneticileri geçmiş en iyi performansı geçmeye motive ettiği için kendini iyileştirme için oldukça katı bir standart olacaktır [14].

b) Kıyaslama'nın (Benchmarking) Kullanılması: Standart maliyet sistemi, işletme içine odaklanmakta ve bazı durumlarda da işletme içi rekabet yaratmaktadır. Bu nedenle, standartların belirlenmesinde kıyaslamadan yararlanılması daha gerçekçi standartların belirlenmesine ve standart maliyet sisteminin iyileştirme ortamına uyum sağlamasına yardımcı olabilecektir. Kıyaslama ise, işletme ürünleri ve süreçlerinin dünya liderleri ile kıyaslanması şeklinde kısaca tanımlanabilmektedir [23]. Kıyaslama, temelde işletmeleri birbirleriyle (özellikle aynı sektör ve boyutta olanlarla) karşılaştırma anlamındadır. Kıyaslama ile işletme hangi sektörde olursa olsun rekabet üstünlüklerini ve zayıflıklarını anlamak için kendisini ülke içindeki ve uluslararası alandaki en iyi olanlarla karşılaştırmaktadır [24]. Standart belirlemede kıyaslama yönteminin kullanılması ile endüstri liderleri veya işletmenin rakiplerine dolayısıyla işletme içi yerine işletme dışına odaklanma söz konusu olacaktır. Böylece, endüstri liderlerinin performansını standart olarak kullanmak işletmelere dünya çapında olabilme motivasyonu sağlanabilecektir [14]. Kıyaslama standartlarının belirlenmesinde en önemli sorun ise eldeki bilgi yetersizliğidir. Accounting Horizon [14] Xerox'un şef mühendisi ve başkanının, kıyaslamayı performans ölçüsü olarak kullanırken aşağıda belirtilen kaynaklardan yararlandığını belirtmektedir.

1. Dış raporlar ve ticaret yayınları,
2. Profesyonel kurumlar veya işletmeler,
3. Pazar araştırmaları ve yoklamalar,
4. Endüstri uzmanları,
5. Danışman çalışmaları,
6. İşletme ziyaretleri,
7. Rekabetsel laboratuvarlar,

Gerekli bilgilerin eksikliğinde endüstri liderlerinin performanslarının tahmin edilmesi yaklaşımı kullanılabilir.

c) Hareketli Maliyet İndirimlerinin Kullanılması: Dinamik standartların elde edilmesi için hala kullanılan diğer bir yol, daha önceden belirlenmiş maliyet indirimlerini kullanmaktır. Bu sistem, standart maliyeti her bir zaman periyodu için belirlenen yüzdelere düşürmektedir. Örneğin; her ay için %1'lik bir düşüş belirlenmişse gelecek dönemin standardı bir önceki dönemin %99 olacaktır [14].

Bu sistemdeki sorunlardan biri, indirim miktarlarının nasıl belirleneceğine ilişkindir. Bu miktarın belirlenmesinde ise "İyileştirme Doğrusu" kullanılabilir. Maliyet iyileştirme doğrusu öğrenme doğrusunun yeni bir versiyonudur. Öğrenme doğrusu çalışanların öğrenmesine bağlı olarak direkt işçilik maliyetlerindeki düşme temeline dayanmaktadır. Çalışanlar yerine otomatik makineler yoluyla gerçekleştirilen üretim ortamında, potansiyel maliyet indirimleri maliyet iyileştirilme doğrusuyla belirlenecek bu doğru ise, bütün bir organizasyon için deneyim unsuru ile ilgili olacaktır [14].

Buraya kadar anlatılanlar standart maliyet sisteminin standartların dinamik hale getirilmesi yoluyla güncelleştirilmesidir. Standart maliyet sisteminin sapma analizine karşı yapılan eleştiriler dikkate alındığında, sapma analizleri de aşağıdaki gibi güncelleştirilebilecektir.

Cheatham [1] ve Lucas [2], sapma analizlerinde fiyat ve etkinlik sapmalarına daha az ağırlık verilerek ve kalite sapması gibi yeni sapma hesaplamak suretiyle standart maliyet sisteminin güncelleştirilmesi önerisini yapmışlardır. Kalite sapmaları, yeniden çalışma gerektiren artıklar ve ikinci el gibi düşük fiyatla satılan birimlere yapılan kaynak yatırımları üzerinde yoğunlaşmaktadır [1]. Bu gibi maliyetler kalite sapmasını oluşturmaktadır. Günümüzde kalitedeki yetersizlik yüksek üretim maliyetine neden olmaktadır. Eğer ürün satılmadan önce kalitesizlik ortaya çıkarılmazsa, ölçülebilir garanti maliyetleriyle birlikte müşteri rahatsızlıklarından oluşan ve ölçülemeyen soyut maliyetler de yükselecektir. Bu nedenle standart maliyet sisteminde de kalite ayrı bir kavram olarak değerlendirilmeli ve ayrıca sapma hesaplanarak analiz edilmelidir [1]. Böyle bir analiz ve hesaplama ise tablo.2'de verilmiştir.

Tablo.2: Güncelleştirilmiş Standart Maliyet Sistemi

<u>Girdiler</u>	
Fiili Satın Alınan Miktar	2.700
Fiili Üretimde Kullanılan Miktar	2.600
Birim Ürün için Kullanılacak Standart Miktar	2
Standart Birim Fiyat	1.00\$
Fiili Birim Fiyat	1.10\$
<u>Çıktılar</u>	
Planlanan Üretim	1.000
Toplam Üretim	1.250
Kusursuz Üretim Miktarı	1.200
Kusurlu Ürün Miktarı	50
<u>Birim Standart Maliyet</u>	
2 birim x 1\$= 2\$	
<u>Standart Maliyet Sapmaları</u>	
<u>Girdi Analizi:</u>	
1. Fiyat Sapması	
Kullanılan Fiili Miktar x Fiili Fiyat	2.600x 1.10= 2.860\$
Kullanılan Fiili Miktar x Standart Fiyat	2.600x 1 = 2.600\$
Olumsuz Fiyat Sapması	2.600x 0.10= 260\$
2. Miktar ve Etkinlik Sapması	
Kullanılan Fiili Miktar x Standart Fiyat	2.600 x 1 = 2.600\$
Toplam Üretim İçin Kullanılacak Standart Miktar x Standart Fiyat	(1.250x2) x 1 = 2.500\$
Olumsuz Etkinlik Sapması	100 x 1 = 100\$
<u>Çıktı Analizi:</u>	
1. Kalite Sapması	
Toplam Üretim x Standart Birim Maliyet	1.250 x 2 = 2.500
Kusursuz Üretim Miktarı x Standart Birim Maliyet	1.200 x 2 = 2.400
Olumsuz Kalite Sapması	50 x 2 = 100
2. Üretim Sapması	
Kusursuz Üretim Miktarı x Standart Birim Maliyet	1.200 x 2 = 2.400
Planlanan Üretim Miktarı x Standart Birim Maliyet	1.000 x 2 = 2.000
Olumsuz Üretim Sapması	200 x 2 = 400

Kaynak : CHEATHAM, C., "Updating Standart Cost Systems", Journal of Accountancy, December,1990, s.60.

Tablo.2'de geleneksel standart maliyet sapma analizinden daha ayrıntılı güncelleştirilmiş bir analiz yer almaktadır. Özellikle, modern üretim ortamında böyle ayrıntılı analizlere gitmek daha anlamlı bilgiler verecek ve dolayısıyla standart maliyet sisteminden tamamen vazgeçilmesi sorunu da aşılmış olacaktır. Bu tabloda fiyat ve etkinlik sapmaları ayrılmakta ve kalite ve üretim sapmaları çıktı sapması olarak ayrıca hesaplanmaktadır. Bu hesaplamada da görüldüğü üzere 50 birimlik kusurlu ürün standart birim maliyeti 2\$'dan 100\$ olumsuz kalite sapmasına neden olacaktır. Ayrıca, cari ihtiyacı aşan 200 birim üretim için standart birim maliyeti 2\$'dan 400\$ fazla yatırım yapılmış başka bir ifade ile fazla stok yapılmış bu ise 400\$ olumsuz üretim sapmasına neden olmuştur. Tablo.2'de yapılan analiz tablo.1'deki analizle kıyaslandığında söz konusu tablodaki analizin hem girdi hem de çıktılar üzerinde yoğunlaştığı görülecektir. Geleneksel standart maliyet sisteminin en çok eleştirilen yönlerinden biri de bu sistemin sadece girdiler üzerinde yoğunlaşması ve çıktıları göz ardı etmesidir. Analizi bu şekilde detaylandırmak bu sorunu giderebilecektir. Tablo.2'de görüldüğü üzere, kalite sapması kusurlu ürünler için ayrıca hesaplanmıştır. Geleneksel standart maliyet sisteminde bu sapma etkinlik sapması içerisinde yer almıştır. Bu şekilde sapma hesaplanması kusurlu birimlerin en erken biçimde belirlenmesi ve düzeltilmesini sağlayacaktır. Yine tablo.2'deki analizde fazla üretilen birimler için maliyet hesaplanmış ve TZÜ sisteminin felsefesine uygun olarak fazla üretilen birimler stok yapmaya neden oldukları için olumsuz sapma olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca, etkinlik sapması ve kalite sapmasının ayrı ayrı hesaplanması doğru kararların alınmasını da sağlayabilecektir.

Günümüzde özellikle Daihatsu Motor Firması gibi Japon firmaları standart maliyet yerine hedef maliyet sistemini (bkz, [25]) kullanmaktadırlar [26]. Ayrıca, Amerikan firmaları da maliyetleri daha iyi anlayabilmek ve uzun vadede verimliliği arttırmak amacıyla hedef ve Kaizen maliyetlemeyi kullanmaktadırlar [27]. Çünkü, büyük oranda otomatik üretim sisteminde süreçler oldukça durağandır ve böyle bir ortamda ise sapmalar ortadan kalkacak görünmez olacaklardır. Böyle bir ortamda odak noktası büyük maliyetlerin olduğu ürünün tasarımı aşamasına kaydırılmaktadır. Tasarım elemanlarının çabalarıyla başarılabilen hedef maliyet belirlenmekte ve tasarımcılar hedef maliyeti ekonomik bir rehber olarak kullanarak yeni ürünün tasarım faaliyetini kontrol etmektedirler [2].

V. SONUÇ

Bilimsel yönetimin bir uzantısı olarak üretim tabanlı bir ortam için geliştirilen standart maliyet sistemi günümüz pazar tabanlı üretim ortamına uyum sağlayamamış ve dolayısıyla bir takım sorunlara neden olmuştur. Standart maliyet sistemi esnek üretim sistemlerinin kullanıldığı yüksek otomasyona dayanan ve sürekli iyileştirme felsefesinin uygulandığı bir ortamda ihtiyaçlara cevap veremez hale gelmiştir. Standart maliyet sistemi özellikle, işletmenin sürekli iyileştirme amacına hizmet edememesi, işletme içerisinde rekabet ya da karmaşa ortamı oluşturması ve sapma analizlerinin yanlış kararlara neden olması gibi yönlerinden dolayı eleştirilmektedir. Daha da ileri gidilerek standart maliyet sisteminin günümüzde kullanılmasından tamamen vazgeçilmesi önerileri de gündeme gelmiştir. Ancak, standart maliyet sisteminin işletmeler tarafından yoğun bir şekilde kullanılması ve yeni bir maliyet sistemine geçişin oldukça maliyetli olması nedeniyle standart maliyet sisteminin günümüz üretim ortamına uygun hale getirilmesi ya da güncelleştirilmesi önerileri de yapılmıştır. Çalışmada standart maliyet sistemlerinin güncelleştirilmesi için neler yapılması gerektiği üzerinde durulmuştur. Eğer, standart maliyet sistemi işletme amaçlarına zarar vermiyor ve hala kullanılmakta ısrar ediliyorsa bu sistem güncelleştirilerek kullanılması yararlı olacaktır. Ancak, bu sistem işletme amaçlarına büyük ölçüde zarar veriyor ise bu sistemin kullanılmasından tamamen vazgeçilmeli ve yerine hedef ve Kaizen maliyet yöntemi olarak adlandırılan yaklaşımlardan yararlanılmalıdır. Kısaca, standart maliyet sisteminin modern üretim ortamında kullanılmasının işletme açısından fayda-maliyet analizi yapılmalı ve buna göre işletmede uygulanıp uygulanmayacağına karar verilmelidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] CHEATHAM, C., "Updating Standard Cost Systems", *Journal of Accountancy*, December 1990, ss.58, 60.
- [2] LUCAS, M., "Standard Costing and Its Role in Today's Manufacturing Environment", *Management Accounting*, Vol:75, Issue: 4, April 1997, ss.32, 33, 35.
- [3] MONDEN, Y.; LEE, J., "How a Japanese Auto Maker Reduce Cost", *Management Accounting*, August 1993.
- [4] BAŞAĞAÇ, H.; ÖZER, M.; YALÇIN, S.; TAKAZ, H., **Tek Düzen Muhasebe Sistemi**, Maliye Eski Gelirler Kontrolörleri Yardımlaşma ve Mali Eğitim Vakfı, Yayın No: 3, 1993, s.264.
- [5] BÜYÜKMİRZA, K., **Maliyet ve Yönetim Muhasebesi**, Tekdüzene Uygun Bir Sistem Yaklaşımı, Genişletilmiş 4. Baskı, 72 TDFO Ltd. Ştd., Ankara, 1995, ss.482, 514.
- [6] KÜÇÜKSAVAŞ, N., **Kısmi Maliyet Sistemleri ve Katkı Payı Analizi**, Birinci Baskı, Metin Ofset, Adana, 1992, s.13.
- [7] HERMANSON, R.H.; Don EDWARDS, J.; SALMAONSON, R.F., **Accounting Principles**, Revised Edition, Bussiness Publication Inc., Texas, 1983, ss.884, 886.
- [8] SKOUSEN, K.F.; LANGERDERFER, H.Q.; ALBRECHT, W.S., **Principles of Accounting**, Worth Publisher Inc., Newyork, 1981, ss.669-670.
- [9] HORNGREN, C.T.; FOSTER, G., **Cost Accounting A Managerial Emphasis**, Seventh Edition, Prentice-Hall International Inc., New Jersey, 1991, s.231.
- [10] KIZIL, A., **Standart Maliyet Farkları ve Yönetim Açısından Analizi**, İstanbul Üniversitesi Yayın No:2685, İşletme Yönetimi ve Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 2, İstanbul, 1979, s.16.
- [11] AKDOĞAN, N., **Tekdüzen Muhasebe Sisteminde Maliyet Muhasebesi Uygulamaları**, Üçüncü Baskı, İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Yayınları, Ankara, 1994, s.489.
- [12] URAGUN, M., **Maliyet Muhasebesi ve Mali Tablolar**, Yetkin Basım, Yayım ve Dağıtım A.Ş., Ankara, 1993, s.520.
- [13] KOÇEL, T., **İşletme Yöneticiliği, Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranış**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 5. Baskı, İstanbul, 1995, s.114.
- [14] -----, "Redesigning Cost Systems: Is Standard Costing Obsolete?", *Accounting Horizon*, Vol:10, Issue: 4, December 1996, ss.23,24,27,28.
- [15] YÜKÇÜ, S., **Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi**, Anadolu Matbaacılık, İzmir, 1992, s.435.
- [16] YÜKÇÜ, S., "JIT Üretim Sisteminin Maliyet Muhasebesi uygulamalarına Etkisi", *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Yıl: 1, Sayı: 1, Nisan 2000, s.19.
- [17] BEAR, R.; MILLS, R.; SCHMID, F., "Product Costing in Advanced Technology Environment", *Management Accounting*, December 1994, s.20.
- [18] KERREMANS, M.; THEUNNISSE, H.; Van OVERLOOP, G., "Impact of Automation on Cost Accounting", *Accounting and Bussines Research*, Spring 1991, ss.148, 151.
- [19] TOTIKONDA, M.V., "Just-in-Time and Modern Manufacturing Environments: Implications For Cost Accounting", *Production and Inventory Management Journal*, First Quarter, 1988, s.1.
- [20] CONSTANTINIDES, K.; SHANK, J.K., "Matching Accounting to Strategy: One Mill's Experience", *Management Accounting*, Vol: LXVI, No: 3, September 1994, s.32.
- [21] CİVELEK, M., **Maliyet Muhasebesi**, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No:10, Kayseri, 1998, ss.385, 387.
- [22] ALTUĞ, O., **Maliyet Muhasebesi**, Genişletilmiş Onikinci Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1999, s.353.
- [23] -----, "First Find Your Bench", *The Economist*, 11th May 1991, s.74.
- [24] TÜRK, M., "Kriz Önlemede Yeni Bir Yönetim Anlayışı: Benchmarking", *Dünya Gazetesi*, 26 Temmuz 1995, s.6.
- [25] TÜRK, Z., "Geleceğin Maliyetlerinin Kontrolünde Yeni Bir Yaklaşım: Hedef ve Kaizen Maliyetleme", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt. 14, Sayı: 1, 1999, ss.199-213.
- [26] HIROMOTO, T., "Another Hidden Edge-Japanese Management Accounting", *Harvard Bussines Review*, July- August 1988, s.15.
- [27] BRAUSCH, J.M., "Target Costing For Profit Enhancement", *Management Accounting*, November 1994, s.45.

YEREL YÖNETİMLERDE MÜKEMMELLİK MODELİ ve YENİ KAMU YÖNETİMİ ANLAYIŞI

Hamza ATEŞ

Kocaeli Üniversitesi, İ.İ.B.F., Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: This article takes a comparative view on the models of 'New Public Management' and 'Excellence for Local Government'. As NPM has become a dominant movement in the theory and practice of public administration worldwide, it has been in application in local governments as well as central government. However, the Excellence Model for Local Government, which has been created by a generalisation of innovation efforts in such cities as Tilburg and Christchurch, is a different model, although it has a number of similarities with NPM. The former aims at creating an indigenous model for local government by major adjustments in NPM.

daha kısa zamanda ve daha kolayca gözlemlenmesine olanak sağlar.

❖ Yerel yönetimler vatandaşlara, yani kamu hizmetlerinin müşterilerine daha yakın birimlerdir. Bu nedenle merkezi yönetimler açısından teorik olarak söylenebilen pek çok olgu yerel yönetimler açısından pratik olarak yaşanmaktadır.

❖ Yerel yönetimlerin değişim kapasiteleri daha yüksektir.

Ayrıca, NPM'in yerel yönetimlerde gelişmesi konusunda elimizde yeteri kadar bilgi birikimi oluşmuştur [4-8]. Üstelik bu bilgiler sadece NPM bağlamında ele alınan pazar ilkeleri ve rekabetin kamu yönetimine ithali, ve bürokrasinin azaltılması gibi reformlarla sınırlı kalmamakta, genel olarak Peters ve Waterman'ın "Mükemmellik Peşinde" (1982) adlı baş yapıtında temelleri atılan daha geniş bir "Mükemmellik Modeli" oluşturmak için gerekli verileri de bünyesinde taşımaktadır [9]. Ancak oluşturulmak istenen bu modellerde kullanılan çoğu öğenin NPM literatüründen borç alınmakta olduğu da dikkatimizi çeken bir olgudur.

Bu çalışmanın amacı yerel yönetimlerde reform konusunda son zamanlarda yapılan karşılaştırmalı çalışmaları ve oluşturulmak istenen Mükemmellik Modeli'ni analiz etmektir. Bertelzmann Vakfı'nın belirlediği model şehirlerden Tilburg ve Christchurch'de gerçekleştirilen yönetim reformlarının incelenmesi ve gerçekleştirilen reformların gruplandırılması şeklinde yapılacak olan bu analizden sonra da, oluşmakta olan Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli NPM ile karşılaştırılarak aradaki benzerlik ve farklılıklar tartışılacaktır.

I. GİRİŞ

İdari reform genellikle çizgisel bir süreç olarak algılanmaktadır. Buna göre feodal beylerin başına buyruk yönetiminden Weberyen hukuki-rasyonel bürokrasiye, oradan da müşteri merkezli ve sonuca yönelik yönetime doğru bir süreklilik söz konusudur [1]. Bu son akımın temsil ettiği Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı (NPM) son yıllarda kamu yönetimi literatürü ve pratiğinde en gözde reform stratejilerinden birisi haline gelmiştir [2]. Başlangıçta birkaç Anglo-Sakson ülkesinde başlayan bir süreç olarak beliren NPM, zamanla gelişmiş ülkelerin çoğunu çekim alanına almış, son zamanlarda da gelişmekte olan ülkelerde uygulanmaya başlanmıştır.

Bununla birlikte NPM literatürü merkezi yönetim üzerine yoğunlaşmakta, yerel yönetimlerde NPM'in nasıl uygulandığı / uygulanacağı konusu gereken ilgiyi bulamamaktadır [3]. Halbuki yerel yönetimler pek çok bakımdan NPM için merkezi yönetimden daha avantajlı durumdadır:

❖ Sayı açısından yerel yönetimler çok daha fazladır, dolayısıyla yerel yönetimleri incelemek NPM literatürü için çok daha fazla örnek alan oluşturabilir.

❖ Yerel yönetimlerin nispeten küçük birimler olması, NPM uygulamaları için pilot bölgeler oluşturulması anlamında büyük avantajlar sağlar. NPM'in uygulanmasından elde edilecek verimin/problemlerin

II. YEREL YÖNETİM REFORMLARI: GÖRGÜL ARAŞTIRMA VERİLERİ

NPM hareketinin yaygınlaşması ile beraber dünyanın hemen her bölgesinde yönetim reformu başlatan yerel yönetim birimlerine rastlamak mümkündür. Bu reformları analiz etmek üzere son yıllarda yapılan araştırmaların sayısı da artmaktadır. Almanya'da Carl Bertelzmann Vakfı'nın Uluslararası Yerel Yönetimler Mükemmellik Ödülü, Yeni Zelanda'daki Consumers' Institute in New Zealand'ın yıllık raporları, İngiltere'de INLOGOV'un Britanya'daki yerel yönetimler üzerinde yaptığı ampirik araştırmalar, Avustralya'da Institute for Public Management'in yerel yönetimlerde reform analizleri, Almanya'da Saarland Bölgesindeki belediyeler arasında yapılan performans yarışması ve Alman Yönetim Bilimi İçin Yerel Yönetim Merkezi (KGST)'nin yine aynı bölgede 150'den fazla yerel yönetim birimi arasında yürüttüğü çalışmalar, Norveçli ve İsveçli bilimadamları ve yetkililerin Carl Bertelzmann kriterlerini kendi ülkelerine uygulayarak yürüttükleri çalışma ve Almanya'da Berlin Bilim Merkezi'nin Carl Bertelzmann, ISO 9000 ve Amerikan Malcolm Baldrige Ödülü kriterlerini birleştirmek suretiyle geliştirdikleri model, bunlardan en önemlileridir [7]. Bu çalışmada bunlardan en kapsamlısı ve önemlisi olan Carl Bertelzmann Ödülü ve kriterleri incelenecektir.

III. CARL BERTELZMANN ÖDÜLÜ: YEREL YÖNETİMLER İÇİN BİR MÜKEMMELLİK MODELİ

Almanya'nın, benzerleri içinde en büyük vakfı olan Bertelzmann, her yıl sosyal ve siyasal sorunlara çözüm üreten örnek ve yenilikçi çalışmalara Carl Bertelzmann Ödülü vermektedir. 1993 yılında bu ödül "yerel yönetimlerde demokrasi ve verimlilik" alanındaki çalışmalara tahsis edildi. Bu ödüle layık şehirleri tespit etmek için Gerhard Banner ve Frieder Naschold öncülüğünde bir çalışma ekibi kuruldu. Bu ekip önce yerel yönetimlerde performans yönelik yönetim sistemlerinin analitik ve normatif profilini çıkarmak amacıyla kullanılabilir 7 kriter belirledi:

1. Demokratik kontrol altında performans artışı.
2. Vatandaş ve müşteriye yönelik yönetim.
3. Siyasetçiler ve yerel yöneticiler arasında işbirliği.
4. Desantralize yönetim.
5. Kontrol etme, raporlamada etkinlik.
6. Çalışanların potansiyelinden yararlanma.

7. Rekabet yoluyla elde edilen yenilik ve gelişme kapasitesi.

Bu kriterler ışığında yerel yönetimlerde yönetim reformunun sadece teorisi değil pratiği de incelendi. İlk incelemeler sonucunda belediye reformu yapan 9 ülke belirlendi. Bu ülkelere gönderilen araştırma gruplarının raporları sonucu ödüle aday olabilecek 10 şehir belirlendi. Bu şehirlerin belediyelerinde geniş araştırmalar yapıldı, belgeler incelendi ve vakfın kendi uzmanları buralarda incelemelerde bulundu. Yarışmanın son kısmında incelenen 10 şehir şunlardı: İngiltere'den Braintree, Finlandiya'dan Hameenlinna, Yeni Zelanda'dan Christchurch, İsviçre'den Neuchatel, Hollanda'dan Delft ve Tilburg, Amerika'dan Phoenix, Almanya'dan Duisburg, Kanada'dan Quebec, ve Danimarka'dan Farum.

Bu şehirler arasında en yüksek notu Christchurch ve Phoenix aldı ve Bertelzmann Ödülü'nü paylaştı. Bu iki şehir aslında yerel yönetim reformunda iki farklı yaklaşımı temsil ediyordu. Merkezi idarenin yardım ve desteği olmadan bir reform süreci gerçekleştirme başarısı gösteren Phoenix'in aksine Christchurch Yeni Zelanda'daki radikal merkezi yönetim reformları ile uyum içinde bir yerel yönetim reformu gerçekleştirmektedir. Bu çalışmada Tilburg ve Christchurch'de Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli adına neler yapıldığı betimlenecek, başarı ve başarısızlık noktaları eleştirel bir gözle değerlendirilecektir.

III.1. Tilburg

Tilburg Avrupa'nın en küçük ülkelerinden biri olan Hollanda'nın yedinci büyük kentidir. Küçük bir şehir olması dolayısıyla adı daha önce pek duyulmayan bu kente ününü, kendi adıyla anılan yerel yönetim modeli sağlamıştır. C. Bertelzmann Ödülü'yle de tescil edilen bu model, özellikle Hollandalı ve diğer Batı Avrupalı yerel yönetim yöneticisi ve uzmanları tarafından büyük bir ilgiyle izlenmekte ve başka yerlerde de taklit edilmeye çalışılmaktadır. Bu ilgi ve alaka o kadar artmış durumdadır ki, Tilburg Belediyesi kendi reform modelini çok uluslu danışmanlık firmalarının en büyüklerinden olan KPMG'ye "Tilburg Modeli" adıyla satmayı başarmıştır. KPMG de dünyaya Tilburg'un nasıl iflasın eşliğinde iken belediye yöneticisi seçilen Hein M.C.M. Van Oorschot'un başlattığı reformlar sayesinde hem de hiç kimseyi işten çıkarmadan kâra geçtiğini, daha az parayla nasıl daha çok hizmet verdiğini anlatmaya ve bu modelin formülünü ilgilenen yerel yönetim birimlerine satarak para kazanmaya devam etmektedir. Peki bu formülde neler vardır?

Tilburg'da öncelikle yapılan şey, belediyenin halen yaptığı işlerin bir dökümünü çıkarmak ve bunlardan yapılması birinci derecede gerekli ve öncelikli olan hizmetleri diğerlerinden ayırmak oldu.

Sonuçta belediyenin yaptığı işler gerek sayı gerekse nitelik olarak açıkça belirlendi. Bir belediye yetkilisinin ifadesiyle "10.000'lerce iş titizlikle incelendi. Bunlardan birbirine yakın işler bir başlık altında toplandı. Belediyenin yapması çok gerekli olmadığı halde yaptığı işler elendi. Bu eleme ve gruplandırma işlemi 250 *ölçülebilir fonksiyona* kadar düşürüldü" [10]. Bir çeşit 'değişim mühendisliği' uygulaması olan bu yöntem sayesinde şehir meclisi yapılacak işleri tam olarak bilme, çalışanlardan bu işlerin nasıl yapıldığına dair ayrıntılı rapor alma ve değerlendirme imkanına sahip oldu. Dolayısıyla performans değerlendirmesi yapmak kolaylaştı ve *performans ölçümü* daha iyi şartlarda yapılır hale geldi.

Tilburg Modelinin diğer bir sacayağı da *raporlama sistemi ve sözleşme yönetimi*'nin sonucu olarak ortaya çıkan *desantralizasyon*'dur. Tilburg'da belediyenin çeşitli birimlerinin yöneticileri belediye meclisi tarafından kendilerine tarifi açıkça yapılan fonksiyon ve hedefleri gerçekleştirmede özerk hale getirildiler. Her yönetici ve diğer çalışan, belirlenen hedefleri nasıl gerçekleştirecekleri konusunda kendi yöntem ve stillerini uygulamada serbest bırakıldılar.

Tilburg modelinin bir diğer özelliği de yapılacak işlerin planlanmasında çalışanların ve onların temsilcileri olan sendikaların istek ve görüşlerini dikkate almasıdır. Sendikalar, şehrin kötü yönetildiği ve durumu düzeltmek için radikal reformlar yapılması gerektiği konusunda ikna edildiler. Bu durum, özellikle ihtiyaç fazlası ve verimsiz çalışanların yerlerinden edilmesine olan tepkinin minimize edilmesini sağladı.

Tilburg belediyesi 1985'de 2500 olan toplam işçi ve memur sayısını 1997 itibarıyla 1700'e (1/3 oranında) indirdi ve onları 10 yıl önce 18 tane iken şu anda *sayıları 6'ya indirilen belediye birimlerine* dağıttı. Bu sayıca az ancak hareket kabiliyeti daha yüksek hale getirilen birimler de belediyeye karşı *güçlendirildi* ve kendi alanlarına giren konularda *özerklikleri artırıldı* [11].

Tilburg Belediyesinin merkezi örgütünde bulunan ve belediyenin stratejik ve yönetsel işlerini gören yönetici sayısı da 10 yıl içinde 10'da bire indirilerek toplam 30 kişiye düşürüldü.

Belediyede personel sayısı azaltılırken pek çok ülkede ve özellikle merkezi yönetimlerde karşılaşılan işsizlik ve işçilerin reforma direnmeleri olgusuna rastlanmadı. Bunda da etkili olan şey *zorunlu işten çıkarma yoluna başvurulmamasıdır*. Onun yerine

emekliliklerin özendirilmesi, emekli olanların yerine işçi alınmaması, işten çıkanların başka bir işte çalışmaları için yardım edilmesi ve bu yönde eğitilmesi yoluna gidildi. Bu sayede 300 kişi, hiçbir probleme neden olmadan işten ayrılmış oldu. diğer iş kayıpları da dolaylı yollardan, örneğin su ve gaz gibi belli hizmetleri yarı-özelleştirerek ve sahipliği belediyeye ait ancak tamamen bağımsız olarak çalışan şirketler kurularak ve işgücünün bir kısmı oralara nakledilerek sağlandı [11].

Reform çalışmaları kısa zamanda meyvesini vermeye başladı ve belediyenin gelirlerinde gözle görülür bir artış ve giderlerinde azalma oldu. Tilburg su anda Hollanda'da 6 yıl üst üste kar eden tek şehir durumundadır [11]. Bu başarı da yukarıda anlatılan yönetim anlayış ve tekniklerindeki değişime, bir başka deyişle işletme yönetimi anlayışının kamu yönetimine ithaline ve özel sektör yönetim tekniklerinin uygulanması sayesinde yönetim zincirinin kısılması ve gelir ve giderlerin açıkça görülebilmesine bağlanmaktadır [10].

Tilburg Modeli'nde bir başka önemli özellik de sadece çalışanlar ve onların temsilcilerinin değil, *vatandaşlar (hemşehriler)in de yönetim sürecine katılmalarının* sağlanmaya çalışılmasıdır. Finansal durum ve planlar belli aralıklarla halka duyurulmakta, ve onların görüş ve eleştirileri alınmaktadır. Ancak yine de bu geri bildirimlerin ne kadar dikkate alındığı, dahası reformların yukarıdan aşağıya doğru olma durumunu ne kadar değiştirdiği tartışmaya açıktır.

III.2. Christchurch

İngiliz yerleşimcilerin (özellikle Oxford'daki Christ Church Kolej kökenli olanların), 19. yy'da bir İngiliz ütopyası olarak kurdukları bir şehir olup Yeni Zelanda'nın en eski şehri sayılmaktadır. Güney adasındaki Avon nehrinin üzerinde kurulu olan Christchurch "Bahçe şehir, Parlayan şehir" sloganını kullanmakta, bunu da 6000 hektardan fazla bir alanı kaplayan 600 civarındaki parkına atıfla yapmaktadır. Yeni Zelanda Tüketiciler Enstitüsü'nün araştırmasında [12] model şehir olarak anılan Christchurch, C. Bertelmann ödülüyle de adını uluslararası camiaya duyurmuştur.

Christchurch'un önem verdiği hususlardan birisi, *halkın yönetime katılımını* teşvik etmektir. Bu amaçla her semtte özel komiteler kurulmuş, ve bunlara kendileriyle ilgili belirli konularda söz hakkı sağlanmıştır. Basın-yayın ve internet yoluyla belediyenin faaliyetleri kamuoyuna duyurulmakta ve halkın projelere katılımı istenmektedir. 1997'de belediye çocukların mahalli problemleri hakkında bir danışma meclisi kurmuş ve burada kabul edilen tavsiyelerin çoğunu belediyece

hayata geçirmiştir [3]. Yine 1998'de cadde, sokak ve mahalle, okul veya şehrin sorunlarına farklı bakış açıları ve farklı çözüm önerileri elde etmek üzere bir yarışma düzenlemiş, ve uygulanması mümkün görülenler hemen yaşama geçirilmiştir [3]. Yine Belediyenin yerine getirdiği faaliyetlerin dökümü bir kitapçık halinde (Rates or User Charges: Your City, Your Choice) 1997'de halka sunulmuş ve onlardan bu faaliyetlerin finansmanının nasıl sağlanmasını istedikleri sorulmuştur. Bir başka deyişle belediyenin uğraşmak zorunda olduğu işlerin finansmanının vergi yoluyla genel olarak halktan mı yoksa sadece o hizmetin kullanıcılarından mı sağlanması gerektiği, halkoyuna başvurularak belirlenmiştir.

Christchurch'un halkın yönetime katılımı çalışmaları sadece görünüşte gerçekleştirilen birkaç danışma ağırlıklı çalışmadan ibaret değildir. Yeni Zelanda Tüketiciler Enstitüsü'nün de gözlemlediği gibi, "halkın yönetime katılımı geleneksel bürokrasiden müşteriye yönelik yönetime doğru bir kültürel değişimin görünen yüzü"dür [3]. Kültür değişimi de bir devrim değil evrim sonucu olarak meydana geldiği ve belirli bir zaman gerektirdiği için, Christchurch Belediyesi bu alanda kazandığı ödül ve başarıları yeterli görmemekte ve "sürekli iyileştirme"yi savunmaktadır [12].

Sürekli iyileştirme felsefesinin bir sonucu olarak, Belediye yönetim reformlarını mümkün olduğu kadar yumuşak bir üslupla ve zamana yayarak yapmaktadır. Örneğin, çalışanların motivasyonunu bozmamak için işten çıkarma ve emeklilik uygulamalarını toplu olarak yapmamakta, böylelikle yönetim reformlarına çalışanlardan toplu bir direnç gelmemektedir.

Christchurch de yönetim pazar ilkelerinin geleneksel yönetim felsefesine göre çok daha verimli olduğuna inanmakla birlikte, iş özelleştirme ve belediyenin işlerini özel sektöre ihale etmeye gelince oldukça muhafazakar davranmaktadır. Örneğin, Yeni Zelanda'da hemen hemen tüm belediyelerin bayındırlık birimlerini özelleştirmelerine rağmen Christchurch bu birimi hala muhafaza etmektedir. Bununla birlikte, bayındırlık dahil çoğu işler fiyat ve kalite gibi hususlarda özel sektör ile karşılaştırılarak ancak verimli görülürse belediyece yapılmakta (*market testing* uygulaması), aksi takdirde "ad hoc" sözleşmelerle özel sektöre veya gönüllü kuruluşlara yaptırılmaktadır [13]. Bir başka deyişle, belediyenin her işini özelleştirme gibi sakıncalı bir tutum yerine özel sektörün hayat damarı olan rekabeti kamu sektörüne sokmaktadır.

Christchurch'un başarı sağladığı bir diğer alan da mali planlama ve kontroldür. Merkezi yönetim 1996'da bu alanda sert kurallar koymadan önce (1993'de) Christchurch Belediyesi 20 yıllık harcama planını yapmış ve gerekli sınırlamaları koymuş durumdaydı. Sıkı şekilde

uygulanan bu politika ile daha önce hemen her yıl verilen cari açık yerini fazlaya bırakmış durumdadır [3].

IV. YEREL YÖNETİM REFORMLARI: GENEL YÖNELİMLER

Yukarıda sayılan uluslararası ve karşılaştırmalı analizlerden ve özellikle anılan model şehirlerdeki reform çalışmalarından çıkan sonuçları [1] genel olarak üç grupta özetleyebiliriz:

İlk eğilim, yerel yönetimin iç modernizasyonudur. Bu başlık altında sonuç kontrolleri, kalite güvencesi, bütçe reformları ve iş ve personel siyasetlerinin örgütlenmesinde esneklik sağlanması gibi önlemler yer alır. 1990lardan beri hayli yaygınlaşan bu tip önlemler genel bir kabul görmekte ve başarılı olmaktadır.

İkinci eğilim pazar ilkelerinin yerel yönetim sistemlerinde de uygulanmasıdır. Bu eğilime örnek olarak da pazar testleri, örgütsel özerklik ve özelleştirme uygulamaları verilebilir. Bu ikinci eğilim de, her ne kadar birinci kadar yaygın ve başarılı değilse de hızla yaygınlaşmaktadır.

Üçüncü eğilim ise yerel yönetimlerin demokratikleştirilmesidir. Bu başlık altına da vatandaşların idari karar mekanizmalarına dahil edilmesi ve devletin birtakım görevlerinin sivil topluma bırakılması alanında yapılan çalışmaları sokmak mümkündür. Bu son eğilim diğerleri kadar güçlü olmayıp yaygınlaşma hızı da yavaştır.

Bu üç eğilimi bir arada düşündüğümüzde, tek tek bu eğilimlerde görülenden çok daha köklü ve kapsamlı bir dönüşüm süreci ile karşı karşıya olduğumuzu fark ediyoruz: Sadece örgüt içi değişikliklerle sınırlı olmayan, bir taraftan pazar ile devlet ilişkilerini diğer taraftan da devlet toplum ilişkilerini değiştirip dönüştürmeyi amaçlayan bir süreç ile...

V. YEREL YÖNETİMLERDE MÜKEMMELLİK MODELİ VE NPM: BİR KARŞILAŞTIRMA

Bu süreç daha çok merkezi yönetimlerde meydana gelen ve kamu yönetimini işletme yönetim teknikleri yardımıyla dönüştürüp pazara, performansa ve sonuca yönelik, esnek örgütlere doğru dönüştürmeyi amaçlayan NPM akımıyla hangi düzeyde örtüşmektedir? Bunu anlamamızın en iyi yolu, "Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli" ile "Yeni Kamu İşletmeciliği"ni amaç, yöntem ve içerik yönünden karşılaştırmaktır. Yerel

Yönetimlerde Mükemmellik Modeli'nin içerik olarak Carl Bertelzmann Ödülü Kriterleri ile tanımlanabileceği varsayılarak böyle bir karşılaştırma Şekil.1'de yapılmaktadır. Bu tablo hazırlanırken her iki modelin temel özellikleri, literatürde bu modeller hakkında yapılan olumlu veya olumsuz eleştiriler ile her iki modelin içerikleri, üzerine oturdukları temel değerler ve

yönetimde değişim için kullandıkları temel metotlar göz önünde bulundurulmuştur. Ancak tamamen bir karşılaştırma yapmayı kolaylaştırmak amacıyla hazırlanan böyle bir tablonun, her iki modelin de tartışmalı ve farklı algılamalara yol açan nitelikleri konusunda referans oluşturmayacağını vurgulamakta fayda vardır.

Şekil 1. Bertelzmann Modeli ile NPM'in Karşılaştırılması

BERTELZMANN MODELİ		NPM	
<i>amaç</i>			
❖ Yerel yönetimler başta olmak üzere kamu örgütlerini geleneksel yönetimden performansa ve kaliteye dayanan yeni bir modele dönüştürmek		❖ Geleneksel-Weberyen Kamu Yönetimini sonuca, performansa ve pazar ilkelerine yönelik ve esnek bir örgütlenmeye dönüştürmek	
<i>yöntem</i>			
❖ iç modernizasyon, ❖ pazar ilkelerinin kullanımı ❖ demokratikleşme ❖ işletme yönetimi teknikleri ❖ örgütsel kültür değişimi		❖ iç modernizasyon ❖ pazar ilkelerinin kullanımı ❖ bürokrasinin azaltılması ❖ bürokratların kamu hizmetlileri ile ikamesi ❖ işletme yönetimi teknikleri ❖ örgütsel kültür değişimi	
<i>önem verilen alanlar</i>			
❖ ticarileşme, ❖ kalite politikası, ❖ kaynak yönetimi, ❖ vatandaş memnuniyeti, ❖ desantralizasyon		❖ ticarileşme, ❖ pazar ilkeleri, ❖ kaynak ve performans yönetimi, ❖ vatandaş memnuniyeti, ❖ esnek örgütlenme, ❖ desantralizasyon ve delegasyon	
<i>değerler</i>			
❖ verimlilik ❖ demokrasi ❖ özerklik ❖ koordinasyon		❖ verimlilik ❖ seçim ❖ özerklik ❖ ekonomi ❖ etkenlik ❖ esneklik	
<i>vatandaşlara bakış açısı</i>			
❖ müşteri ve oy veren		❖ müşteri	
<i>doğurabilecekleri tehlikeler</i>			
❖ işletmecî mantığın zamanla dogma haline gelmesi ❖ yeniden bürokratikleşme ❖ iş süreci ve personel yönetiminin ayrılması ❖ memnuniyet hissi yaratılması ❖ gelir ve kaynak dağılımında adaletsizlik yaratma		❖ işletmecî mantığın zamanla dogma haline gelmesi ❖ klasik demokratik metotlarda zaaf ❖ kuralların savsaklanması ❖ kamusal etiğin azalması ❖ memnuniyet hissi yaratılması ❖ gelir ve kaynak dağılımında adaletsizlik yaratma	

Kaynaklar: NASCHOLD, F.; DALEY, G., "Learning from the Pioneers: Modernizing Local Government", *IPMJ*, Cilt: 2, No: 1, 1999; SHARPE, L.J., "Theories and Values of Local Government", *Political Studies*, Cilt: 18, No: 2, 1970.

Görüldüğü gibi C. Bertelzmann kriterleri ve benzeri çalışmalarla oluşturulmaya çalışılan Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli büyük ölçüde Yeni Kamu İşletmeciliği ile benzerlik göstermektedir. Özellikle bu iki modelin temel amaçları, yöntemleri ve vatandaşa bakış açıları hemen hemen aynıdır. Bu da bu modellerin çoğu zaman karıştırılmasına ve Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli'nin NPM'in yerel yönetimlerde uygulanması olarak algılanmasına neden olmaktadır.

Ancak bu iki modeli ayıran birkaç önemli husus bulunmaktadır. Öncelikle NPM'in etkisinde kalınarak planlanan ve uygulanan reformlar sonucu meydana gelen koordinasyon eksikliği, Yerel Yönetimlerde Mükemmellik modelinde örgütler, çalışanlar ve siyasetçiler ile yöneticiler arasında işbirliği ve koordinasyon ile doldurulmaya çalışılmaktadır. Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli, NPM'in aksine klasik demokratik değerlere daha fazla önem vermektedir. Yine geliştirilen kontrol ve rapor sistemleri ile NPM'deki gibi sadece çıktı ve sonuç kontrolü değil, süreç kontrolü de yapılmaktadır.

Bu iki modeli yan yana koyduğumuzda karşımıza çıkan olgu şudur: Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli ile, Yeni Kamu Yönetimi Anlayışının uygulanması sonucunda doğabilecek sakıncalar azaltılmaya çalışılmaktadır. Ancak bunu yaparken bile NPM'in genel çerçevesinden uzaklaşıldığı söylenemez. Bir anlamda Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli, NPM'in gözlemlenen sakıncalarından bir kısmını elimine etmek için gerekli düzenlemeler yapılarak, yerel yönetim değerleri ile de kuvvetlendirilerek oluşturulan bir çeşididir.

VI. SONUÇ

Carl Bertelzmann Vakfı ve diğer pek çok kuruluş, grup ve kişinin uluslararası alanda ve karşılaştırmalı olarak yaptığı görgül araştırmalardan çıkan sonuçların birbirine yakınlığı bizi 'yerel yönetimlerde bir mükemmellik modelinin oluşmakta olduğu' sonucuna götürmektedir. Sonuçlardaki benzerliklerin bir nedeni kriterlerdeki ayrımlıklar veya benzerlikler ise de bir diğer nedeni, NPM akımının güçlenmesi ve globalizasyonun etkisinden de yararlanarak geleneksel kamu yönetimi felsefesini dönüştürmesi ile paralel olarak uluslararası alanda bir reform benzeşmesi yaratmasıdır.

Oluşmakta olan bu model üç sacayağı üzerine oturmaktadır: pazar ilkeleri, katılım ve örgüt için modernizasyon. Bu durum, bu model ile NPM arasında büyük çapta benzerlikler meydana getirmekte ve Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli'nin NPM'in yerel

yönetimlerde uygulanış şekli olarak algılanmasına neden olmaktadır. Ancak içerikteki benzerlikler bu iki model arasındaki vurgu farkını gölgelememelidir. Özellikle demokrasi ve katılım konusunda Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli NPM'e göre daha hassas görünmektedir. Bununla beraber, bu vurgu farkı örneklerle göre değişebilmekte, bazen kuvvetlenmekte bazen de zayıflamaktadır. Bu nedenle Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli NPM'den ayrı bir varlığı olan ancak NPM sürecinin beslediği ve yerel yönetimlere özgü bir kamu işletmeciliği modeli olarak tanımlanabilir.

Son olarak, Yerel Yönetimlerde Mükemmellik Modeli'ni oluşturan elementlerden her birinin kendine özgü dinamiği ve sürükleyici nedeni olduğu unutulmamalıdır. Örneğin Christchurch'deki gibi katılıma öncelik verilmesinin nedeni seçilmiş belediye başkanlarının liderliği ve demokratik kuralların onları buna zorlaması ile açıklanabilirken, pazar ilkelerini de daha çok üst düzey yöneticilerin, yönettikleri birimin verimliliğini arttırmak için ön plana çıkardıkları iddia edilebilir. Yine de bu konunun aydınlanmasının daha ileri düzeyde araştırmaları gerektirdiği muhakkaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] NASCHOLD, F.; DALEY, G., "Learning from the Pioneers: Modernizing Local Government", *IPMJ*, Cilt: 2, No: 1, 1999, ss.25,31,32.
- [2] ATEŞ, H., "An Exploration of the Theory and Practice of the New Public Management", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Liverpool Üniversitesi, 1999.
- [3] PALLOT, J. "Local Government Reform in New Zealand: Options for Public management Reform As Governance", *IPMN International Conference on New Public Management*, St. Gallen, İsviçre, 1998, ss.16,17,19.
- [4] ERYILMAZ, B., "Yeni Yönetim Anlayışının Belediyelere Etkileri", *Yerel Gündem* 21, 1999, ss.43-51.
- [5] EREN, V., "Yeni Kamu Yönetimi Anlayışının Belediyelere Etkileri", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001.
- [6] MANDELARTZ, H., "Possibilities for Germany's Lander to Influence Modernisation in Municipal Administrative Authorities", *PUMA, Responsiveness in Local Governments*, OECD: Paris, 1997.
- [7] ADAMASCHEK, B., *Intermunicipal Comparative Performance Measurement: Innovation Through Competition*, Bertelsmann Foundation Publishers, Gutersloh, 1998.

- [8] FENWICK, J.; BAILEY, M., "*Local Government Reorganisation in the UK: Decentralisation or Corporatism?*", **The International Journal of Public Sector Management**, Vol: 12, No: 3, 1999.
- [9] PALLACH, U.C.; PROHL, M. (editorler), **Carl Bertelsmann Prize 1993: Democracy and Efficiency in Local Government**, Cilt: 1, Bertelsmann Foundation Publishers, Gutersloh, 1993.
- [10] MARTIN, B., "*Better Service for Less Money: Can the Tilburg Model Be Copied?*", **Public Services International**, BP 9, 01211, ss.3,4..
- [11] BROKX, G., "*The Public Sector: Managing it as a Business*", Tilburg Belediye Başkanı'nın Konuşmaları, Tilburg Belediyesi, Ağustos 1994,.
- [12] Consumers' Institute of New Zealand (CCC), "*How Good Is Your Local Council?*", **Consumer**, No. 345, 1996, ss.1-9.
- [13] ANDERSON, B., "*Do We Have Better Local Government?*", **The Accountants Journal**, Cilt: 72, No: 10, 1993, s.65-67.
- [14] SHARPE, L.J., "*Theories and Values of Local Government*", **Political Studies**, Cilt: 18, No: 2, 1970, ss.153-174.

İŞ GÜVENCESİNİN MUHTEMEL EKONOMİK VE SOSYAL ETKİLERİ

Recep MAKAS

Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Bilim Dalı, Araştırma Görevlisi

Abstract: *One of the most important subject and purpose of the modern labour law is to arrange the relationship between employee and employer. One of the legal means, which are regulating labour relations, in labour law, is job security. Job security is the most important tool, that provides labours continuity and labour peace and it has a lot of dimension. In other hands, job security has economic and social dimension in addition to its legal dimension.*

In these study we take up narrow and extensive meaning of job security and relations between job security and freedom of agreement that is the main concept of law of debts. And then, we explain economic and social influences of job security in the context of the effect of job security to national and international competition relations, to employment, choosing staff and technology, productivity, foreign capital and income distribution.

olanağının son derece zor olduğu ve işsizlik sigortasının henüz yeni kurulduğu ülkemizde iş güvencesinin sağlanması daha büyük önem taşımaktadır [1].

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün 1982 yılında kabul ettiği "Hizmet İlişkisine İşveren Tarafından Son Verilmesi Hakkında 158 Sayılı Sözleşme" Türkiye tarafından 9. 6. 1994 tarih ve 3999 sayılı Yasa ile kabul edilerek, yükümlülük altına girilmesi üzerine 8 yıl aradan sonra 9. 8. 2002 tarih ve 4773 sayılı Yasa kabul edilerek (RG. 15. 8. 2000, 24847) iş güvencesi yasal düzenlemeye kavuşturulmuş olup, yasanın yürürlüğe girmesi 15.3.2003'e bırakılmıştır. 4773 sayılı Yasanın değerlendirilmesi hususu iş güvencesinin hukuki boyutunu oluşturduğu için bu konuya girmiyoruz.

I. GENEL OLARAK

Çağdaş iş hukukunun en önemli konularından ve amaçlarından biri işçi ve işveren arasındaki iş ilişkisinin varlığını korumak, diğer bir deyişle işçiye iş güvencesi sağlamaktır [1-3]. Çünkü işçinin geleceğe güvenle bakabilmesi, işini kaybetme ve buna bağlı olarak kendisinin ve geçimini sağlamakla yükümlü olduğu ailesinin gelir kaybına uğrama kaygısının olmaması, çalışma yaşamında işçinin ihtiyaç duyduğu en önemli güvenceler arasında yer alır [4,5].

İşverenin fesih hakkının sınırlandırılması çok boyutlu bir konu olup işçi, işveren ve toplum çıkarları arasında karşılıklı etkileşim ve dengenin sağlanması açısından çizilecek sınırlarla doğrudan ilgilidir [1]. İşçiye iş güvencesi sağlanması ve bunun sonucu olarak işverenin fesih hakkının sınırlandırılması gerek işçi gerekse toplum çıkarları açısından gereklidir.

İşçinin herhangi bir sınırlama olmaksızın işten çıkarılması yeni iş bulma olanağının bulunduğu batı ülkelerinde işçinin yaşamını sürdürmesi bakımından mutlak bir riziko oluşturmamakla beraber, işten çıkarılmanın çıkarılan işçinin gelir ve yaşam düzeyini düşürebileceği, sosyal konumunu değiştirebileceği vb. nedenler göz önüne alınarak iş güvencesi konusu üzerinde titizlikle durulmaktadır. Batı ülkeleriyle karşılaştırıldığında özellikle vasıfsız işçilerin iş bulma

II. İŞ GÜVENCESİ KAVRAMI

İşçinin feshe karşı korunması kavramı (iş güvencesi) geniş ve dar anlamlarıyla ele alınabilir. Geniş anlamda iş güvencesi kavramı işverenin hizmet akdinin feshi açısından getirilen bütün yasal sınırlamaları, yasakları ve feshin sonuçlarını hafifleten önlemleri kapsar [4,6]. Başka bir ifadeyle hizmet akdinin feshinin işçi üzerine yaratacağı ekonomik ve sosyal etkilerin belli ölçüde de olsa azaltılmasını amaçlayan önlemler iş güvencesinin amaçları arasında yer alır. Bu bağlamda işverenin fesih hakkını sınırlayan kanun ve sözleşme hükümleri, bildirim süreleri, belirli olayların (hastalık, doğum, yasal bir görevin ifası, grev- lokavt durumu gibi) varlığı halinde hizmet akdinin askıda kaldığının kabul edilmesi, hizmet akdini yapma zorunluluğunun getirilmesi ve çeşitli fesih yasakları sayılabilir [4].

Görüldüğü üzere geniş anlamda iş güvencesi kavramı hizmet akdinin feshini engelleyen veya geciktiren tüm önlemleri kapsamaktadır. Buna karşılık dar anlamda iş güvencesi kavramı sadece feshe engelleyen önlemleri kapsar. Dar anlamda iş güvencesi kavramı ile amaçlanan hizmet akdinin işveren tarafından haklı bir sebep olmaksızın keyfi olarak sona erdirilmesinin engellenmesi ve böylece iş ilişkisinin mümkün olduğu ölçüde devamlılığının sağlanmasıdır [6-8]. Kanımızca iş güvencesi kavramı dar anlamda değerlendirilmelidir.

Çünkü feshi geciktiren bildirim öneli gibi düzenlemeler esas itibarıyla bir iş güvencesi sağlamamakta, feshin işçi üzerindeki ekonomik ve sosyal etkilerini belli bir sürede de olsa ortaya çıkmasını geciktirmekte ya da hafifletmektedir.

III. İŞ GÜVENCESİ - SÖZLEŞME SERBESTİSİ İLİŞKİSİ

Borçlar hukukuna hakim ilkelerin en önemlisi "irade serbestisi" ilkesidir. Genel olarak irade serbestisi, kişilerin tabi olacakları kuralları yine kendilerinin koyabilmelerini ifade eder. Tarafların bizzat belirledikleri kurallar emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak şartıyla öncelikle uygulama alanı bulur. İrade serbestisinin borçlar hukukundaki görünümü sözleşme yapma serbestisidir.

Sözleşme yapma serbestisi sözleşme yapıp yapmama, sözleşmelerin karşı tarafını, şeklini ve konusunu belirleme, sözleşme hükümlerinde değişiklik yapma ve sözleşmeye son verme konularını kapsar [7,9]. Sözleşme yapma serbestisi emredici hukuk kurallarına, kamu düzenine, kişilik haklarına ve ahlaka aykırı olamaması itibarıyla sınırlandırılmıştır. Bu konuda ve özellikle hizmet akdine son verme açısından iş hukukunda görülen sınırlama gittikçe önem kazanmıştır.

Sanayi devrimi sonrasında önem kazanan sözleşme serbestisinin iş hukuku alanında belirgin özelliği sınırsız serbestidir. Eşit konumda birer taraf olarak işçi ve işverenin özgür iradeleriyle istedikleri içerikte bir hizmet akdini bağtlayabilecekleri ve yine bu sözleşmeyi istedikleri zaman sona erdirebilecekleri varsayılmaktaydı. Bu dönemde teorik bakımdan taraflar eşit olmakla beraber ekonomik bakımdan güçlü olan ve üretim araçlarına sahip olan işveren iş koşullarını işçiye dikte etmekte ve dilediği an hizmet akdini sona erdirerek işçiyi işsiz bırakabilmekteydi [10-12].

Klasik liberal dönemde yaşanan acı sosyal olaylar ve çalışma yaşamında görülen çatışma ve dengesizlikler, işveren karşısında güçsüz bir konumda olan işçinin korunması amacıyla sözleşme özgürlüğünün sınırlandırılmasına yol açmıştır. Bunun sonucu olarak, klasik liberal dönemi müdahaleci dönem izlemeye başlamıştır. 19 yüzyılın ortasından itibaren ekonomik yapının yol açtığı sosyal sorunlar emredici hukuk kuralları getirilmek suretiyle çözümlenmeye çalışılmıştır. Sosyal hukuk devleti düşüncesinin giderek yerleşmesiyle bu yeni dönemde bir çok ülke anayasalarına çalışma hakkının temel bir insan hakkı olduğu yolunda düzenlemeler getirilmiştir.

IV. İŞ GÜVENCESİNİN EKONOMİK ve SOSYAL ETKİLERİ

İş güvencesinin yasalarla sağlanmasının bir takım ekonomik ve sosyal etkiler söz konusudur. Bu etkilerin tümünü olumsuz saymak ne kadar yanlışsa; bu tür düzenlemelerin ekonomik ve sosyal açıdan hiçbir sorun oluşturmayacağını da ileri sürmek aynı derecede hatalıdır [13]. Başka bir ifadeyle yasal iş güvencesinin sağlanması, ekonomik ve sosyal açıdan beraberinde bir takım olumlu ve olumsuz sonuçları da getirmesi kaçınılmazdır. Bununla beraber işçi- işveren ilişkilerinin sağlıklı bir şekilde devam etmesi ve özellikle işçinin geleceğe güvenle bakabilmesi açısından iş güvencesinin yasal düzenlemelerle sağlanması bir zorunluluktur.

IV.1. Ulusal ve Uluslararası Rekabet Üzerine Etkisi

İş güvencesinin gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde rekabetti etkileyeceği açıktır. Konuya ülke düzeyinde baktığımızda çok sayıda işçi çalıştıran işletmelerin yakındıkları ve sendikal örgütlenme ile toplu pazarlık konusunda ileri sürdükleri yakınılan konuların başında az sayıda işçi çalıştıran küçük işletmeler karşısında haksız rekabete maruz kaldıkları iddiası gelmektedir. Gerçekten sendikal örgütlenmenin yeterince gelişmediği küçük işyerlerinde işverenler, sendikal faaliyetlerin olmaması sebebiyle işçilik maliyetlerini düşürmek suretiyle büyük işletmelere karşı haksız rekabet oluştururlar [6,14].

İş güvencesinin sağlanmasıyla söz konusu haksız rekabet sendikal hakların işlerlik kazanması sonucu giderek belli ölçülerde de olsa azalacaktır. Ancak bu sonuca ulaşabilmek için etkili ve yaygın bir iş ve sigorta teftişinin gerçekleştirilmesi zorunludur. Aksi halde bir çok işyerinde sigorta ve vergi dışı bırakma ve iş kanunlarından işçileri yararlandırmama, yararlandırılma dahi sigorta ve vergi ödemelerinin asgari ücret üzerinden veya ona yakın bir miktar üzerinden gerçekleştiriliyor iken, yasal iş güvencesi sonrasında bunların dahi yapılamayacağı [6] ve dolayısıyla ulusal düzeyde emek gelinine ve sosyal haklara saygılı işverenlerin bundan kaçınanlar karşısında haksız rekabete maruz kalabileceği düşünülebilecektir.

Dünyanın küreselleşme sürecine girdiği günümüzde ülkelerin ekonomik gücü uluslararası piyasalardaki başarılarıyla ölçülmektedir. Uluslararası piyasalarda başarılı olabilmenin temeli ise üretim sürecinde işçilik maliyetlerinin düşürülmesine dayanır. Bu amaçla bazı ülkeler verimlilik ilkelerine uyarak bu hedefe ulaşmaya çalışırken; diğer bazı ülkeler ise daha çok ucuz işçilik avantajlarından yararlanma yoluna gitmektedir.

Bir ülkede işverenler yüksek ücretli işçileri haklı bir neden olmaksızın işten çıkarabilme olanağına sahip olup, çıkarılan işçilerin yerine asgari ücretle işçi alabiliyorlarsa işçilik maliyetleri toplam maliyet içinde düşeceğinden rekabet olanakları artacaktır. İşte yasal iş güvencesi sonrasında işverenler, toplu iş sözleşmesi bağlandıktan sonra salt bu nedenle işçi çıkaramayacaklarından dolayı uluslararası piyasalarda rekabet güçleri azalacaktır. Bizimde katıldığımız görüşe göre [13] kirli rekabet olarak nitelendirilen, emeğin geliri üzerinde oynayarak birim maliyeti düşürmek, gerek ulusal düzeyde gerekse uluslararası düzeyde korunmamalıdır. Bununla beraber çalışma koşullarında ve ücrette esnek bir yapının oluşturulması, işletmelerin küresel rekabet gücünü artıracakı unutulmamalıdır. Bundan başka uluslararası düzeyde rekabet edebilmede kaliteli ve standartlara uygun üretim, tüketicinin beğenisini kazanacak bir ambalaj, model ve tasarımla pazarlama yapmak, zamanında ve uygun formlar içinde sevk ve teslimat gibi üstün bir organizasyon, üretim teknolojisi ile çağdaş bir sevk ve idare yönetimi [15] büyük önem taşımaktadır.

IV.2. İstihdama Etkisi

IV.2.1. Kayıt Dışı İstihdamı Artırması

Kayıt dışı istihdam nedenleri arasında gösterilen [16] ve işçi lehine emredici düzenlemeler olarak ifade edilebilecek olan yasal iş güvencesi, işçinin emek geliri üzerinde oynanarak, işçilik maliyetlerini istenildiğinde ve kolaylıkla minimize edilmesine engel oluşturacağından (örneğin bir toplu iş sözleşmesi sonrası yükselen işçi ücretlerini düşürmek üzere işçi çıkartıp, bunların yerine asgari ücretle işçi alınması gibi) bazı işverenleri kayıt dışına itebilecektir.

Ancak 158 sayılı sözleşmenin onaylanarak iç hukukumuzun bir parçası haline dönüştürülmüş olunması karşısında kayıt dışı istihdamı artıracakı endişesiyle çağdaş bir hukuki kurum olan iş güvencesinden kaçınılamazdı.

Yasal iş güvencesi sonrasında, kabul edilebilir (haklı) bir neden olmasının hizmet akdine son verebilme olanağının ortadan kalkması ve yüksek ücretle çalışan işçilerin işçilik maliyetlerinin artması karşısında işveren kesimi kaçak işçi çalıştırma yoluna gidebilir. Ancak bu durum daha çok kalifiye elemana ihtiyaç duyulmayan işler için söz konusu olabilir. Buna karşılık belli bir mesleki eğitim almış işçiler ile yapılan iş gereği eğitim görmüş ve mesleki bilgi edinmiş teknik elemanların yerine, bunların ücretleri yüksek olsa dahi kaçak işçi çalıştırılması, işletmenin verimliliği açısından rasyonel bir davranış olmayacağından işverenlerin bu yola başvurabileceğini sanmıyoruz.

Ülkemiz sosyal sigortalar uygulamasında sigortasız işçi çalıştırılması örneğinde olduğu gibi, iş güvencesinin uygulanabilirliğinin ön şartı etkin bir devlet denetimi örgütüne işlerlik kazandırılmasıdır [14]. Buna ilaveten işçi kesiminin eğitim düzeyinin yükseltilmesi ve bilinçlendirilmesi de diğer yasal haklarını kullanabilmede olduğu gibi yasal iş güvencesi hakkının fiilen kullanılabilmesinde de kanımızca büyük önem taşımaktadır.

IV.2.2. İşverenin İstihdam Aleyhine Yönelimleri

İşveren iş güvencesinin getireceği yüklerden kurtulmak amacıyla istihdam aleyhine bazı arayışlar içine girebilecektir. Örneğin “yeni bağımsızlık” olarak da adlandırılan işveren daha işin başında hizmet akdi yerine vekalet ya da istisna sözleşmesi bağtlayarak bir işin yapılmasını sağlayabilir. Ancak bu yola baş vurmanın pratikte oldukça kısıtlı olduğu ortadadır. Yine işveren orta ve uzun vadeli üretim faaliyetlerini iş güvencesinin olmadığı başka ülkelere kaydırabilecektir [17]. İşveren bu yönde bir karar alırken şüphesiz yatırım açısından birçok noktayı gözden geçirecek, eğer diğer koşullar da uygunsa başka bir ülkede yatırım yapabilecektir.

Öte yandan, İşveren işletme için mevcut işgücünden yararlanmak üzere fazla çalıştırma yoluna gitmek suretiyle iş gücünden kazanma yoluna gidebilecektir [17]. Bu durum ise piyasada işgücü talebinin daralmasına yol açabilecektir. Her ne kadar emredici düzenlemelerle fazla çalışma süresi ve bir yılda fazla çalışma yaptırılan gün sayısı sınırlanmakta ise de uygulamada emredici düzenlemelere rağmen bu sınırlamalar rahatlıkla aşılabilir.

IV.2.3. Aşırı İstihdamı Önlemesi

Kamu kesiminde çoğunlukla politik sebeplerle işgücüne olan talebin çok üzerinde personel alımı yoluna gidildiği görülmektedir [14]. Bu durum toplam istihdam – işsizlik arasındaki ilişki açısından işsizliği azaltması yönünde olumlu karşılanabilirse de, gerçekte kamu kesiminde birçok işletmede gizli işsizlik söz konusudur. Zira bir işletmede çalışan işçilerin bir kısmı işten çıkarıldığında geride kalan işçilerle aynı üretim seviyesi karşılanabiliyorsa orada gizli işsizlik vardır. Başka bir ifadeyle gizli işsizlik, teknolojik bir değişim sonucu olmaksızın, üretim kapasitesine nazaran fazla miktarda işçinin istihdam edilmesini ifade eder [18]. Yasal iş güvencesi özel kesimde olduğu kadar kamu kesiminde de personel alımında ihtiyatlı davranılmasını sağlayacağı için sonuçta istihdam genişlemesini önleyecektir.

IV.2.4. İstihdam Türü Üzerine Etkisi

İş güvencesi istihdam türü üzerinde de etkilidir. Belirli süreli hizmet akitleri, tarafların serbest iradeleriyle kararlaştırdıkları, sürenin sonunda kendiliğinden sona

ereceğinden yasal iş güvencesi sonrasında işverenler, genellikle belirli süreli hizmet akitleri yapma ve geçici işçi çalıştırma yoluna [17] gidecektir. Ayrıca diğer standart dışı çalışmalar (part - time çalışma gibi) devreye girerek Türk hukukunda başta belirli süreli hizmet akdiyle çalışanlar olmak üzere standart dışı çalışanlarla ilgili yeterli yasal düzenlemelerin olmayışı karşısında, iş güvencesi yasası uygulamada birtakım sorunların ortaya çıkmasına sebep olabilir [13].

Nitekim Türkiye'nin de onayladığı 158 sayılı Sözleşmenin 2. maddesinin 3. bendinde "bu sözleşmenin koruyucu hükümlerinden kaçınmak amacıyla belirli süreli hizmet sözleşmesi yapılmasına karşı yeterli güvenceler alınmalıdır" hükmüne yer verilmiştir. Şüphesiz 158 sayılı sözleşmenin öngördüğü önlemler bağlamında (m. 2 bent 3) bağlanacak sözleşmenin türü konusunda istisnalar getirilebilecektir. Nitekim bu konuda Federal Almanya'da 1985 tarihli "İstihdamı Teşvik Kanunu"nun 1. Paragrafına göre hizmet sözleşmesi objektif bir neden aranmaksızın belirli süresi iki yılı aşmamak üzere bağlanabileceği gibi; toplam süresi iki yılı aşmamak şartıyla üç defa yenilenmesi imkanı getirilmiştir. Eğer işveren daha uzun süreli istihdam sağlamak istiyorsa objektif bir nedene dayanmak zorundadır [19].

Ülkemizde doktrin de benimsenen, yerleşmiş yargı kararlarına göre, objektif bir sebebe dayanmayan ve birbirini izleyen belirli süreli hizmet akdinin bağlanması hakkın kötüye kullanılmasını oluşturur. Bu durumda ayrı ayrı belirli süreli hizmet akitleri yerine, başlangıçtan itibaren bir tek belirsiz süreli hizmet akdi söz konusudur. Dolayısıyla belirsiz süreli sözleşme niteliğini kazanan söz konusu sözleşmenin, bildirimli feshin hüküm ve sonuçlarına ilişkin kurallarında olduğu gibi iş güvencesine ilişkin tüm önlemlerde de uygulanacağı açıktır [20].

IV.3. Personel Seçimine Etkisi

Sanıldığı aksine iş güvencesi sadece hizmet akdinin sona erdirilmesi aşamasında değil, sözleşmenin yapılması sırasında da etkili olmaktadır. İş güvencesinin olmadığı bir çalışma yaşamında işverenler genellikle personel seçimine özen göstermemektedirler. Oysa günümüzde işletmelerin verimliliğini etkileyen politikaların en önemli aşamasını personel seçimi oluşturur. İş güvencesi öncesinde, bir çok kamu ve özel kesim işletmelerinde rasyonel olmayan nedenlerle işçi işe alınmıştır [13]. İşte işverenler haklı bir neden olmaksızın işçi çıkaramayacakları - iş güvencesinin olduğu- bir çalışma ortamında gerek personel seçiminde gerekse alınacak personel sayısının belirlenmesinde çok daha dikkatli olacaklardır.

Ancak bu durum işgücüne olan talebi düşürebileceği gibi, iş gücü piyasasında yapısal değişikliklere de (işçinin mesleki eğitim düzeyinin artırılması, işçiye mesleki bilgi ve deneyim kazandırılması gibi) sebep olabilecektir [6].

IV.4. Verimlilik Üzerine Etkisi

Kamu kesiminde personel siyasetine çoğu kere politik nedenler egemen olur; bunun sonucu olarak, istihdam alanında rasyonel ve üretken olmayan personel alımının gerçekleştirildiği görülür. Özel kesime baktığımızda ise, iş güvencesinin olmadığı dönemde işverenlerin istedikleri an ve kolaylıkla iş ilişkisine son verebildiklerinden dolayı personel seçiminde titiz davranılmamıştır. Doğal olarak özen gösterilmeksizin alınan işçilerin istenilen verimliliği sağlaması zordur. Buna karşılık yasal iş güvencesinin olduğu bir ortamda işveren, işe aldığı işçinin iş ilişkisini haklı neden olmaksızın sona erdirmeyeceği için verimliliği öncelikle göz önüne alacak ve rasyonel personel yönetimi politikası izleyecektir [14].

Yasal iş güvencesinin sağlanması iki açıdan verimliliği etkiler: bunlardan ilki, personel seçiminde işverenin daha özenle seçim yapacağı gerçeği esas alındığında, haklı bir neden olmaksızın işine son veremeyeceği işçinin yapacağı işe en uygun nitelikte biri olmasını arayacaktır. Böyle bir seçimin yapılması sonucu olarak daha işin başında verimlilik ön plana çıkacaktır.

İkinci olarak, işçinin ve ailesinin genellikle tek geçim kaynağı olan ücret gelirinden yoksun kalması, işverenin inisiyatifine terk edilmiş bir çalışma düzeninin aksine olarak, işçinin işini haklı bir neden olmaksızın kaybetme riskinden kurtulmuş bir ortamda çalışması işçiye güven vereceğinden bu durum, işçinin üretim sürecinde daha verimli çalışmasını sağlayacaktır. İş güvencesi sonrasında bu görüşün aksinin olabileceği iddiasını ise ihtiyatla karşılamak gerekir. Zira iş güvencesinin getirilmesinin işverene verimsiz işçiye çalıştırma zorunluluğu yüklediği düşünülemez.

Genellikle işveren çevrelerinde ileri sürülen bir görüşe göre yasal iş güvencesi, istihdam ve verimliliği olumsuz yönde etkiler. Bizim de katıldığımız görüşe [1,14] göre yasal iş güvencesinin varlığı hiçbir şekilde işçinin işten çıkarılmayacağı anlamına gelmez. Başka bir deyişle işletmenin verimliliği başka bir yolla sağlanamıyor ve bazı işçilerin çıkarılması gerekiyorsa buna olanak sağlanması gerekir. Öte yandan, yüksek ücretle çalışan işçilerin işten çıkarılması ve bunların yerine asgari ücretle işçi alınması, toplumsal açıdan bir çok huzursuzluklara sebep olmasının yanında, birçok işletmecilik sorununu da beraberinde getirir. Bu sorunların en önemlisi işletmeler arası yüksek işçi

devrinin verimliliği olumsuz yönde etkilemesidir. Bu durum İş gücü etkinliğini azaltması yanında işletmelerde mesleki eğitime de olanak vermemekte, sonuç olarak işletmelerde verim daha da düşmektedir [13]. İş güvencesi yasal sonrası işletmeler arası işçi devri azalacağından verimlilik artma yönünde olacaktır.

IV.5. Teknoloji Seçimine Etkisi

Emek maliyetinin yüksek olduğu ülkelerde işverenlerin genellikle sermaye yoğun teknolojilere yöneldikleri görülür. Dolayısıyla bu gibi ülkelerde kısa dönemde teknolojik işsizlik artmaktadır [13]. Ancak bu durum daha çok işçilik maliyetlerini minimum düzeyde tutmayı benimsemiş olan, başka bir ifade ile iş gücü maliyetlerindeki artışları yüksek ücretli işçilerin işine son verip bunların yerine asgari ücretle işçi çalıştırma yoluna giden işverenler bakımından ön plana çıkmaktadır. Dolayısıyla yasal iş güvencesi bu gibi işverenler üzerinde ciddi etkiler oluşturacaktır.

Buna karşılık işçilik maliyetinin artması karşısında işverenlerin mevcut teknoloji ile emeğin verimliliğini arttırınca diğer önlemlerle -mesleki eğitim, rasyonel organizasyon vb- bir çıkış yolu bulunabilir. Ancak tüm bu önlemlere rağmen işletme verimsiz çalışıyorsa, işverenin üretken istihdam düzeyine indirmek amacıyla işçi sayısını azaltma yoluna gidilebilecektir [13]. Nitekim batılı ülkeler içinde işçiye iş güvencesi sağlama konusunda öncülük eden Almanya'da yargı mercileri teknolojik yenilikler ve rasyonalizasyon önlemleri nedeniyle yapılan fesihleri anlayışla karşıladıkları belirtilmektedir : "bizde feshe karşı koruma kötü konjonktüre karşı değil, keyfi davranışa karşı bir koruma sağlar. İş mahkemeleri, işverenin işçinin yerine makine kullanmak yolundaki kararını, işçinin işine devami verimsiz olmasa bile, saygıyla karşılamaktadır. Ancak işverenin öngördüğü rasyonalizasyon önleminin işine son verilen işçinin işinde kalmasını gerçekten gereksiz kıldığını ispat etmelidir" [8].

Yasal iş güvencesinin bulunduğu bir çalışma yaşamında emek maliyet düzeyi şüphesiz belirli bir seviyede tutunacaktır. İşte iş güvencesinin bulunmadığı bir çalışma ilişkisinde, işçi ücretlerini asgari düzeyde tutmakta olan işveren, iş güvencesinin sağlanmasıyla emek maliyetini istediği gibi minimize edemeyeceğinden çok sayıda işçi çalıştırmak yerine sermaye yoğun teknolojiye yönelerek aynı üretimi gerçekleştirme yoluna gidebilecektir.

IV.6. Yabancı Sermaye Girişine Etkisi

Yabancı sermaye genellikle emek maliyetinin düşük olduğu ülkeleri tercih etmektedir [13]. İş güvencesinin sağlanması ise emek maliyetinin düşmesini büyük ölçüde engellemektedir. Her ne kadar asgari ücretle işçi çalıştırılması mümkün ise de toplu iş sözleşmesi ile sağlanan haklar ya da işçinin uzun yıllar aynı işyerinde çalışması sonucu ücretinin yükselmesi ve bunun korunabilmesi amacıyla yasal iş güvencesi yabancı sermaye üzerinde olumsuz etki yaratacaktır.

Belirtmek gerekir ki yabancı sermaye bir ülkeyi tercih ederken ele aldığı tek ölçüt emek maliyetinin düşüklüğü değildir. Bunun yanı sıra tercih edilen ülkenin siyasal istikrarı, geniş pazar olanakları, enerji ve hammadde gibi ekonomik kaynaklar, idari formalitelerin basitliği ve nitelikli iş gücü gibi faktörler, yabancı sermayenin tercihini belirlemektedirler. Bu sebeple sayılan bu faktörler yabancı sermaye için elverişli ise ücretlerin ortalama yüksekliği çok fazla önem taşımamaktadır [13].

IV.7. Gelir Dağılımına Etkisi

İş güvencesi - gelir dağılımı ilişkisini iki açıdan ele almak mümkündür. Bunlardan ilki, iş güvencesinin genel olarak gelir dağılımına nasıl etki ettiği konusu; diğeri ise iş güvencesinin yasal düzenlemeye kavuşturulması durumunda emeğin iç gelir dağılımını hangi yönde etkileyeceği konusudur.

Genel olarak gelir dağılımı açısından bakıldığında, iş güvencesinin sağlanmasıyla mevcut çalışanların ücret gelirlerindeki seviyeler korunacak, tüm çalışanların elde edeceği toplam ücret geliri artacaktır. Bu durumda makro ekonomik açıdan toplumun diğer kesimleri karşısında çalışanlar lehine gelir dağılımında artma olacaktır. İşçi ücretlerinin artması demek, üretim sürecinde işçilik maliyetinin artışı demek olduğundan bunun sonucu olarak, kısmen ürün fiyatlarının artışı, kısmen de kar payının azalışı söz konusu olacaktır [21].

Genel olarak emek kesimi lehinde olan bu etki, emeğin iç gelir dağılımı açısından bakıldığında tam istihdam düzeyine ulaşılmamış, toplu sözleşme ve sendikal haklardan tam olarak yararlanılamayan bir çalışma ortamında iş güvencesinin getirilmesi mili gelirden en az pay alan işsizler ve tarım işçileri aleyhine işleyecektir [21]. Başka bir ifadeyle çalışanların ücret gelirlerinin azalmasının önlenmesi ve daha yüksek düzeylere çekilebilmesine karşılık, işçilerin iş bulmaları daha da zorlaşacak ve bir kısım çalışanlar da yasal düzenleme öncesinde işini kaybedebilecektir.

Doktrinde bazı yazarlara göre iş kanunu kapsamı dışında kalanlar tekrar gözden geçirilmeden ve özel iş yasalarının çıkarılması tamamlanmadan iş güvencesinin getirilmesi uygun bulunmamakta aksi halde iş güvencesiyle korunması pekiştirilmiş ayrıcalıklı bir kitlenin oluşturulacağı ifade edilmektedir [14,22].

V. SONUÇ

Tarihi gelişim sürecinde işçi - işveren ilişkilerinin düzenlenmesinde gelinen son aşama işçi yararına yorum yapılarak işçinin korunmasının ön plana çıkarılmasıdır. Özellikle Sanayi Devrimi sonrasında önem kazanan sınırsız sözleşme serbestisi ilkesi her ne kadar teorik bakımdan savunulabilirse de uygulamada sözleşmeyi yapan tarafların eşit olmadıkları, işveren karşısında işçinin çok zor duruma düştüğü görülmüştür. Sınırsız sözleşme serbestisinin hakim olduğu liberal dönemde işçiler açısından çok acı olaylar yaşanmış ve zamanla değişik üretim faktörlerini elinde tutan güçlü işveren karşısında işçinin korunması gerektiği sonucuna varılmıştır. Bu düşünceden hareketle çalışma hayatına özellikle işçi lehine müdahale yapılması yoluna gidilmiştir.

Şüphesiz işçinin korunması konularının başında işçiye iş güvencesi sağlanması, diğer bir ifadeyle işçinin çalışma hakkının korunması gelir. Ancak işçiye iş güvencesi sağlanması, işverenin fesih hakkını hiçbir şekilde kullanamaması değil, sadece haklı nedenlerin varlığı halinde hizmet akdine son verebilmesini ifade eder.

Çok boyutlu bir hukuki kurum olan iş güvencesinin, salt hukuki açıdan ele alınıp irdelenmesi yeterli değildir. İş güvencesinin hukuki yönünden başka ekonomik ve sosyal boyutları da vardır. Bu sebeple feshe karşı koruma modelinin oluşturulmasında ekonomik ve sosyal boyutunun da göz önüne alınması, işçi - işveren ve toplum çıkarları arasında karşılıklı etkileşim ve dengenin kurulması açısından büyük önem taşımaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] ÇELİK, N., **İşçinin Feshe Karşı Korunması**, Reşat Kaynar'a Armağan, İstanbul, 1981, ss. 43-45.
- [2] REİSOĞLU, S., "**Türk Hukukunda İşçinin Feshe Karşı Korunması ile İlgili Düzenlemeler ve İş Mahkemeleri Uygulamaları**", **Almanya'da ve Türkiye'de Fesih ve İşçinin Feshe Karşı Korunması**, İstanbul, 1985, s.57.
- [3] EKONOMİ, M., "**Hizmet Akdinin Feshi ve Feshe Karşı Korunma Açısından Yargıtay Kararlarının Etkisi**", **Yargıtay Dergisi**, Özel Sayı, C: 15, Sayı: 1- 4, Ocak - Ekim 1989, s.459.
- [4] SÜMER, H.H., **İşçinin Sendikal Nedenlerle Feshe Karşı Korunması**, Konya, 1997, ss.5-7.
- [5] KUTAL, M., "**İşçinin İstihdam Güvencesi ve Türk İş Hukukundaki Durum**", **İktisat ve Maliye Dergisi**, C: 22, Sayı: 12, Mart 1976, s.514.
- [6] EKONOMİ, M., "**Türkiye'de Feshe Karşı Korumanın Kanun Yolu ile Düzenlenmesinin Sosyal ve İktisadi Sonuçları**", **Almanya'da ve Türkiye'de Fesih ve İşçinin Feshe Karşı Korunması**, İstanbul, 1985, ss.87- 94.
- [7] ULUCAN, D., **Çalışma Hakkı ve İş Güvencesi**, Ümit Yaşar Doğanay'ın Anısına Armağan, İstanbul, 1982, ss.183,184.
- [8] HANAU, P., "**Alman Feshe Karşı Korunma Hukuku**", Çeviren: S. TAŞKENT, **Almanya'da ve Türkiye'de Fesih ve İşçinin Feshe Karşı Korunması**, İstanbul 1985, ss.7,14.
- [9] AYAN, M., **Borçlar Hukuku**, Genel Hükümler, Konya, 1996, s.7.
- [10] ÇELİK, N., **İş Hukuku Dersleri**, 14. Bası, İstanbul, 1998, s.4.
- [11] GÜZEL, A., "**Türkiye'de Feshe Karşı Korumanın Kıdem Tazminatı ve İşsizlik Sigortası ile İlişkileri**", **Almanya'da ve Türkiye'de İşçinin Feshe Karşı Korunması Semineri**, İstanbul 1997, s.191.
- [12] CENTEL, T., "**Türkiye'de Feshe Karşı Korumanın Ekonomik ve Sosyal Sonuçları**", **Almanya'da ve Türkiye'de İşçinin Feshe Karşı Korunması Semineri**, İstanbul, 1997, s.167.
- [13] KUTAL, M., **İş Güvencesinin İktisadi ve Sosyal Etkileri Üzerine Bazı Düşünceler**, Münir Ekonomi 60. Yaş Günü Armağanı, Ankara, 1993, ss. 203-213.
- [14] CENTEL, T., "**İş Güvencesinin Yasalarla Sağlanmasının Ekonomik ve Sosyal Etkileri**", **İHD**, C: 3, Sayı: 2, ss.198-202.
- [15] ÖZER, S., "**Taslağın Yatırım ve Teşebbüs Hareketiyle Yabancı Sermayeye Etkisi**", **İş Kanunu ve Sendikalar Kanununda Yapılması Düşünülen Değişikliklerin Türk Sanayiine Etkileri Semineri**, Genel Görüşme, Ankara, 12- 13 Mart 1992, s.182.
- [16] AKALIN, G., "**Çağdaş Bir İş Kanununa Doğru İş Güvencesi - Kıdem Tazminatı- Esneklik İlişkisi**", **İşveren**, C: 39, Sayı: 9, s.13.
- [17] BLOMEYER, W., "**Alman Hukukunda İşçiyi Feshe Karşı Korumanın Sosyal ve Ekonomik Önemi**", Çeviren: N. CANIKLIOĞLU, **Almanya'da ve Türkiye'de İşçinin Feshe Karşı Korunması Semineri**, İstanbul, 1997, s.153.

- [18] ZAIM, S., **Çalışma Ekonomisi**, 10. Bası, İstanbul, 1997, s.176.
- [19] PREIS, U., “*Almanya’da İşçinin Feshe Karşı Korunması Hukuku*”, Çeviren N. CANIKLIOĞLU, **Almanya’da ve Türkiye’de İşçinin Feshe Karşı Korunması Semineri**, İstanbul, 1997, s.32.
- [20] EKONOMİ, M., “*Türkiye’de İşçinin Feshe Karşı Korunması Bakımından 158 Sayılı ILO Sözleşmesi ve Yeni Model Arayışı*”, **Almanya’da ve Türkiye’de İşçinin Feshe Karşı Korunması Semineri**, İstanbul, 1997, s.90.
- [21] AKALIN, G., “*Taslağın Ekonomik Değerlendirilmesi ve Bölgesel Gelişmeye Etkileri*”, **İş Kanunu ve Sendikalar Kanununda Yapılması Düşünülen Değişikliklerin Türk Sanayiine Etkileri Semineri**, Ankara, 12- 13 Mart 1992, ss.138,139.
- [22] CANSEN, Ege, *Taslağın Yatırım ve Teşebbüs Hareketiyle Yabancı Sermayeye Etkileri*, **İş Kanunu ve Sendikalar Kanununda Yapılması Düşünülen Değişikliklerin Türk Sanayiine Etkileri Semineri**, Ankara, 12- 13 Mart 1992, s.176.

DIŞ TİCARET KURAMINDA YENİ YAKLAŞIMLAR

Nazım ÖZTÜRK

Cumhuriyet Üniversitesi, Cumhuriyet MYO, Dış Ticaret Programı, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: Foreign trade theories goal to analyze why nations make trade, what kind of gains they attain, to calculate compound and volume of movement of international goods and services, and also to explain how they can effect domestic national product. New advancements occurs in international trade cause not to explain the foreign trade phenomenon with traditional foreign trade theories.

In this study, evolution of foreign trade theories from Mercantilism to current was analyzed, new foreign trade theories like skilled labor, monopolistic competition, intra-industry trade, scale economies, similarity in preferences, technological gap, product cycle, product differentiation, competitive advantage which related to explain foreign trade were managed to present.

I. GİRİŞ

Günümüzde yaşanan ticari ilişkilerin geleneksel dış ticaret kuramları ile açıklanamaması yeni kuramsal arayışları gündeme getirmiştir. Sayıları iki yüze yakın olan ülkeler arasındaki ticari ilişkileri iki ülkeli, iki mallı, iki üretim faktörüne dayanan geleneksel dış ticaret kuramları ile açıklamak olası değildir. Bu durumda dünya ticaretini geleneksel kuramlarla açıklamak konuyu basite indirmek olur. Son dönemlerde yaşanan yeni gelişmeler, geleneksel dış ticaret kuramlarının dış ticarete yaşanan yeni gelişmeleri açıklamada yetersiz kalmasına neden olmuştur.

Teknolojinin vardığı yeni düzey, uluslararası ticaret ilişkilerini kendi istekleri doğrultusunda biçimlendirmiştir. Dış ticaret kuramları artık uluslararası ticareti teknolojik gelişme ekseninde incelemektedir. Teknolojinin bugün vardığı düzey, ulusal üretim-uluslararası ticaret ilişkisini, uluslararası üretim-firma içi ticaret biçimine sokmuştur [1].

Bütün bu gelişmeler sonucu, özellikle 1960'lardan sonra dış ticareti açıklamaya yönelik yeni kuramlar geliştirmeye çalışılmıştır. Ancak hemen belirtmek gerekir ki, kuramsal modellerle gerçek dünya arasındaki ilişki noksanlığı yine de devam etmektedir.

Bu çalışmada, dış ticareti açıklamaya yönelik yeni kuramlar tanıtılmaya çalışılmıştır. Ancak, geleneksel dış ticaret kuramları bilinmeden yeni kuramlar anlaşılabilir. Bundan dolayı birinci kısımda geleneksel dış ticaret kuramları anımsatılmış, ikinci kısımda ise yeni dış ticaret kuramlarına yer verilmiştir.

II. GELENEKSEL DIŞ TİCARET KURAMLARI

Tarihsel süreç içerisinde dış ticaret kuramlarının gelişimine bakıldığında, ticari kapitalizmin Merkantilizmi, tarımın kapitalistleşmesi olgusunun Fizyokrasiyi, Sanayi Devriminin ise Klasik İktisadi Okulu ortaya çıkardığı görülmektedir.

II.1. Merkantilizm

Batı Avrupa ülkelerinde Ortaçağın sonuyla Sanayi Devrimi arasındaki dönem, feodalizmin yıkılışı ve güçlü merkezi devletlerin kuruluşuyla belirmektedir. Bu dönem iktisadi açıdan sermaye birikimini ve piyasa ekonomisi şartlarını hazırlayan ticari kapitalizmin geliştiği çağdır. Bu açıdan, Merkantilizm yeni ticari kapitalist sınıfın ideolojisini yansıtan bir politik iktisadi sistemdir [2].

Uluslararası ticaret gerçek anlamda Merkantilist düşünce sistemi ile birlikte ortaya çıkmıştır. 1500-1800 yılları arasında varlığın sürdüren Merkantilizm, Ortaçağı sona erdiren Rönesans, Reform ve Keşifler sonucu oluşan yeni dünyanın iktisadi alana yansımalarıdır. Merkantilizmin başlıca temsilcileri Jean Bodin (1530-1596), Thomas Miles (1550-1627), Montaigne (1533-1592), Thomas Mun (1571-1641), Antonia Serra (1580-1650) ve Jean Baptiste Colbert (1619-1683)'tir [3]. Merkantilistler dış ticaretin yararlarından daha çok dış ticaret yolu ile nasıl daha çok zenginleşebileceği üzerinde durmuşlardır. Tartışmanın odağı böyle belirlenince, üzerinde durulan konu da dış ticaretin kendisi değil, dış ticaret bakiyesi olmuştur [4].

Merkantilist görüşe göre, bir ülkenin zengin ve güçlü olması için en önemli yol, ithal ettiğinden daha fazlasını ihraç etmesidir. İhracat ve ithalat arasındaki fark değerli madenlerin ülkeye girmesi ile kapanacaktır. Bir ülke ne kadar çok altına sahipse, o kadar çok zengin ve güçlü olacaktır. Merkantilist anlayışa göre, zenginleşmenin yolu ticaretten geçmektedir. Böylece Merkantilistler, hükümetlerin ihracatı özendirilmesi ve ithalatı sınırlandırması gerektiğini savunmuşlardır. Ancak bütün ülkeler eş anlı olarak ihracat fazlası elde edemeyeceklerine ve altın mevcudu belli bir zamanda sabit olacağına göre bir ülke ancak diğer ülkeler zararına kazançlı çıkabilecektir [5].

Altın ve gümüş az sayıda ülkenin elinde toplanınca, para kaybeden ülkelerin satın alma gücü ve dış ticarete katılma oranı düşmüştür. Para kazanan ülkelerde ise, enflasyon yaşanmaya başlamış, bu ülkeler ihracat yapamaz hale gelmişlerdir. Gerçekte bir ülkenin ihracatı diğer ülkelerin ithalatına, diğer ülkelerin ithalatı da onların yeterli ödeme aracına sahip olmasına bağlıdır. Bu durumun doğal bir sonucu olarak, tek taraflı çikara dayanan Merkantilist politikalar başarılı olamamıştır. Merkantilist uygulamalar sonucu devletin görünen eli dış ticareti daraltmış, enflasyonu artırmıştır [6].

II.2. Fizyokrasi

Merkantilizm başarısız olunca ona tepki olarak Fizyokrasi doğmuştur. Merkantilizm ticari kapitalizmin ve yeni gelişen mutlak monarşilerin iktisadi düşünce sistemini yansıtmakta iken, Fizyokrasi, girişimci çiftçiyi, büyük ölçekte üretim yapacak tarımsal üreticiyi ön plana çıkarmak isteyen Fransız reformcuların öğretisi olmuştur. İktisadi düşünce alanında bilimsel iktisadın ilk okulu olan Fizyokratların öncüleri, François Quesnay (1694-1774), Robert Jacques Turgot (1726-1781), Le Marquis de Mirabeau (1715-1789), Abbé Nicolos Baudeau (1730-1792) ve Pierre Samuel Du Pont de Nemours (1739-1817)'dir [7].

Fizyokratlar, Merkantilistler gibi servetin kaynağını aramakta, fakat onlardan farklı olarak, servetin mübadeleden değil, üretimden doğduğunu ileri sürmektedirler. Fizyokratlara göre zenginliğin kaynağı Merkantilistlerin öne sürdüğü gibi para değil, doğa yani tarımdır. Artık ürün yaratan tek üretim dalı tarımdır. Fizyokratlar tarımı ekonomik yaşamın merkezi durumuna getirmekle yetinmemişler, merkantilizmin en önemli uğraş saydıkları dış ticareti küçümsemişlerdir.

Fizyokratlar, tüccarlarla finansmanlıları net üretim yapmayan kişiler olarak hor görmüştür. Bu iki sınıfın tek yaptığı şey başkalarının ürettiklerinin, insanlar arasında değişimini sağlamaktır. Fizyokratlara göre tüccarların

elde ettiği gelir "parazit gelir" olup, net üretimin azalmasına neden olur. Öte yandan bu gelirin önemli bir kısmı devlet tarafından mali yardımlarla desteklenen bir gelir olduğu için ve ithal edilen lüks tüketim mallarına gittiği için ulusal ekonomiye verdiği zarar daha da artmaktadır [8].

Fizyokratlara göre değerli madenlerin bolluğu zenginlik sayılamaz. Gerçek değer, tarımsal üretimden elde edilen artık olduğuna göre, dış ticaretin fazla vermesinin önemi yoktur. Kaldı ki dış ticaret zaten sürekli fazla veremez, çünkü dış ticarete de iç ticarete olduğu gibi mallar değiş tokuş edilmektedir. Bir değere karşı verilen mutlaka bir başka eş değer vardır. Satmadan satın almak mümkün olmayacağı için dış ticaretin fazla vermesi de olası değildir [1].

Fizyokratlar ticareti "sadece üretilen malların el değiştirmesini sağlıyor" düşüncesi ile üretken bir faaliyet olarak kabul etmemişlerdir. Ticaret fazlası yaratma çabaları tarımsal ürünlere olan talebi azaltarak ulusal zenginliği olumsuz yönde etkilemiştir. Fizyokratlara göre, nasıl ki evren ile dünya uyumlu ve dengeli şekilde doğal bir düzen içinde işliyorsa, toplumlar da doğal düzen içinde varlıklarını sürdürürler. Eğer devlet ekonomiye müdahale etmezse, piyasanın doğal işleyişi enflasyon ve dış ticaret sorununu kendiliğinden çözecektir.

III.3. Mutlak Üstünlükler Kuramı (Theory of Absolute Advantages)

Adam Smith, 1776 yılında yayınladığı ünlü "Ulusların Zenginliği" adlı kitabında Merkantilist'lerin ticaret görüşüne karşı çıkmış ve serbest ticaretin dünya ülkeleri için en iyi politika olduğunu savunmuştur. Uluslararası ticareti ilk kez bilimsel biçimde açıklayan Adam Smith olmuştur [9]. Smith bir ulusun zenginliğini, tıpkı bir insanın zenginliği gibi sahip olunan altın miktarına göre ölçmenin yanlış olduğunu, çünkü böyle yapmakla para ile zenginliğin birbirine karıştırıldığını iddia etmiştir. Smith'e göre, dış ticaret, ülkenin doğal ekonomik gelişmesiyle uyum gösteriyorsa yararlıdır. Dış ticaretin sağlayacağı altın ve gümüş geliri onun gerçekten önemli yönü değildir. Ticaretin esas yararı, bir ülkenin fazla ürettiği mallara pazar bulması ve pazarı genişleterek işbölümünü artırmasıdır. Smith, kitabında, akıllı bir aile reisinin dışarıda daha ucuza alabileceği bir malı hiçbir zaman evde yapmaması gerektiğini savunarak, işbölümüne verdiği önemi ortaya koymuştur. Bu nedenle, çeşitli sınırlamalardan arındırılmış dış ticaret, ülkeler arasında ürünlerin doğal dağılımını sağlayan bir sistemin kendiliğinden doğmasına neden olacaktır [8].

Bütün üretim faaliyetinin yegane gayesi tüketim olmasına rağmen merkantilizm, tüketicinin yararını

üreticinin çıkarına feda etmiştir. Eğer bir ulus için rekabet, serbest ticaret ve uzmanlaşma isteniyorsa, bunlar diğer uluslar için de aynı derecede arzu edilmelidir. Hiçbir ulus, başka bir ülkeden daha ucuza satın alabileceği bir malı kendisi üreterek kazanç sağlayamaz. Gümrük duvarlarının yüksek tutulması ve monopollerin korunması bu israfı hazırlamaktan başka bir şey değildir. Ulusun yegâne zenginlik kaynağı kendi üretim kapasitesidir ve eldeki emek miktarı ile ne kadar fazla zenginlik üretilirse o derece zenginliğe kavuşulur [10].

Smith serbest ticaretle her ülkenin mutlak üstünlüğe sahip olduğu ya da diğer ülkelerden daha etkin olarak ürettiği malların üretiminde uzmanlaşabileceğini, mutlak üstünlüğe sahip olmadığı ya da daha az etkinlikle ürettiği malları ithal edebileceğini belirtmiştir. Üretimdeki bu uzmanlaşma dünya üretiminde ticarete katılan ülkelerin paylaşacakları bir artışı açacaktır. Böylece ülkeler eş anlı olarak kazanç elde edeceklerdir. Toplam dünya serveti sabit olmayıp dış ticaret uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü doğurmakta ve dünya kaynaklarının verimliliğini artırmakta, dünya üretimi ve refahı yükselmekte, uluslararası ticaretten her iki taraf kazançlı çıkmaktadır [11].

Smith'in mutlak üstünlükler kuramı temelde doğrudur. Fakat bazı noktaları açıklamamaktadır. Smith, dış ticaret sürecinde iki ülke üreticilerini etkileyebilecek dinamik etkenlerden söz etmemektedir. Aynı şekilde piyasada talep koşullarına göre oluşacak fiyatlardan da söz etmemektedir. Taşıma giderleri, döviz kurları, devlet müdahalesi ve ölçek ekonomileri gibi maliyetleri etkileyecek bir çok etmen bu çözümleme dışında tutulmuştur. Ayrıca, bir ülke her iki malda da mutlak üstünlüğe sahipse uluslararası ticaret yapılmayacak mıdır? Bu konuda dünya ticaretinin bütününe karşılaştırmalı üstünlük yasası ile açıklamak, yaklaşık kırk yıl sonra yazan David Ricardo'ya kalmıştır.

II.4. Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı (Theory of Comparative Advantages)

Ricardo'ya göre uluslararası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek yoktur. Böyle bir yaklaşım kuramın kapsamını daraltır. Çünkü mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu gibidir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin gerçekleştiği durumlarda mutlak üstünlük de vardır, ama bunun tersi geçerli değildir, yani karşılaştırmalı üstünlük elde edilen her durumda mutlak üstünlük bulunmayabilir [12].

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler kuramının dayandığı açık ve örtülü varsayımlar şunlardır: İki ülke ve iki mal söz konusudur, emek değer teorisi esastır, emek bir ülke içerisinde tam hareketli ülkeler arasında ise

hareketsizdir, bütün faktör ve mal piyasalarında tam rekabet geçerlidir, ülke içinde gelir dağılımı ticaretten etkilenmez, teknolojik değişme yoktur, sabit üretim maliyeti geçerlidir, ulaştırma masrafları yoktur ve yalnızca takasa dayalı ticaret vardır [13].

Ricardo, bir ülkenin her iki malın üretiminde de diğer ülkeye göre mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda bile, karşılıklı yarara dayalı ticaretin yine de söz konusu olabileceğini belirtmiştir. Bir malın üretiminde daha az etkin olan ülke, mutlak dezavantajının daha az olduğu malın üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malı ihraç etmelidir. Söz konusu mal, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu maldır. Öte yandan, ülke mutlak dezavantajının daha büyük olduğu malı ithal etmelidir. Bu alan ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü olmayan alandır. Bu iktisadın en ünlü ve hala yenilemeyen yasalarından biridir [14].

Ricardo'ya göre dış ticaret gıda maddeleri ithali ile hem geçimlik ücretlerdeki yükselme eğilimini törpülemekte hem de verimsiz topraklara yönelmeyi geciktirerek rantların artma hızını kesmektedir. Bu bağlamda, bir ülkenin dış ticarete girişmesi için bir malı diğer ülkeden daha ucuza üretmesi gerekmez. Dış ticarete konu olan tüm malları karşı ülkeden daha pahalıya üreten bir ülke bile dış ticaret yapabilir. Bir ülke, karşı ülkeye kıyasla iki malı da daha pahalıya üretiyor olabilir ama hangi malı daha az pahalıya üretebiliyorsa o dalda uzmanlaşarak ticaretten yarar sağlayabilir. İki malı da karşı ülkeye kıyasla daha ucuza üreten ülke için de durum aynıdır. Bu ülke de en çok hangi malı daha ucuza üretiyorsa o dalda uzmanlaşarak daha az avantajla ürettiği malı karşı ülkenin uzmanlık alanına bırakmalıdır [1].

Bir kişinin hem şapka hem de ayakkabı yapımında daha ileri olduğunu düşünelim. Şapka yapımında rakibini %20, ayakkabı yapımında %33 oranında geride bırakıyorsa, bu kişinin yalnızca ayakkabı yapımında uzmanlaşması ikisinin de yararına olmaz mı [15]?

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramına göre, dış ticaretin mantığı bundan pek farklı değildir. Dış ticaretten elde edilen bu toplumsal fayda artışı gerçekte uzmanlaşmanın kaynakların en iyi dağılımını sağlamasındandır. Dış ticarete başlamakla her iki ülkede kaynaklarını en verimli oldukları alana yığarak toplumsal kazancı artırmaktadır. Eğer ülkeler dış ticaret yapmayıp, her iki malı da kendileri üretmekte ısrar etse, mallar daha pahalıya mal edilecektir [1].

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramı, günümüze dek geçerliliğini koruyabilen güçlü bir kuramdır. Ancak geçen zaman içerisinde kuramın bazı varsayımlarında değişme ve gelişmeler olmuştur.

Ricardo'nun modelinde tek üretim faktörü emektir. Her ürün için ülkeler arasındaki verimlilik farkları iklim veya teknolojiye bağlı farklılıklar gibi doğal şartlarla açıklanmaktadır. Her ülke karşılaştırmalı olarak daha verimli olduğu malın üretiminde uzmanlaşır. Ricardo'nun modeli malların göreceli fiyatlarını belirlemeyi, her ülkenin üretim ve değişim oranlarını belirlemeyi sağlar [16].

Ricardo'nun kuramı sabit maliyetler üzerine kurulmuştur. Ekonomide artan ve azalan maliyetlerin olabileceğine değinilmemiştir. Oysa, üretim miktarı arttıkça maliyetlerin artması veya azalması sabit maliyet şartlarına göre çok daha fazla geçerliliğe sahiptir. Ricardo, ülkelerin birbirlerine göre bazı mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmalarını, tamamen arz yönünden ele almış ve malların iç fiyat oranlarının farklı olduğu sürece dış ticaretin karlı bir şekilde yapılabileceğini ortaya koymuştur. Ricardo, iç fiyatların tamamen arz tarafından belirleneceğini kabul ederek, fiyatı belirleyen ikinci önemli faktör olan talebi hiçbir zaman dikkate almamıştır [17].

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramına göre, ülkeler aralarındaki üretim maliyetleri farklı olduğu sürece karlı ticaret yapabileceklerdir. Ancak karşılaştırmalı üstünlükler kuramı ülkeler arasındaki üretim maliyetlerinin neden farklı olduğunu açıklayamamaktadır.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramının önemli bir eksikliği de emek değer kuramına dayanması ve emeği homojen bir üretim faktörü olarak kabul etmesidir. Ricardo, karşılaştırmalı üstünlüğü yaratan maliyet farklarını açıklarken, sadece emeği göz önüne almış diğer üretim faktörlerini analizine dahil etmemiştir. Gerçekte, maliyet, emekten başka sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik faktörlerini de içermektedir.

Görüldüğü gibi, Ricardo'nun modeli bazı eksiklik ve aksaklıklar içermektedir. Kuramın özüne yönelik olmayan bu boşluklar daha sonra gelen iktisatçılar tarafından giderilmeye çalışılmıştır. Emek maliyeti yerine fırsat maliyeti kullanılmış, üretimde sabit maliyetlerle birlikte artan ve azalan maliyetlere de yer verilmiştir

Karşılaştırmalı üstünlükler ülkeler arası fiyat farklarına göre belirlenmektedir. Ancak fiyatlar yalnızca üretim maliyetlerine ya da arz koşullarına bağlı olmayıp aynı zamanda talep faktörüne de bağlıdır. Ricardo, arz faktörü üzerinde durmuş talep yönü ile ilgilenmemiştir. Talep faktörünü analize katan ilk kez J S. Mill olmuştur. Mill'in karşılıklı talep kanunu daha sonra A. Marshall tarafından teklif eğrileri analizi ile açıklanmıştır [12].

Talep yönünden dış ticaret kuramına katkıda bulunan ilk iktisatçı, John S. Mill'dir. Mill'e göre, dış ticaret durumunda oluşacak fiyat, karşılıklı talep kanunu (reciprocal demand law) tarafından belirlenmektedir [18].

Karşılıklı talep, bir ülkenin ihraç malından vereceği belli miktarlar karşılığında ne ölçüde ithal malı talep edeceği şeklinde tanımlanabilir. Karşılıklı talep, bir birim yabancı mal karşılığında teklif edilen ulusal mal arzına eşittir. Karşılıklı talep kanununa göre oluşan uluslararası fiyat, her iki ülkenin de ticaret dengesini sağlayacak şekilde belirlenmektedir. Mill, Ricardo modelinde, iç maliyet oranlarının belirlediği sınırlar arasında, ticaret hadlerinin hangi düzeyde oluşacağını açıklama başarısını göstermiştir [17].

Mill tarafından ortaya atılan karşılıklı talep kanunu, daha sonra A. Marshall tarafından geliştirilen teklif eğrileri (offer curves) ile geometrik olarak açıklanmıştır. Teklif eğrisi, çeşitli dünya fiyatlarında belirli miktardaki ithal malı karşılığında ne miktar ihraç malı teklif edileceğini gösteren eğridir. Teklif eğrisi, bir ülkenin kendi malından vereceği belli bir miktar karşılığında diğer ülkenin malından ne miktar talep edeceğini ifade eder [19].

Böylece dış ticaret hadlerinin oluşumunda arz ve talep etkilerine daha büyük bir açıklık getirilmeye çalışılmıştır. Karşılaştırmalı üstünlükler kuramına göre, yurtiçi üretim maliyetleri farklı olduğu sürece, ülkeler karlı ticaret yapabilmektedir. Yurtiçi üretim maliyetlerindeki farklılıklar da uluslararası emek verimliliğindeki farklılığın bir sonucudur. Ancak bu analizlerle uluslararası ticaretin gerçek nedeni açıklanmamıştır. Çünkü, burada, yurtiçi üretim maliyetleri farklılıklarının emek verimliliğindeki farklılardan kaynaklandığı belirtilirken emek verimliliğinde farklılık yaratan etmenler üzerinde durulmamıştır [12]. Kuramın bu eksikliğini gidermek için Heckscher-Ohlin Kuramı ortaya atılmıştır. Bu kuram karşılaştırmalı üstünlüklere değişik bir yorum getirmekte ve onun ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir.

II.5. Heckscher-Ohlin Kuramı

Heckscher-Ohlin kuramı, ticaretin en önemli nedeni olarak ülkeler arasındaki faktör donanımları ve fiyatlardaki farklılıklar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu kuram, her ülkenin üretiminde göreceli bol ve ucuz olan faktörünü fazla olarak kullandığı malı ihraç, üretiminde göreceli kıt ve pahalı olan faktörünü yoğun olarak kullandığı malı ise ithal edeceğini öngörmektedir. Kuram ayrıca ülkeler arasındaki faktör fiyatlarında var olan farklılıkların da serbest ticaret ile yok edileceğini öngörmektedir. Kuram, faktör yoğunluğunun tersine dönmesi gibi bir durum dışında geçerliliğini korumaktadır.

Bu kuram, ülkelerin aynı tercihlere sahip olduklarını, aynı teknolojiyi kullandıklarını, ölçüğe göre sabit getiri ile üretim yaptıklarını (yani tüm girdilerin

belirli bir oranda yükseltilmesinin üretimi de aynı oranda artırmamasını), faktör donanımlarının önemli ölçüde farklı olduğunu varsaymaktadır. Kuram, ayrıca aynı tercihler ya da talep koşullarıyla karşılaşılması durumunda faktör donanımlarındaki bu farklılığın ülkeler arasındaki göreceli faktör fiyatlarındaki bir farklılıkla sonuçlanacağını bununda yine göreceli mal fiyatlarında bir farklılığa ve ticarete yol açacağını belirtmektedir. Sonuçta bu kuram, arz koşullarındaki uluslararası farklılığın yalnız başına ticaretin yapısını belirlediğini ileri sürmektedir.

Bu kurama göre uluslararası ticaret emeğin fiyatı / kapital fiyatı (P_w/P_c) oranının her iki ülkede de aynı olmasını sağlayana dek devam etmesi durumunda homojen faktörlerin getirilerinde eşitliği sağlamaktadır. Çünkü iki ülke arasında faiz / ücret (i/w) de bir farklılık olduğu sürece P_w / P_c de farklı olacak ve ticaret hacmi genişleyecektir. Ne var ki bu süreç devam ederken P_w / P_c 'de ki farklılık ve buradan i / w 'de ki farklılık da azalacaktır. P_w / P_c her iki ülkede de aynı olduğundan ticaret hacminin genişlemesi durursa i / w , i ve w 'de eşitlenecektir. Bu eşitliklerin sağlanması ulaştırma masraflarının ve ticaret engellerinin olmaması durumunda söz konusudur. Gerçek dünyada ise ulaştırma masrafları ve ticaret engelleri vardır. Ticaret P_w / P_c eşitliği sağlanmadan genişlemesini durdurur. Böylece i ve w eşitlikleri de sağlanmaz. Yine de, dünyamızdaki faktör fiyatlarındaki gerçek farklılıkların yalnızca ulaştırma masrafları ve ticaret engelleri ile açıklanamayacak denli önemli görüldüğü de belirtilmelidir. Bu farklılığın önemli bir kısmı Heckscher-Ohlin kuramının tüm ülkelerde aynı teknolojinin kullanıldığı, ölçek ekonomilerinin olmadığı ve tam rekabet gibi gerçek dünyada görülmeyen varsayımların sonucu olabilecektir.

Ticaretin olmadığı fakat faktör hareketlerinin olduğu bir durumda uluslararası serbest faktör akımını engelleyen kısıtlamalar yoksa, her faktör her ülkedeki maliyetler ve olanaklar üzerinde tam bilgili ise, ulaştırma masrafları ya da bir ülkeden diğerine faktör transfer maliyetleri yoksa, iki ülkedeki faktör fiyatları eşitlenecektir.

Heckscher-Ohlin modelinden 4 önemli kuram elde edilmiştir. Bunlar faktör donatımı kuramı (factor endowment theory), faktör fiyatları eşitliği kuramı, Stolper-Samuelson gelir dağılımı kuramı ve Rybczynski kuramıdır [12].

Faktör donatımı kuramına göre, her ülke zengin olarak sahip bulunduğu faktörü yoğun biçimde kullanan malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir. Ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahip ise, üretimi o faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir. Yani onları daha ucuza üretmekte ve o alanda uzmanlaşmaktadır.

Faktör fiyatları eşitliği kuramına göre ise, serbest ticaret ülkeler arasındaki faktör fiyatlarını eşitler ve bu bakımdan uluslararası serbest faktör hareketliliği ile aynı sonucu doğurur. Bu kurama göre, serbest ticaret ve onu simgeleyen uluslararası uzmanlaşma, ülkelerin bol olarak sahip buldukları faktörlerin fiyatını yükseltip kıt faktörlerin bedelini düşürerek ülkeler arasındaki fiyatların eşitlenmesine neden olmaktadır. Bu koşullar altında, serbest ticaret uluslararası alanda aynı mal için tek fiyata ve faktör fiyatları eşitliğine yol açmaktadır.

Stolper-Samuelson kuramı ile, serbest ticaretin ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün reel gelirini yükselteceği, kıt faktörün gelirini ise düşüreceği ortaya konulmaktadır. Bir malın nispi fiyatında bir artış olduğunda, bu malın üretiminde nispeten yoğun kullanılan faktör diğer faktöre oranla gelirden daha çok pay alacaktır. Malın nispi fiyatının yüksek olması demek, o malın kıt olması demektir. Nispi kıtlık yaşanan malı daha fazla üretmek için, o malın üretiminde yoğun olarak kullanılan faktöre daha çok pay vermek gerekecektir. Dolayısıyla fiyatı yükselen malın üretiminde yoğun olarak kullanılan faktörün geliri artacaktır.

T. M. Rybczynski, dünya ticaretinde payı küçük bir ülkenin üretim faktörlerinden birinin artması durumunda o faktörü yoğun olarak kullanan mal üretiminin genişleyeceğini, buna karşılık faktörü daha az kullanan mal üretiminin daralacağını dile getirmiştir. Rybczynski kuramına göre, tam çalışma koşulları altında yalnız bir faktörün arzı artınca, bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretimini genişleyecek, arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanan malın üretimi ise mutlak olarak daralacaktır [20].

Faktör donatımı kuramı uzunca bir süre malları faktör bileşimlerine ayıracak bir teknik bilinmediği için test edilememiştir. W. Leontief, imput-output tablosunu geliştirmiş, malları emek ve sermaye bileşimine ayırma olanağı doğmuştur. Leontief, Amerikan ekonomisi üzerinde yaptığı ilk uygulamalı teste, Amerika'nın tüm dış dünyayla olan ticaretini ele almıştır. Amerika'nın emek yoğun mallar ihraç edip sermaye yoğun mallar ithal ettiğini ortaya koymuştur. Leontief paradoksu denilen bu sonuç, iktisatçılar arasında şaşkınlık yaratmış, geleneksel kuramlar üzerinde yoğun tartışmalar başlamış, uluslararası mübadeleyi açıklayan yeni kuramların geliştirilmesi bir zorunluluk olmuştur.

III. YENİ DİŞ TİCARET KURAMLARI

Merkantilistlerden Heckscher-Ohlin Kuramına kadar uzanan kuram zinciri içerisinde yapılan açıklamalar özellikle Heckscher-Ohlin kuramının W. Leontief tarafından test edilmesinden sonra ortaya çıkan çelişkili

durumdan sonra yeni kuramlar geliştirilmeye başlanmıştır. Günümüzde iki yüze yakın ülke arasındaki ticari ilişkileri iki ülkeli, iki mallı, iki üretim faktörüne dayanan dış ticaret modelleri ile açıklamak olası değildir. Bu durumda dünya ticaretini geleneksel kuramlarla açıklamak konuyu basite indirgemek olur.

Bütün bu gelişmeler sonucu uluslararası iktisatçılar özellikle 1960'lardan sonra dış ticareti açıklamaya yönelik yeni kuramlar geliştirmeye çalışmışlardır. Ancak hemen belirtmek gerekir ki, teorik modellerle gerçek dünya arasındaki ilişki noksanlığı yine de devam etmektedir.

Ekonomik modeller olayları her zaman basite indirgemektedir. Bu modeller gerçeği bir ressamın bir kişinin portresini şematize ettiği gibi şematize etmektedir. Bu basitlik kapalı olan sebep sonuç ilişkisini aydınlatmayı sağlamaktadır. Gerçek yaşamda ise, ekonominin somut belirleyicilerinin çokluğu söz konusudur [16].

Günümüzde dünya üzerindeki dünya ilişkilerini tek bir kuram ile açıklamak olası değildir. Vurgu, ilerleme ve geleneksel dış ticaret kuramları özellikle faktör oranları kuramı ile yeni yaklaşımların birbirini tamamladıkları üzerinedir. Yeni dış ticaret kuramları, karşılaştırmalı üstünlükler üzerine kurulan alternatif açıklamalar sunmaktadır. Ayrıca yeni kuramlar karşılaştırmalı üstünlükler kuramını teknolojik şartlara ve modern pazar yapılarına uyumlu kılmaktadır [21].

Yeni dış ticaret kuramlarının başlıcaları, nitelikli işgücü kuramı, monopollü rekabet kuramı, endüstri içi ticaret kuramı, ölçek ekonomileri kuramı, tercihlerde benzerlik kuramı, teknoloji açığı kuramı, ürün dönemleri kuramı, ürün farklılaştırılması kuramı, rekabetçi üstünlükler kuramı ve diğer kuramlar olmak üzere ele alınabilir.

III.1. Nitelikli İşgücü (Skilled Labor) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramları her ülkede emeğin homojen olduğunu varsaymaktadır. Oysa, ülkeler teknik ve nitelik bakımından farklı emek gücüne sahiptir. Emeğin kalitesi dünyanın her yerinde aynı değildir. Bunun nedeni nitelikli işgücünün olduğu ülkelerde beşeri sermaye yatırımının daha fazla olmasındandır. Emeğin yoğun bir sermaye ile donanımı da kalite farkını yaratan diğer bir faktördür [22].

Nitelikli işgücü kuramı emeğin niteliğinin farklı olmasına dayanmaktadır. D. B. Keesing ve I. B. Kravis tarafından ortaya atılan bu kuram, sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli işgücü farklılığı ile açıklanabileceğini ileri sürmektedir.

Son yıllarda, birçok iktisatçı, gelişmiş ülkelerin emek piyasasında eşitsiz gelişmenin temelinde uluslararası değişimin etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Aktif nüfusun hissedilir nitelikte artmasına rağmen son yirmi yılda kuzey ülkelerindeki vasıfsız emeğin değeri düşmeye devam etmiştir. Bu, ücretler ve istihdam üzerinde yansımaları bulmuştur. Bu gelişmede, teknolojik değişim inkar edilemez bir rol oynamıştır [23].

Diğer dünya ülkelerine göre nitelikli işgücü ile donanmış olan bir ülkenin sınırlarını ticarete açması nitelikli işgücü istihdam eden ülke için malın nispi fiyatının artmasına neden olmaktadır. Heckscher-Ohlin kuramına göre bunun anlamı bu malın üretiminde uzmanlaşmadır. Sonuç olarak, nitelikli işgücü çalıştırmayan malların üretimi ve fiyatı düşmekte, üretim seviyesindeki gelişmeler nitelikli olmayan işgücü arzında fazlalık olmasına yol açmaktadır.

Her bir malın üretiminde kullanımı gittikçe yoğunlaşan nitelikli olmayan işgücü, fiziki açıdan daha az verimli olmakta ve reel getirisi düşmektedir. Bu sonuç, Stolper-Samuelson kuramı ile uyumaktadır. Diğer bir ifade ile, malların görelî fiyatlarının değişimi görelî maliyetlerde benzer bir değişime neden olmaktadır. Nitelikli olmayan işgücü yoğun mal üretiminin maliyeti malın fiyatı ile aynı oranda düşmektedir. Fakat bu düzenlemenin gerçekleşmesi için kalifiye olmayan işgücünün getirisi malın fiyatından daha çok oranda düşmesi gerekmektedir. Görüldüğü gibi faktör donatımı kuramı ile nitelikli işgücü kuramı arasında büyük bir benzerlik vardır.

Bu kuram her şeyden önce uyum konusunda iyimser bir bakış sunmaktadır. Çünkü ne maliyetlerin düzenlenmesi ne de işgücünün sektörler arası mobilitesinin tam olmaması hesaba katılmamıştır. Ancak, bu kuram önemli bir noktayı ortaya koymaktadır. Bunlar getiriler üzerinde uluslararası ticaretin etkilerini belirleyen görelî fiyat değişiklikleridir. İthal mallarının görelî fiyatlarının düşüşü yoğunlukla üretimde kullanılan nitelikli olmayan işgücünün değerini düşürmektedir.

Lawrence ve Slaughter, Stolper-Samuelson kuramını boşa çıkarmak için malların fiyatlarının değişimi üzerine Amerika için 1979-1989 dönemini içeren ampirik bir araştırma yapmışlardır. Amerika'nın diğer ülkelerle yaptığı mal değişimini temel alarak beklenmedik bir sonuç ortaya koymuşlardır. Buna göre, nitelikli işgücü yoğunluklu malların görelî fiyatı son seksenli yıllardan beri artmamıştır. Sachs ve Shatz, Lawrence ve Slaughter'in ulaştığı sonuçların geçerli olmadığını göstermişler, yurt içi fiyatları baz alarak tam tersi sonuca ulaşmışlardır. 1979-1989 yılları arasında kalifiye olmayan emek yoğun malların görelî fiyatlarında önemli bir düşüş gözlemişlerdir. Ne olursa olsun, ölçek ekonomilerinin varlığında malın görelî fiyatı kendisini üreten yoğun

faktörün getirisi artarken düşebilir. Bu, faktör donanımı kuramı ile gelişmez [24].

Fabrice Mazerolle, uluslararası ticaretin iş gücü piyasasına etkisini özel faktörlü, iki mallı, iki faktörlü modeller çerçevesinde analiz etmiştir. Fransa için yapmış olduğu ampirik bir analizde ihracata dayalı endüstrilerde iş gücünün daha kalifiye olduğunu göstermiştir [25].

Nitelikli işgücü kuramı, geleneksel Heckscher-Ohlin kuramındaki faktör donanımına, beşeri sermayeyi de katarak dış ticaretin yapısını açıklamaktadır. Nitelikli işgücünde saklı olan beşeri sermaye, ülkenin faktör donanımının bir unsuru olarak yorumlanmaktadır. Bu açıdan nitelikli işgücü kuramı Heckscher-Ohlin kuramı ile gelişmemekte neofaktör donatımı kuramı olarak da adlandırılmaktadır.

III.2. Monopollü Rekabet (Monopolistic Competition) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramları gerek mal piyasasında gerekse faktör piyasasında tam rekabet koşullarının geçerli olduğunu varsayımlardır. Oysa bu piyasalarda tam rekabetin olmaması halinde, karşılaştırmalı üstünlüklere göre oluşan fiyat, üretim ve uzmanlaşmanın değişik şekiller alabileceği açıktır. Çünkü tam rekabet piyasasının geçerli olmadığı bir piyasada mal fiyatlarının maliyetlerle ilişkisi kesilmekte, üretim ve uzmanlaşma değişik koşullar altında tayin edilmektedir. Geleneksel dış ticaret kuramlarının en önemli varsayımlarından biri olan mal ve üretim faktörleri piyasalarında tam rekabetin bulunmaması, dış ticaret açısından önemli sonuçlar yaratmaktadır.

K. J. Lancaster, M. A. Spence, A. K. Dixit ve J. E. Stiglitz tarafından 1970'li yılların sonlarından itibaren başlayan ve 1980'li yıllar boyunca devam eden çalışmalarda uluslararası ticareti açıklayan yeni bir kuram geliştirilmiştir. Monopollü rekabet kuramı olarak adlandırılan bu kuram, eksik rekabet altında uluslararası ticareti incelemiştir [21].

Bu çerçevede geliştirilen dış ticaret kuramları tamamen yeni değildir. Ohlin değişimi ve uzmanlaşmayı açıklamak için artan verimlerin potansiyel rolü üzerinde vurgu yapmıştır. Haberler ve Viner tekeli firma stratejilerini özellikle damping stratejisini incelemişlerdir. Kimi iktisatçılar artan randımanın veya firmaların pazar hakimiyetinin rolünü çeşitli derecelerde ele almışlardır. Bununla birlikte baskın olan analizler tam rekabet ve sabit verim varsayımları üzerine kurulmuştur. Monopollü Rekabet Kuramı, çıkar merkezlerini ters çevirmeye ve mikro ekonominin özellikle sanayi ekonomisi alanındaki uygulamaların gelişimini daha uygun zeminlerde

araştırmayı sağlamıştır. Yeni modelde faktörler ve onların kullanımı merkezi rol oynamaktadır. Monopollü rekabet durumunda değişimle birlikte ölçek ekonomilerinin varlığı ve ürün farklılaşması olduğu için tüketicinin zevklerinin uygunluğu ortaya çıkar. Değişim çok sayıda firmayı dünya entegre pazarına hizmet etmeye zorlar. Değişim o zaman aynı malın farklılaştırılmış çeşitleri üzerinde gerçekleşir (Endüstri içi değişim). Monopollü rekabet kuramında, değişim firmaların stratejilerinde ortaya çıkmakta aynı malın çift yönlü değişimi söz konusu olmaktadır.

Faktör donanımları birbirine çok yakın olan sanayileşmiş ülkeler arasındaki yüksek hacimli değişimler, tüm ticaret içindeki endüstri içi ticarete bağlı kısmı veya firma içi ticaret büyümesi, karşılaştırmalı üstünlüklerle ilgili geleneksel kuramlarda tatminkar bir açıklama bulamamıştır. Yine aynı şekilde gümrük birliği ve ortak pazar uygulamaları içerisinde değişimin serbestleştirilmesinin etkileri egemen kuramların üzerine kurduğu öngörülerini doğrulamamakta, Stolper-Samuelson kuramı yetersiz kalmaktadır. Oysa yeni kuramlar bu olaylara açıklama getirmekle kalmamakta karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği veya özel ekonomik faaliyetlerin boyutları üzerine yeni bakış açısı oluşturmaya olanak sağlamaktadır. Firmalar yenilik stratejileri ile ilişkili olarak bu işi yapmaktadır. Yeni yaklaşımla karşılaştırmalı üstünlükler kuramı uluslararası büyük oligopoller çağına geçmektedir. Bunu yaparken yeni yaklaşım geçerlik kazanmakta fakat basitliğini kaybetmektedir.

Monopollü rekabet kuramının dış ticarete uygulanmasının altında yatan neden, dış ticaretin piyasanın ölçeğini büyüttüğü fikridir. Ölçek ekonomilerinin olduğu endüstrilerde, hem bir ülkenin üretebileceği mal çeşidi hem de üretimin ölçeği piyasanın büyüklüğü ile sınırlanmıştır. Birbirleri ile ticaret yaparak ve böylece bir ulusal piyasadan daha büyük bütünleşmiş bir dünya piyasası oluşturularak, uluslar bu sınırlamaları gevşetme olanağı elde etmektedir. Her bir ülke, ticaretin yokluğunda olacak olana göre daha dar bir ürün çeşidini üretmekte uzmanlaşabilir, ancak, üretilmediği malları başka ülkelerden alarak, her bir ulus, üretimde uzmanlaşan ülke ile eş zamanlı olarak tüketicilerin erişebileceği mal çeşidini arttırabilecektir. Bu durumun doğal bir sonucu olarak, dış ticaret, ülkeler, kaynaklar ve teknoloji açısından birbirlerinden farklı olmasalar da karşılıklı olarak kazançlı çıkmaları için bir fırsat sunmaktadır. Örneğin, her biri bir milyon otomobillik piyasaya sahip iki ülke olduğunu varsayalım. Birbirleri ile ticaret yaparak bu ülkeler iki milyon otomobillik bir araya getirilmiş piyasa yaratabilir. Bu bir araya getirilmiş piyasada her iki ülke de tek başına olabilecek olandan daha çok otomobil çeşidi daha düşük ortalama maliyet ile üretebilecektir. Monopollü rekabet modeli ticaretin, her bir ulusun yüz yüze olduğu ölçek ile çeşitlilik arasındaki "trade-off"u nasıl iyileştirdiğini göstermek için kullanılabilir. Dış ticaret sayesinde ulusal

piyasalardan daha büyük bir dünya piyasası yaratılabilmektedir. Piyasaları dış ticaret yolu ile bütünleştirmek tek bir ülkenin içindeki piyasanın büyümesi ile aynı etkiye sahip olacaktır. Monopollü rekabet daha büyük piyasa sayesinde hem daha düşük fiyata hem de daha büyük mal çeşidine yol açacaktır [26].

Sonuç olarak, statik ve dinamik ölçek ekonomileri, oligopolistik stratejiler, ürün farklılaşması, çok uluslu firmalar gibi modern endüstriyi karakterize eden rekabet unsurları üzerine merkezileşmiş modeller kümesi ortaya çıkmıştır. Bakış açısının değişikliği yalnızca uluslararası ilişkilerin bazı gerçeklerinin daha iyi açıklanabildiği için değil, fakat ayrıca eskiye göre dünya ticaretinin bazı stilize olmuş olaylarını açıklamak için daha tatmin edici önermeler dizisi oluşturabileceğinden dolayı gereklidir.

Monopollü rekabet kuramı temelde iki önemli varsayıma dayanmaktadır. İlk olarak, her bir firmanın ürününü rakiplerinden farklılaştırma olanağına sahip olduğu varsayılmaktadır. Yani müşterileri ufak bir fiyat farkı karşısında diğer firmaların ürünlerini almaya koşmayacaklardır. Ürün farklılaştırması her bir firmanın bir endüstri içinde belirli özel ürününde bir tekele sahip olmasını ve bu nedenle rekabetten bir ölçüde tecrit edilmesini sağlamaktadır. İkinci olarak, her firmanın rakipleri tarafından tahakkuk ettirilen fiyatları veri olarak aldığı yani kendi fiyatının başka firmaların fiyatları üstündeki etkisini görmezlikten geldiği varsayılmaktadır. Bu durumun doğal bir sonucu olarak, monopollü rekabet kuramı her bir firmanın gerçekte başka firmalardan gelen rekabetle yüz yüze olduğu halde, sanki bir tekeli gibi davrandığını varsaymaktadır [26].

Monopolistik rekabet modelleri daha çok ürünlerin farklılaştırılmasının etkileri üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bunların talep yönleri daha fazladır. Bu yaklaşımı kullananlar Dixit ve Stiglitz tarafından ileri sürülen ürün çeşitliliği yaklaşımını ya da Lancaster tarafından ileri sürülen ideal ürün tipi yaklaşımını kullanmaktadır [21].

Monopollü rekabet kuramı değişimin üç kaynağı üzerinde vurgu yapmaktadır. Bu üç kaynak eski kaynaklarla tamamlayıcılık ve birliktelik ile etki edebilir. Bunlar ölçek ekonomileri, ürünlerin çeşitliliği ve pazar hakimiyeti olan firmaların stratejileridir.

Sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla ölçeğe göre artan verim koşullarında çalışırlar. Bu durumun doğal bir sonucu monopollü rekabet piyasalarının ortaya çıkmasıdır. Nitekim sanayi kesiminde az çok birbirlerinden farklılaştırılmış mallar üreten çok sayıda firma bulunması bunun bir göstergesidir. Ölçek ekonomilerinden yararlanmak için, her firma veya üretici çok sayıda farklı türde mal üretmek yerine yalnız bir yada birkaç tür üzerinde üretim yapmayı zorlar. Aslında bunun nedeni de

farklılaştırılmış malların birbiri yerine ikame edilebilir olması ve firmanın uluslararası rekabet dolayısıyla maliyetlerini düşürmeye çalışmasıdır. Üretim az sayıdaki tür üzerinde toplanınca uzmanlaşmaya gidilir daha etkin makineler kullanılır ve ölçek ekonomilerinden faydalanılır. Böylece ülke söz konusu türün ihracatçısı durumuna gelirken diğer tipleri de dışardan ithal eder [12].

Monopollü rekabet kuramının üstünlüğü değişimin sadece yeni bir tanımını ortaya koymasında değildir. Ürün çeşitliliği, firma düzeyinde artan verim ile desteklenmektedir. Bu model bir ülkenin büyüklüğü ile ticaret arasındaki ilişki konusunda ampirik test edilebilir önermeler dizisinin ortaya konulmasına, tüm ticaret içinde sektör içi ticaret kısmı ile faktör donatım arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya olanak vermektedir. Halbuki geleneksel kuramlar çerçevesinde incelenen bu ilişkiler açıklanamamaktadır.

Uluslararası ticarete katılan firmalar düzeyinde ölçek ekonomilerinin gözlenmesi dünya piyasaları üzerindeki rekabetin monopolistik uyumsuzluğu yeni dış ticaret kuramlarının oluşturulmasına yol açmıştır. Monopollü rekabet modelinden sonuçlanan birçok önermeler özellikle faktör oranları kuramının zenginleşmesi olarak yorumlanabilir. Aynı şekilde dinamik modeller karşılaştırmalı üstünlükler kuramını eksik rekabette firma buluşları stratejisinin belirleyici bir rol oynadığı yüksek teknoloji dünyasına faydalı bir şekilde yayılmaktadır. İster geleneksel kuramları zenginleştirilmesi, ister mantık farklılıkları üzerine vurgu yapılsın dışsal ekonomiler veya ölçek ekonomileri konusunda yeni model dış ticaret kuramlarını reel dünyaya yaklaştırmaktadır. Endüstriyel organizasyon modelleri ile uluslararası ticaret kuramları arasındaki birleşme süreci özellikle dinamik analiz çerçevesinde devam etmektedir. Bundan ekonomik etkinliklerin belli merkezlerde toplanması, ülkelerin uzmanlaşma dinamiği ve firmaların rekabetçi üstünlükleri anlayışı ortaya çıkmaktadır.

Monopollü rekabet kuramı, ölçek ekonomilerinin ve böylelikle eksik rekabetin olduğu piyasaların belirli kilit önemdeki öğelerini yakalamıştır. Ne var ki, çok az endüstri monopollü rekabet ile iyi bir şekilde betimlenmiştir. Aksine en yaygın olan piyasa yapısı, sadece birkaç firmanın etkin bir şekilde birbirleri ile rekabet ettiği küçük grup oligopol yapısıdır. Bu durumda, monopollü rekabet kuramının her bir firmanın sanki bir gerçek monopolmüş gibi davranacağına dair kilit önemdeki varsayımı, büyük bir olasılıkla geçersiz hale gelecektir. Bu varsayımın yerine firmalar eylemlerinin başka firmaların eylemlerini etkileyeceğinin farkında olacak ve bu karşılıklı bağımlılığı hesaba katacaklardır. Genel oligopol kuramında iki tür davranış ortaya çıkar ama bunlar monopollü rekabet modelinde temel varsayımlar nedeni ile dışlanır. Birincisi, birlikte hareket

etmedir. Birlikte hareket etme, fiyat belirleme ya da firmalardan birine endüstri için fiyat lideri gibi davranma izni verilmesi gibi üstü örtülü koordinasyon stratejileri ile yürütülebilir. Firmalar stratejik davranışta da bulunabilir. Karları azalıyor gibi görünen ama rakiplerin davranışlarını arzu edilen yönde etkileyen şeyler yapabilir. Örneğin firma potansiyel rakiplerinin piyasaya girişini önlemek için kapasite kullanımını artırabilir. Hem birlikte hareket etme hem de stratejik davranış için bu olanaklar oligopol analizini karmaşık hale getirmektedir. Oligopolcü davranışın kabul edilmiş tek bir modeli yoktur. Bu durum, oligopolcü endüstrilerde ticaretin modelleştirilmesini sorunlu kılmaktadır [26].

Dış ticarete monopollü rekabet kuramı çekicidir. Çünkü, bu karmaşıklıkları gündeme getirmemektedir. Gerçek dünyanın bazı özellikleri dışarıda bırakılabilir de, monopollü rekabet kuramı uluslararası ticarete ölçek ekonomilerinin yararı hakkında bir analizin ilk provasını sağlamanın bir yolu olarak yaygın bir şekilde kabul görmüştür [26]. Monopolcü rekabet kuramının en önemli katkılarından biri, ticaretin nedeni olarak ölçeğe göre artan getirinin belirlenmesi ve bunun yardımı ile geleneksel dış ticaret kuramları tarafından açıklanamayan endüstri içi ticaret olgusuna açıklama getirmesidir.

III.3. Endüstri İçi Ticaret (Intra-Industry Trade) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramlarına göre, dış ticaretin daha ziyade mamul mallar ile ilkel mallar arasında gelişeceği öngörülmüştür. Geleneksel kuramlar ülkeler arasındaki teknolojik veya faktör donanımları arasındaki farklılıkların ticaretin temel nedeni olduğunu, ticaretin bileşiminin de bunu yansıtacak şekilde ülkelerin görece olarak daha fazla sahip oldukları üretim faktörlerini içeren malları ihraç etmeleri gerektiğini savunmaktadır. Oysa, II. Dünya Savaşından sonra, B. Balassa, H. G. Grubel ve P. J. Lyold, tarafından yapılan uygulamalı araştırmalar, dış ticaretin mamul malların birbirleri ile değişimi yönünde geliştiğini göstermiştir. Yapılan hesaplamalara göre, sanayi ülkeleri arasındaki toplam ticaretin önemli bir kısmı bu şekildedir. Endüstri içi ticaret kuramı geleneksel kuramların dış ticaretin gelişimini açıklamadaki bu yetersizliğini gidermek amacı ile geliştirilmiştir.

Dünya ticaretinin yaklaşık dörtte biri, standart sınıflandırma sistemlerine göre aynı mal grubu içinde gerçekleşen iki yönlü mal mübadelesinden oluşmaktadır. Endüstri içi ticaret, dünya ticaretinin çoğunu oluşturan ilerlemiş sınıflar arasında mamul mallar ticaretinde büyük bir rol oynamaktadır. Zaman içerisinde sınıflar ülkeler teknoloji düzeyleri sermayenin ve nitelikli emeğin bulunabilirliği açısından giderek artan bir şekilde

birbirlerine benzer hale gelmişlerdir. Dünya ticaretinin belli başlı ülkeleri teknoloji ve kaynaklar açısından benzer hale geldikleri için belirli bir endüstrinin içinde çok kere açık seçik bir karşılaştırmalı üstünlük bulunmamaktadır. Uluslararası ticaretin büyük bölümü, bu nedenle karşılaştırmalı üstünlüğün yol açtığı endüstriler arası ticaret (interindustry trade) şeklinde değil, ölçek ekonomilerinin neden olduğu endüstri içi ticaret (intraindustry trade) şeklinde gerçekleşmektedir [26].

1960'lerden itibaren değişimin endüstriler arasında olduğuna dair yaygın bir kanı oluşmuş, özellikle ölçeğe göre getiri ve mal farklılaştırılmasına dayalı sanayiler üzerinde durularak gelişmiş ülkeler arasındaki ticari ilişkiler açıklanmaya çalışılmıştır. Monopollü rekabette ülkelerin ürün farklılaştırması çabaları o malı homojen mal olmaktan çıkarmakta, aynı zamanda ölçek ekonomilerine bağlı olarak maliyet avantajı elde etmesine yardımcı olmakta, hem azalan maliyetle çalışma hem de esnekliği yüksek ama negatif eğimli talep eğrisine kavuşma olanağı sunmaktadır [27].

Endüstri içi ticaret karşılaştırmalı üstünlüğü yansıtmamaktadır. Ülkeler aynı genel sermaye-emek oranına sahip olsalar bile, firmalar farklılaştırılmış ürün üretmeyi sürdürecektir ve tüketicilerin ülke dışında üretilmiş ürünlere talebi endüstri içi ticareti meydana getirmeye devam edecektir. Her bir ülkeyi ürünlerin tam çeşidini kendi başına üretmekten alıkoyan ölçek ekonomileridir. Endüstri içi ticaret kuramına göre uluslararası ticaretin niteliği ülkelerin ne ölçüde benzer olduklarına bağlıdır. Sermaye-emek oranları birbirlerine çok benzeyen ülkeler arasında ölçek ekonomilerine bağlı olarak yoğun bir endüstri içi ticaret ilişkisi söz konusu olacaktır [26].

Endüstri içi ticaret bir ülkenin aynı endüstriye ait malları hem ihraç hem de ithal etmesi biçiminde tanımlanabilir. Endüstri içi ticaret ölçek ekonomilerinden ve mal farklılaştırılmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca taşıma giderleri ve çevre standartları da bu konuda etkili olmaktadır.

Endüstri içi ticaret uluslararası ticaretten, karşılaştırmalı üstünlükten sağlananları aşan ve üzerine çıkan ilave kazançlar üretmektedir. Çünkü, endüstri içi ticaret ülkelerin daha büyük piyasalardan yararlanmalarına izin vermektedir. Ülkeler endüstri içi ticaret yaparak, eş anlı olarak hem ürettiği ürünlerin sayısını azaltabilir hem de tüketicilerin erişebileceği mal çeşidini artırabilir. Daha az mal çeşidi üretmek ülkeler ürettikleri her bir malı daha yüksek üretkenli ve daha az maliyetlerle daha büyük ölçekte üretebilir. Aynı zamanda tüketiciler artan tercih yapma olanağından kazançlı çıkar [26].

Endüstri içi ticarete konu olan homojen malar genellikle ağır ve kaba hacimlidir ve ticaretin amacı taşıma giderlerinden tasarruf sağlamaktır. Homojen

mallarda endüstri içi ticaret, özellikle uzun bir coğrafi sınıra sahip ülkeler arasında görülür. Doğu batı yönünde çok uzun bir ortak sınıra sahip olan ABD ile Kanada arasındaki kereste alım satımı bunun en iyi örneğini oluşturur [12].

Ulusların ürettikleri malların homojen olması ve aynı zevkleri paylaştıkları varsayımlarının değiştirilmesi birbirleri ile yakın ikame olan malların uluslararası ticaretini açıklayabilmektedir. Örneğin bazı uluslar büyük tip bazı uluslar küçük tip otomobil üretirler. Böylece hem büyük hem de küçük tip arabaları tercih eden her ülkenin tüketicileri bunları talep etmektedir [28].

Sonuç olarak endüstri içi ticaret gelişmişlik düzeyi yüksek, gümrük duvarları aşağıya çekilmiş, iç pazarları geniş, kişi başına gelir seviyeleri yüksek ülkeler arasında yoğun bir şekilde yapılmaktadır. Endüstri içi ticaret neden ticaret yapıldığının yanıtını aramaktan daha çok mevcut ticaretin yapısı ve işleyişine yönelik bir analizdir [27].

III.4. Ölçek Ekonomileri (Scale Economies) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramları, dış ticarete konu olan malların sabit verim koşullar altında üretildiğini varsaymaktadır. Oysa ölçek ekonomileri göz önünde bulundurulduğunda bu durumun geçerli olmadığı anlaşılır. F. Graham ve G. C. Haufbauer, bu duruma dikkat çekmektedir.

Ölçek ekonomileri içsel ölçek ekonomileri (internal scale economies) ve dışsal ölçek ekonomileri (external scale economies) olmak üzere iki şekilde ele alınabilir [12].

İçsel ölçek ekonomileri, firmanın kendi üretim ölçeğinin artmasına bağlı olarak birim maliyetinin düşmesi durumunda söz konusu olmaktadır. Küçük firmalarda bazı makineler eksik kapasitede çalıştırılmakta bu da birim maliyeti yükseltmektedir. Üretim hacminin genişletilmesi optimum üretim ölçeğine ulaşılmasını sağlayarak maliyetlerde önemli bir düşüş sağlamaktadır. Ayrıca, üretin hacminin genişlemesi, işçilerin işi yaparak öğrenmelerine ve uzmanlık kazanmalarına neden olmaktadır. İşletmenin büyümesi yönetimde etkinliğin artırıcı bir rol oynamaktadır. Böylelikle mesleki yöneticiler kullanmak ve en gelişmiş yönetim bilgilerini işletmeye uygulamak olanağı doğmaktadır. Tüm bu firma içi etkiler maliyetlerin düşmesine neden olmaktadır.

Dışsal ölçek ekonomileri ise, firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe firmanın ortalama maliyetlerinde düşme olarak ortaya çıkmaktadır. Dışsal ekonomiler bir işletmenin sırf kendi üretim hacminden

değil, aynı zamanda onun bağlı olduğu endüstrinin bir bütün olarak genişlemesinden dolayı ortaya çıkan etkilerdir. Yeni kurulan endüstri dalı geliştikçe gereksinim duyulan hammadde, ara malı, nitelikli işgücü gibi faktörler daha kolay ve daha ucuz bir şekilde sağlanabilmektedir.

İçsel ve dışsal ölçek ekonomileri endüstrilerin yapıları açısından farklı şeyler ima etmektedir. Ölçek ekonomilerinin tamamen dışsal olduğu bir endüstri tipik bir şekilde bir çok küçük firmadan oluşacak ve rekabetçi olacaktır. Bunun aksine, içsel ölçek ekonomileri büyük firmalara küçük firmalar üzerinde bir maliyet üstünlüğü sağlayacak ve eksik rekabetçi piyasa yapısına yol açacaktır. Hem içsel ölçek ekonomileri hem de dışsal ölçek ekonomileri uluslararası ticaretin önemli nedenleri arasındadır. Ne var ki, ölçek ekonomilerinin dış ticaretteki rolü hakkında yapılan en son çalışmalar iki nedenden ötürü içsel ekonomiler üzerinde odaklanmıştır. Bu nedenlerden ilki, uygulamada içsel ölçek ekonomilerini teşhis etmenin dışsal ölçek ekonomilerine göre daha kolay olmasıdır. İkinci neden ise, içsel ölçek ekonomileri altında geliştirilmiş dış ticaret modellerinin dışsal ölçek ekonomilerine modellerine göre daha basit olmasıdır. [26].

Ölçek ekonomisi bütün girdilerde meydana gelen artışa bağlı olarak ortalama maliyetlerde meydana gelen düşme olarak tanımlanabilir. Bunun sermaye yoğun sektörlerde ortaya çıkma olasılığı daha yüksektir. Bu alanda ilk ortaya çıkan rekabet şartlarında piyasaya girişlerin sağladığı dışsal ekonomilerdir. Büyüyen bir firma bilginin ve teknolojinin firmalar arasında yayılmasına yol açmakta bu da firmalara maliyetlerine katlanmadıkları bilgi ve teknolojiyi girdi olarak kullanma ve maliyet düşüklüğü olanağı vermektedir.

Geniş bir iç pazara sahip olan ülkeler içsel ve dışsal ölçek ekonomilerinden yararlanarak üretimde azalan maliyetlerden yada diğer bir ifade ile ölçeğe göre artan getiriden yararlanarak düşük maliyetle üretmiş oldukları mallarda karşılaştırmalı üstünlükler elde ederek bunları diğer ülkelere ihraç etmektedirler. Üretimde iç pazar büyüklüğüne bağlı olarak ölçek ekonomilerinden yararlanma, bazı üretim sektörlerinde rekabetçi bir avantaj elde etmek için önemli bir faktör olmaktadır [24].

Ölçeğe göre artan getiri durumunda, ülkeler arasındaki farklılıktan kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlük dış ticaretin tek nedeni olmaktan çıkmakta, ülkeler tercihleri, teknolojileri ve faktör donanımları aynı olsa bile ölçeğe göre artan getiri nedeni ile yine de dış ticaret yapmaktadırlar. Ülkeler özgü ölçek ekonomilerinin olduğu durumda, büyük ölçekte üretim yapmanın avantajı ülkelerin uzmanlaşmalarına ve birbirleri ile ticaret yapmalarına neden olmaktadır. Ülkelerin ölçek ekonomilerinden yararlanmak için

uzmanlaşmaları aynı zamanda benzer faktör yoğunluğuna sahip malların iki yönlü ticaretinin yapılmasını, (ülkeler arası endüstri içi ticareti) de açıklamaktadır [29].

Ölçek ekonomilerinin varlığında üretim hacmindeki artış malın fiyatında düşmeye neden olmaktadır. Sermayenin getirisinin yükselmesi sermaye yoğun malın göreceli fiyatında artışa neden olmaktadır. O zaman üretimin ardarda gerçekleşmesinin söz konusu malın fiyatının düşmesi veya artmasına bir etkisinin olup olmadığını bilmek zordur. Öyle ise Stolper-Samuelson kuramının doğal sonuçlarından biri hiç de güvenilir değildir. Bir malın nispi fiyatının düşüşü bu malın geliştirilmesinde yoğun olarak kullanılan faktörün reel getirisinin yükselişi ile aynı zamanda gerçekleşebilir. Bu durum klasik etkileri telafi etmek için önemli olan ölçek ekonomilerinin varlığında geçerlidir. Farklı etkilerin numaralandırılmasını giderek gerekli kılan a priori olarak tanımlanmamış ithal malının fiyatının değişimidir. Ayrıca bir malın yoğun olarak kullanılan bir faktörün fiyatının değişiminin yönünün basit bir karşılaştırılması Stolper-Samuelson kuramına bağlı bir açıklamanın yetersizliğini ispat etmeye yetmez. Çünkü bu, ölçek ekonomilerinin etkileri tarafından gizlenmiş olabilir. Bundan dolayı ölçek ekonomileri potansiyelini en çok barındıran sektörler nitelikli emeği daha çok kullanan sektörlerdir. Aynı zamanda pazar hakimiyeti ve malların farklılaştırılması gibi diğer olaylarda analizi zorlaştırabilir.

Ölçek ekonomileri sayesinde firmalar önemli bir maliyet avantajı elde etmektedir. Bu durumun doğal bir sonucu olarak, büyük firmalar fiyatların veri kabul edildiği tam rekabetçi piyasa yapısı yerini eksik rekabet piyasalarına bırakır. Eksik rekabet piyasalarında ise, her firma kendi üretimi üzerinde kısmen monopolcü güce sahiptir. Firmalar iç piyasada tüketicilerin satın alacakları çok sayıda maldan az miktarda üretmek yerine, ölçek ekonomisine sahip birkaç endüstri üzerinde uzmanlaşmaya giderler ve ihtiyacı olan malları da dışardan ithal ederler. Ölçek ekonomileri maliyetleri düşürerek, üretim ve zevkler yönünden birbirine benzer ülkeler arasında bile karlı ticaret yapma olanağı sağlar [12].

Ölçek ekonomileri kuramı dış ticareti, ölçek ekonomileri sayesinde yaratılan karşılaştırmalı üstünlüklerdeki farklılığa dayandırmaktadır. Ölçek ekonomileri kuramına göre, geniş bir ülke yüksek satın alma gücü ile desteklenmek koşulu ile üreticiler için geniş bir iç pazar güvencesi sağlamaktadır. Geniş bir iç pazarın varlığı ise ülke ve uluslararası pazarlara yönelik işletmelerin ölçeğe göre artan getiri sağlayacak boyutta kurulması olanağını vermektedir. Böylelikle ülke, uluslararası pazarlarda söz konusu ürünlerde ölçekten kaynaklanan bir maliyet üstünlüğü sağlamış olur. Küçük bir ülke ise, ölçek ekonomilerinden yararlanmayı ancak ihracat sanayileri için düşünebilir. Ancak, dış pazarların

çeşitli nedenlerle iç pazarın verdiği güvenceyi ve istikrarı sağlayamayacağı varsayılırsa, bu ülke üreticilerinin işletmelerini daha küçük ölçekte kuracakları söylenebilir. Dolayısıyla küçük ülke üreticileri dünya pazarlarında ölçeğe göre artan getirinin sağlayacağı üstünlüklerden yoksun kalacaklardır [30].

III.5. Tercihlerde Benzerlik (Similarity in Preferences) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramları yaptıkları analizlerde zevk ve tercihlerin değişmediğini varsaymakta, toplumsal farksızlık eğrilerinin, aynı zevkleri yansıttığı kabul etmektedir. Dolayısıyla, dış ticarete konu olan malların ticaretinde zevk ve tercihlerde meydana gelen değişimler nedeniyle ani bir değişme söz konusu olmamaktadır.

Oysa, uluslararasıdaki zevk ve gelir farklılıkları dış ticarete önemli bir yer tutmaktadır. Zevk ve tercihler bazen ulusal sınırları aşarak ülke dışındaki bir talebin doğmasına yol açabilmektedir. ABD vatandaşları, Kaliforniya şarapları yerine Fransız ve İtalyan şaraplarını içmeyi tercih edebilirler. Bu ülke insanları küçük Avrupa otomobillerini tercih ederken, Avrupalılar büyük Amerikan otomobillerine binmekten zevk duyabilir. Uluslararası ticarete konu olan mallara ait tüketici zevkleri, talep üzerinde önemli bir etki yaratabilmektedir [17].

Ekonomik gelişme ile birlikte toplumun zevk ve tercihlerinde büyük değişiklikler meydana gelmektedir. Özellikle dış ticaret, toplumsal zevk ve tercihlerde değişiklik yaratmakta, talep kalıpları değişmektedir. Dış ticarete açılan ülkeler, daha önce hiç karşılaşmadıkları mallar ile yüz yüze gelmekte ve bunları tanımaya ve tüketmeye başlamaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde gösteriş amacıyla tüketim (demonstration effect), dış ticaret yolu ile modern tüketim kalıplarının bu ülkelerde hızla yayılmasına yol açmaktadır. Ülkeler, çağın modern iletişim olanakları sayesinde birbirlerinde üretilen ve tüketilen mallar konusunda çok kısa sürede bilgi sahibi olabilmekte ve böylece o zamana kadar duyulmayan bilinmeyen yeni yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmaktadır [17].

İsveçli iktisatçı Staffan Burenstam Linder tarafından öne sürülen tercihlerde benzerlik kuramı sanayi ürünleri ticaretine uygulanabilmekte olup, homojen bir nitelik taşımayan ürünlerin ticaretinin üretim maliyetinden daha çok ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Ülkedeki firmalar halkın en çok talep ettiği ve piyasası geniş olan mal ve hizmetleri üreteceklerdir. Bu mal ve hizmetler aynı zamanda yurtdışına ihraç edilmektedir. Bu malların ihraç

edilebileceği en uygun ülkeler, ülke halkının tercihlerinin benzer olduğu diğer ülkelerdir.

Linder'e göre, bir ülke kendi sınırları içinde yaşayan çoğunluğun talep ettiği ürünleri öncelikle üretmekte ve dolayısıyla bunları ihraç etmektedir. Buna karşılık kendi sınırları içerisinde çok zengin ya da çok fakir olan azınlıktaki halkın talebi için gerekli malları ithal etmektedir. Böylece talep yapıları birbirine benzeyen ülkeler daha çok dış ticaret yapmaktadır. Lindere göre bu tür dış ticaretin nedeni sarkan taleplerdir. Benzer talep düzeylerine sahip ülkeler birbirleri ile daha çok ticaret yapacaklardır [28].

Bu kurama göre, her mal öncelikle yurtiçi tüketim için üretilmektedir. Yurtiçinde talebi olmayan bir malın sadece ihracat amacıyla üretilmeyeceği belirtilir. Yurtiçi üretim iç talebe bağlı olarak yapılmaktadır. Ülkede azınlığın zevk ve tercihlerine göre üretilmesi ekonomik olmayan mallar ise, çoğunluk tercihine benzeyen başka ülkelerden yapılan ithalat ile karşılanır. Görüldüğü gibi bu model büyük ölçüde talep faktörüne ağırlık vererek sanayi ürünleri ticaretini açıklamaktadır. Nispî faktör yoğunlukları birbirine benzeyen sanayileşmiş ülkeler arası ticaretin büyük bölümü talep farklılıkları ile açıklanmaktadır. Oysa faktör oranları kuramına göre ticaret faktör yoğunlukları ve ekonomik yapıları temelde farklı ülkeler arasında yapılmak zorundadır. Bu açıdan bu kuram uluslararası iktisat teorisine önemli katkılar sağlamıştır [21].

Linder ülkeler arasında gelir dağılımı ve kişi başına gelir seviyesi farkı ne kadar az olursa dış ticaretin o kadar çok olacağını belirtmektedir. Günümüzde sanayi ürünleri arasındaki ticaretin büyük bölümü nispi faktör yoğunlukları birbirine benzeyen ülkeler arasında yapılmaktadır. Dünya düzeyinde ticaretin büyük ölçüde sanayileşmiş ülkeler arasında yapılması bu kuramı desteklemektedir.

III.6. Teknoloji Açığı (Technological Gap) Kuramı

Teknolojik gelişme, belli miktarda maldan daha fazla elde etmeye yönelik üretim tekniklerindeki değişim şeklinde tanımlanabilir. Teknolojik gelişme mutlaka üretim fonksiyonlarında değişiklik gerektirir ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlük durumunu etkiler. Teknolojik gelişme faktör kullanım oranlarına etki ederek faktör miktarlarının değişmesinde olduğu gibi benzer etkiler yaratır [17].

Geleneksel dış ticaret kuramları bütün ülkelerin aynı üretim teknolojilerine serbestçe ulaşabildikleri ve bunları kullanmalarında bir engel bulunmadığı varsayımına dayanmaktadır. Bazı endüstriler, ülkeler arası

aynı teknoloji varsayımına uygun olabilirler. Ama, büyük bir endüstri grubu için bu varsayım gerçekçi değildir. Çoğu firmalar teknolojiyi genellikle "ticari sır" olarak gizli tutarlar [12].

M.V. Posner, geleneksel dış ticaret kuramlarının üretim fonksiyonlarının tüm ülkelerde özdeş olduğuna ilişkin varsayımını eleştirmekte ve teknik bilgilerin sanıldığı gibi bütün ülkelerin kolayca erişebileceği ve kullanabileceği bir meta olmadığını vurgulamaktadır. Posner'e göre ülkeler arasında faktör donanımı bakımından hiçbir farklılık bulunmasa bile dış ticaret yapılabilir. Çünkü bir ülkede olan teknik bilgi diğer ülkede yoktur. Bu nedenle çoğunlukla buluşlar, o buluşu gerçekleştiren firmanın bir süre için tekeli konuma sahip olmasına yol açar. Diğer ülkelerdeki firmaların o teknik bilgiyi edinip aynı malı üretmeleri öğrenme sürecinden geçmelerine bağlıdır [1].

Posner tarafından öne sürülen teknoloji açığı kuramı yönetim tekniklerinde üretim sürecinde veya ürünlerde değişik ülkelerde farklı hızlarda meydana gelen teknolojik yeniliklere dayanmaktadır. Teknolojik yenilik üretimde farklılık yaratmakta yeniliğin meydana geldiği malda o ülke önemli bir karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir. Teknolojik yenilik diğer ülkelere taklit edilmeden önce üretilen mallar bu yeniliği sahip olmayan ülkelere ihraç edilmektedir. Özellikle bir sanayi malı gelişmiş ülkelerde teknolojik birikimden yararlanılarak üretilmekte ve diğer ülkelere ihraç edilmektedir. İhracat diğer ülkelerin bu teknolojiyi öğrenmelerine dek devam edecektir. Teknolojik gelişim araştırma ve geliştirme harcamalarına ağırlık veren ülkelerde ortaya çıkmaktadır. Araştırma ve geliştirme harcamaları sonucunda yeni ürün geliştiren firmalar patent ve fikir hakları yasalarıyla bu haklarını koruyarak o ürünün monopolcüsü olmaktadır. Geçici de olsa o malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir [17]. Teknolojinin taklit edilmesi ile zaman içerisinde diğer ülkelerinde o malı üretmeleri ile üstünlüğünü kaybetmektedir. Ancak bu süreç, süreklilik taşımaktadır [31].

Günümüzde bilimsel araştırmalar giderek daha da yoğunlaşmış, sürekli yeni malların bulunması ve piyasaya sürülmesi söz konusu olmuştur. Bu açıdan teknoloji açığına dayanan uluslararası ticaret, değişik yeni mallar yönünden devamlılığını korumaktadır. Teknolojik açıktan dolayı bir ülkenin uluslararası ticaretteki dinamizmi bir yandan yeni malları dış pazara sunma hızına, diğer yandan yabancı buluşları kendi ülkesinde uygulayabilme hızına bağlıdır. Bu kurama göre, yeni malların teknolojisini kendi ekonomisinde hızla uygulayabilen ve devamlı olarak dış pazarlara yeni mallar sürebilen ülkeler dış ticarete dinamizm kazanacaktır [30].

Teknoloji açığı kuramına göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü yeni mal ve

üretim sürecine dayalıdır. Bunlar çoğunluğu ileri sanayileşmiş ülkelerde kurulu bulunan yenilikçi firmalar tarafından geliştirilirler. Yenilikler, patent ve fikri mülkiyet hakları ile korunur. Yeniliği ilk kez bulan firma onun monopolcüsü olur. Bu kurama göre, yeni bir mal veya üretim sürecini bulan sanayileşmiş ülkeler, bu malların ilk ihracatçısı olurlar. Ancak zamanla teknoloji taklit yolu ile, ya da serbest bir mal durumuna gelerek diğer ülkelerin eline geçtikten sonra, o ülkeler emeğin ucuzluğu veya doğal kaynak üstünlükleri nedeniyle söz konusu malı ilk icat edenden daha ucuza üretirler. Böylece, söz konusu mallar daha az gelişmiş durumdaki bu ülkeler tarafından ihraç edilmeye başlanır. Malı ilk icat eden ülkeler bu ülkelerle rekabet edemedikleri için onu şimdi dışardan ithal ederler. Uygulamaya bakıldığında çoğu üretim teknolojisinin ileri sanayi ülkelerinde geliştirildiği ve kısa bir gecikmeden sonra kitlesel üretime az gelişmiş ülkelerde geçildiği görülmektedir. Bunun en tipik örneği dokumacılık ürünleridir. Bir zamanlar İngiltere dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı iken, az gelişmiş ülkelerin tekstil üretimine başlamaları ile bu ürünleri dışardan ithal etmeye başlamıştır. Tekstil örneğine ek olarak, elektronik eşya, kimya, demir çelik gibi daha pek çok alanda bunun uygulamaları vardır [12].

III.7. Ürün Dönemleri (Product Cycle) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramları dünya ticaretinin yapısını açıklamada yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizlik özellikle sanayi ürünlerinin uluslararası ticaretini açıklamada kendini göstermektedir. 1970'li yıllardan sonra ivme kazanan kimi az gelişmiş ülkelerin dünya pazarlarına yönelik sanayi ürünleri ihracatı standart kuramlar çerçevesinde açıklanamamıştır. Geleneksel yaklaşımların bu konudaki yetersizlikleri iktisatçıları yeni arayışlara itmiştir. Bu arayışlardan en önemlilerinden biri ise, ürün dönemleri kuramıdır [30].

Raymond Vernon tarafından geliştirilen bu kuram esas olarak teknoloji açığı kuramına dayanmaktadır. Vernon, bir mamulün üretiminde kullanılan çeşitli girdilerin ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüklerin farklı olduğunu dolayısıyla malın karşılaştırmalı üstünlüğünün de mamulün yaşam dönemi boyunca girdilerdeki değişmeye paralel olarak değişebileceğini belirtmektedir [17].

Ürün devreleri kuramı, yeni bir ürünün bulunuşundan başlayarak standart bir ürün aşamasına gelineye kadar birkaç devreden geçtiğini ve her devrede ayrı özellikler ortaya koyduğunu belirtmektedir. Söz konusu ürünün uluslararası ticaretteki konumu da her devrede değişik olmaktadır [1].

Vernon, bir malın ürün döneminin beş aşamadan meydana geldiğini belirlemiştir. Kurama göre, yeni malın üretimi önce ufak çapta yapılır. Üretim sürdürüldükçe üretime ilişkin sorunlar çözümlenir ve ürün geliştirilir.

İlk aşamada, mamul mal yurtiçi pazara tanıtılmaktadır. Ürün teknolojisi ve biçimi denenmektedir. Üretim ihracata değil, iç piyasa talebini karşılamaya yöneliktir. Ayrıca başlangıçta üretimin tüketiciye yakın yerde gerçekleştirilmesi gerekir. Çünkü malın geliştirilmesinde destek sağlayan onlardır. Burada, yalnızca yurtiçi firmalar yeni teknolojiye sahip olduklarından, üretim yeniliği bulan firmanın ülkesinde yapılır. Bu aşamada araştırma ve geliştirme masrafları yüksektir. Bunun sonucunda ilgili malın üretimi, yeni bir teknolojik gelişme ile başlar. Belirsizlik ve nispi olarak yurtiçi piyasanın küçüklüğü nedeni ile kitlesel üretime geçilemez. Bu nedenden dolayı, ilk aşamada daha sonraki aşamalara göre sermaye ve işgücü oranı da düşüktür.

İkinci aşamada, ürün hemen hemen tam olarak olgunlaşır. Bu aşamada yurtiçinde tanıtılan ve başarılı bir şekilde satışı yapılan yeni mamul malın üretim hızlandırılır. Satışlar önce iç piyasaya yöneliktir, sonra ihracata başlanır. Böylece malın iç tüketimi ve iç üretimi artar. Fakat dışarıda gelişen bir talep de bulunduğu için üretimdeki artış hızı çok daha yüksektir. Bu aşamada ürün kitlesel üretime hazır duruma gelmiştir. Ürünün ve üretim sürecinin teknik özellikleri yaygınlık kazanmış, aynı ürünü pazarlayan firmaların sayısı artmıştır.

Üçüncü aşamada, üretim teknolojisi yaygınlaşmış ve standartlaşmıştır. Üretim süreci basitleşmiş, birbirini izleyen parçalara ayrılmıştır. Yenilikçi firma içte ve dışta teknoloji lisansı vermeyi karlı bulmaya başlamıştır.

Dördüncü aşamada, standart üretimin maliyetini düşürmek için üretim, üretim maliyetlerinin düşük olduğu ülkelere kaydırılır. Malı lisansını alan düşük maliyetli yeni üreticilerin ihracat piyasalarını ele geçirmeleri ile yenilikçi ülkenin ihracat hızı kesilir.

Beşinci aşamada, yenilikçi ülkenin iç piyasası yerli üretim yerine ithalatla karşılanmaya başlanır. Artık teknoloji dünya ülkelerinin tümüne yayılmıştır. Yenilikçi ülkenin kendi iç piyasasında tamamen devre dışı bırakılması ile ürün dönemleri tamamlanmış olur [12].

Yenilikçi ülkenin üretime başlamasıyla onu izleyen diğer ülkelerin üretime geçmesi arasındaki zaman aralığı çözümlenmesi teknoloji açığı kuramında olduğu gibidir. Genel olarak bu zaman aralığı, ölçek ekonomilerine, gümrük tarifelerine, ulaşım maliyetlerine, yerel pazarların genişliğine ve ürün talebinin gelir esnekliğine bağlı olarak değişmektedir [30].

Bu kurama göre teknolojik gelişmeler var olan mamullerin yeni üretim metotları yanında yeni mamuller ya da eski mamullerin geliştirilmesi sonucunu doğurmaktadır. Teknolojik gelişmeler büyük araştırma ve geliştirme masrafları gerektirmesi nedeniyle yeni ürün ilk olarak gelir seviyesi yüksek olan ülkeler tarafından üretilmektedir. Ürün zamanla olgunlaşmakta ve diğer ülkelere yayılmaktadır. Yeni mamul standart olunca bu üretim geliştirmekte olan düşük ücretli ülkelere kaymaktadır. Bu bağlamda, teknoloji aşığı ile ürün dönemleri kuramları Hecksher-Ohlin kuramının teknolojik gelişme modeline uygulanmış bir biçimi olarak düşünülebilir [28].

Ürün dönemleri kuramına klasik örnek, ABD ve Japon radyo üreticilerinin II. Dünya Savaşı sonrasındaki üretim ilişkileridir. Savaşın hemen sonra ABD firmaları vakum tüplü radyo üreterek uluslararası pazara girmişlerdir. Birkaç yıl sonra Japon radyo üreticileri ABD teknolojisini kopya ederek ve daha ucuz işgücü kullanarak dünya piyasalarına egemen olmuştur. ABD, transistor teknolojisini geliştirerek yeniden dünya pazarını ele geçirmiş fakat Japonya yine birkaç yıl sonra bu teknolojiyi de taklit ederek ABD'nin pazar egemenliğini kırmıştır [17].

Bu kurama göre, ürün gelişmiş bir ülkede doğmakta zaman içerisinde düşük emek maliyeti nedeni ile az gelişmiş ülkelere doğru yönelmektedir. Günümüzde bazı sanayi ürünlerinde gözlemlenen bu duruma "sanayinin uluslar arası yeniden dağılımı" denilmektedir. Sanayinin gelişmiş ülkelere az gelişmiş ülkelere doğru yeniden dağılımı sürecinde belirleyici rolü de çok uluslu şirketler üstlenmektedir. İşte bu nokta da ürünü dünya pazarlarına sunan çokuluslu şirketlerin dünya ölçeğindeki stratejileri belirleyici olmaktadır. Çokuluslu şirketler standartlaşma aşamasındaki bir ürün söz konusu olduğunda, düşük ücretlerden kaynaklanan bir üstünlük sağlayabilmek için üretimi dünya ölçeğinde yeniden yerleştirmekte ve bu amaçla genellikle az gelişmiş ülkeleri seçmektedirler. Böylece üretim çokuluslu şirketler aracılığıyla az gelişmiş ülkelere doğru kaymaktadır [32].

Ürün dönemleri kuramının uluslararası ticaretin yapısını açıklamakta getirdiği önemli bir yenilik, analiz birimi olarak ayrı ayrı ülkelerin değil, çokuluslu şirketlerin ağırlık kazanmış olmasıdır. Uluslararası ticaret, çokuluslu şirketlerin dünya ölçeğindeki genel karar stratejileri çerçevesinde açıklanmaya çalışılmaktadır [30].

III.8. Ürün Farklılaştırması (Product Differentiation) Kuramı

Geleneksel dış ticaret kuramlarında tam rekabet varsayımının bir sonucu olarak uluslararası ticarete konu olan malların homojen olduğu kabul edilmektedir. Mallar

homojen ise, aynı mal hem ihraç hem de ithal edilemeyecektir. Gerçek yaşamda ise, sanayi mallarının büyük çoğunluğu homojenlik varsayımına uymamaktadır. Bazen kalite yönünden bir firmanın ürettiği mal diğerlerinden hiç farklı olmasa da sırf tüketicinin kafasında o malın ayrıcalıklı olduğu konusunda bir inanç bulunabilir. Bu da ürün farklılaştırması için yeterlidir. Sanayi malları üzerindeki ticareti anlayabilmek için mal farklılaştırılması ve onun doğurduğu endüstri içi ticareti göz önüne almak gerekmektedir.

Ürün farklılaştırması ve ölçüğe göre artan getiri varsayımı altında dış ticaret modeli ilk kez P. R. Krugman ve K. J. Lancaster tarafından geliştirilmiştir. Ürün farklılaşması varsayımı altında bir firma tarafından üretilen mal, var olan firmaların ürettiği veya piyasaya yeni girecek olan potansiyel rakiplerin üreteceği malların tam ikamesi olmamaktadır. Bu durum, firmalara monopolcü bir güç sağlamak ve her firma negatif eğimli talep eğrisine sahip tekeli bir firma gibi davranmaktadır. Ürün çeşidinin ve firma sayısının çok olması ise, firmalar arasındaki oligopolistik etkileşimi engellemektedir [29].

Ürün farklılaştırılması ölçek ekonomileri, endüstri içi ticaret ve monopollü rekabet kuramları ile yakından ilgilidir.

Ürün farklılaşması eğer ölçüğe göre azalan maliyetler ile birlikte söz konusu ise, endüstri içi ticareti açıklamak daha da kolaylaşır. Ölçüğe göre artan getirilere üretimin oldukça düşük seviyelerinde ulaşılır. Bu nedenle her sanayi dalında ürün farklılaştırmasına gidilmekte ve her üretici aynı malı değişik şekillerde üretmektedir. Ayrıca dünya uluslarının da farklı zevk ve tercihleri vardır. Dolayısıyla tüketiciler, piyasada mümkün olduğunca farklı malların olmasını arzu ederler. Mallar temelde aynı gereksinimi karşılıyor olsa bile, aralarında çeşitlilik vardır. Bu koşullar altında her ülke farklı zevkleri karşılayacak nitelikte mal üretmeye başlamakta ve belli bir alanda uzmanlaşmaya gidilmektedir. Böylece endüstriler arası ticaret farklı ülkelerde yaşayan kişilerin değişik zevklerini tatmin edebilmektedir. Böylelikle farklı malların ticareti sonucunda ticaretten iki farklı kazanç doğmaktadır. Öncelikle tüketiciler dış ticaret yolu ile daha çok ve farklı tüketim malı alma imkanına kavuşmaktadır. İkinci olarak, birim maliyetler ve dolayısıyla fiyatlar artan getiriler nedeniyle düşmektedir [17].

Ürün farklılaştırılması ve ölçüğe göre getirinin olduğu durumda, farklılaşmış ürünlere olan talebin karşılanabilmesi için bir malın her çeşidinin üretilmesi maliyet dezavantajı nedeni ile mümkün olmayacağından üreticiler belirli malların üretiminde uzmanlaşacaklardır. Dolayısıyla, bir ülkede üretilen mal çeşidinin sayısı üretimde ölçek ekonomilerinin olması nedeniyle sınırlı olacaktır. Her bir firmanın malın yalnızca tek bir çeşidini

üretmesi her bir çeşidin tek bir ülkede üretilmesine yol açacaktır. Her bir ürün çeşidine talep olması ise, iki ülke arasında endüstri içi ticaret yapılmasını sağlamaktadır. Ülkeler arasında ölçeğe göre artan getiriden kaynaklanan farklılaştırılmış malın endüstri içi ticarete konu olması, ülkelerin göreceli büyüklüğünü ticaretin önemli bir belirleyicisi haline getirmiştir. Ticaret konusu homojen malın ölçeğe göre sabit getiri altında üretildiği geleneksel dış ticaret kuramlarında, ülkelerin göreceli büyüklüğünün ülkelerin faktör bileşimleri arasındaki farklılığa etkisi dışında dış ticaretin hacmi üzerinde bağımsız bir etkisi yoktur [29].

Çok uluslu şirketlerin uluslararası şirket haline dönüşmesi, üretim girdilerini ülkeler arasındaki faktör maliyetine bağlı olarak yaymakta ve geniş bir üretim ağı oluşturmaktadır. Aynı ürünü oluşturacak girdiler farklı ülkelerde üretilebilmektedir. Bu durum, dikey uzmanlaşmaya yol açmaktadır. Aynı isimle üretiliyor olsalar bile gerçekte farklı mal olmaları ve farklı talep eğrilerine sahip olmaları nedeniyle sanayi ürünlerinde bir yatay uzmanlaşma da yaşanmaktadır. Kalite ve kullanım özellikleri göz önünde bulundurulduğu zaman, malın fonksiyonel adı ile değil, firma adı ile talep edilmesi, malların aynı mal olmadıklarını ortaya koymaktadır [27].

Dış ticaret tüm firmalar için tüketicilerin sayısını artırmaktadır. Çünkü her ülkede firmalar halk tarafından en çok tercih edilen bir çeşit üzerinde uzmanlaşır. Azınlık tercihlerini karşılamak için ülke içinde yapılacak ufak ölçekli üretim çok yüksek bir maliyete yol açmaktadır. Bu nedenle, azınlığın tercihleri, çoğunluk tercihleri bunlarla benzer olan başka ülkelerden yapılacak ithalatla karşılanır. Böylece, tüketiciler, tüm dünya ülkelerindeki firmaların ürettikleri mal çeşitlerine ulaşma olanağı elde eder. Firmalarda az sayıda birkaç çeşit üzerinde uzmanlaşarak bu alanda ölçek ekonomilerinden yararlanır. Ölçek ekonomileri farklılaştırılmış mallar üzerinden yapılan endüstri içi ticaretin açıklanmasında da önemli rol oynar. [12].

III.9. Rekabetçi Üstünlükler (Competitive Advantage) Kuramı

Rekabetçi Üstünlükler Kuramı Micheal E. Porter tarafından geliştirilmiştir. Bu kuramın en önemli yanı, çok uluslu bir firmanın uluslararası başarı elde edebilmesi için gerekli koşulları ele almasıdır. Porter'e göre, gerçekte mal ve hizmet piyasalarında birbirleri ile rekabet edenler tek tek ülke ya da uluslar değil, firmalardır. Gerçi ülkeler açısından, o ülkenin firma ve sektörlerinin uluslararası rekabet gücü, üretimde uzmanlaşma, istihdam ve dış ticaret dengesinin sağlanması açısından çok önemli olmakla birlikte, asıl üzerinde durulması gereken konu firmalar açısından uluslararası rekabet gücünün

belirlenmesidir. Uluslararası rekabet gücü, Ricardo'dan itibaren bilinen karşılaştırmalı üstünlüklerden farklı bir kavramdır. Karşılaştırmalı üstünlükler kuramına göre, bir ülke bütün mallarda veya sektörlerde yabancı rakipleri karşısında mutlak maliyet dezavantajına sahip olsa bile, mutlaka bunların bazılarında göreceli maliyet avantajına sahip olacak, ihracat yapabileceği bazı mal veya sektörler mevcut olabilecektir. Oysa uluslararası rekabet gücü bulunmayan firma ya da sektörler uzun dönemde er ya da geç dünya piyasasından silineceklerdir [33].

Bu kurama göre, ülkelerin veya hükümetlerin birbirleri ile rekabet halinde oldukları konu ürünlerin fiyatı ya da kalitesi değildir. Uluslar daha çok birbirleri ile mal, hizmet ve sermaye ticareti bakımından giderek daha fazla bütünselleşen bir dünya ekonomisi içerisinde, ülkelerini çok uluslu şirketler için daha çekici hale getirmeye çalışarak rekabet etmektedirler. Bu bağlamda hükümetlerin belirlediği dış ticaret politikası, ucuz işgücü gibi geçici rekabet üstünlükleri sağlayan etkiler değil de sağlam ve yaygın bir iletişim ve ulaşım ağı oluşturmak düşüncesi üzerine oturtulmalıdır. Yerli bir firmanın gerek yurt içi gerekse yurt dışı piyasalarda uluslararası rekabet gücüne sahip olması demek rakip firmalara kıyasla, ürün fiyatı, ürün kalitesi, teslimde dakiklik ve satış sonrası servis gibi fiyat dışı unsurlar açısından diğer firmalara üstün olması demektir. Uluslararası rekabet gücü bu şekilde tanımlandıncaya, rekabet unsurları bakımından, fiyat rekabeti ve fiyat dışı rekabet olmak üzere iki tür uluslararası rekabet gücünden söz edilir [34].

Özellikle kalite ile yakından ilgili olan fiyat dışı rekabet kavramı uluslararası rekabet gücünü esnek üretim sistemi ile ilişkilendirmektedir. Günümüzde, dünya pazarında esnekliğin söz konusu olmadığı Taylorist iş örgütlenmesinin geçerli olduğu Fordist üretim teknolojisi ile üretim yapmak giderek zorlaşmıştır. Üretimde mikroelektronik teknolojinin uygulamaya geçirilmesi ile birlikte yepyeni bir üretim sistemi ortaya çıkmıştır. Bu açıdan, Postfordist üretim sisteminde, üretim faktörlerinin tam istihdamına yönelik olarak kapasite kullanım oranını olabildiğince artırmaya gerek kalmamakta, böylelikle işçiler üzerindeki baskı hafiflediğinden emeğin verimliliği daha da artmaktadır. Üretim miktarı yüksek olduğu ölçüde birim maliyetlerin düşük olması anlamındaki ölçek ekonomilerinin (economies of scale) önemini geri plana atacak şekilde küçük ölçekli işletmelerde uluslararası rekabette başarılı olabilmektedir. Aynı veya benzer girdilerin kullanılacağı birden fazla ürün modeli, tüketici tercihleri ile ilgili olarak gelen talep tahminleri doğrultusunda fabrika içinde çok küçük değişikliklerle çok az zaman kaybı ile üretilebilmektedir. Verimliliği artan emeğe daha fazla ücret ödenebilmekte hammadde, ara mal ve nihai mal ürünler için stoklama gereği azaldığında maliyet avantajı sağlamaktadır. Esnek üretim sistemi ölçek ekonomilerini değil, kapsam ekonomilerini (economies of scope) ön plana çıkarmaktadır [34].

Kapsam ekonomilerinin ön plana çıkması, günümüzde pek çok firmanın neden hem diğer firmaların ürünlerine kıyasla hem de firma içinde ürün farklılaştırmasına gittiğini ve rakip firmalarla fiyattan çok kalite rekabetine girdiğini açıklamaktadır. Çünkü kapsam ekonomileri sayesinde aynı tesiste iki ayrı ürünün ya da bir ürünün birden fazla modelinin üretim teknolojisinin esnek olması sayesinde benzer girdilerin kullanımı ile, farklı tesislerde ayrı ayrı yapılacak olan üretimlerden daha düşük maliyetle üretilebilmesini olanaklı kılmaktadır. Esnek üretim sistemi bir yandan üretim maliyetini düşürürken diğer yandan kalitenin artmasını sağlamaktadır.

III.10. Diğer Kuramlar

Yukarıda belirtilen kuramlara ek olarak uluslararası ticaretin açıklanmasında değişik bazı görüşlerde vardır

Hla Myint tarafından ortaya atılan kanal teorisine göre, eski sömürgelerin ticarete açılmaları dikkate alınırsa ticaretin Heckscher-Ohlin kuramına dayanmadığı görülür. Çünkü eski sömürgelerde kullanılmayan bir çok kaynak ticaretin başlaması ile üretime katılmaya başlamaktadır. Atıl kaynakların üretime katılması, üretimin yapısını etkilememektedir. Uluslararası ticaret kullanılmayan kaynaklar için bir kanal vazifesi görmektedir [28]. H. Myint'in bu kuramı, 19. yüzyıldaki bazı sömürgelerin dış ticarete açıldıktan sonraki ekonomik yapılarını çözümlenmede kullanılmıştır. Gerçekten de bu sömürgeler dış ticarete açıldıktan sonra el emeğine dayalı ilkel sanayi ürünleri yabancı malların rekabeti karşısında giderek sönmüş, ekonomiler sadece tarımsal ürün, hammadde üretimi ve ihracatında uzmanlaşmışlardır [30].

Taşıma giderleri dış ticarete fiyatları etkileyen bir faktör olarak bazı endüstrilerin kuruluş yerlerinin seçiminde belirleyici bir rol oynayabilir. Kuruluş yerleri hem standart hem de yeni mamullerde üç temel esasa dayanmaktadır. Bunlar; kaynaklara yakınlık, pazarlara yakınlık ya da ne kaynak ne de pazarlara yakınlık dikkate alınmadan tarafsız bir şekilde kuruluş yeri seçimidir. Bazı sanayilerde girdiler tamamlanmış mallardan daha ağırdır. Bu sanayilerin üretimleri ağırlık kaybeder. Bu nedenle ağırlık kaybeden sanayiler girdilerin bulunduğu yerde kurulur. Bazı sanayilerde ise, tamamlanmış malın taşıma maliyeti girdilerin taşıma maliyetinden yüksektir. Bu nedenle ağırlık kazanan sanayiler pazara yakın kuruluurlar. Tarafsız kuruluş yerine sahip sanayilerde üretim son derece değerlidir ve bu yüzden ulaşım maliyeti toplam maliyet içinde son derece küçük bir paya sahiptir Bu nedenle tarafsız kuruluş yerine sahip sanayiler girdilere yakın yerlerde kurulabileceği gibi pazara yakın da kurulabilir [28].

Gunnar Myrdal'in ulusal otarşik ekonomi kuramına göre, ülkeler ekonomilerinin kendi kendilerine yeterliliğini sağlamak için, dış ticareti tamamen kontrol etmek istemektedirler. Bu nedenle mal akımından sermaye ve işgücü akımına kadar kontrol söz konusudur. Dış ticarete piyasa mekanizması işlememekte, gelişmiş ülke ile az gelişmiş ülke arasındaki bir ticaret gelişmiş ülkenin daha da gelişmesine az gelişmiş ülkenin ise geri kalmasına yol açmaktadır [1].

G.C. Hufbauer'in telafi yaklaşımına (compensation approach) göre, bir ülkenin ithalatını teşkil eden malların ihracatını teşkil eden malların tam tersinin olduğu ileri sürülmektedir. Bu yaklaşım Ricardo, Heckscher-Ohlin ve ölçek ekonomileri gibi dış ticaret kuramları ile uyumlu, tercihlerde benzerlik kuramı ile de çelişkilidir. Bu kurama göre, bir ülke büyük ölçüde sermaye yoğun mal ithal ederse emek yoğun malları ihraç edecektir. Eğer büyük miktarda nitelikli işgücü gerekli malları ithal ediyorsa, üretimlerinde nitelikli olmayan işgücünün kullanıldığı malları ihraç edecektir. Eğer bir ülke üretimleri büyük ölçek isteyen malları ihraç ediyorsa, küçük ölçek gerektiren malları ihraç edecektir [28].

S.P. Magee, çalınabilirlik yaklaşımını ileri sürmektedir. Bu kurama göre çok uluslu şirketlerin, uluslararası ticareti yönettiği belirtilerek yeni mamulde teknolojinin çalınmaması için bizzat pazara kadar gidip işletmeler kurdukları belirtilmektedir. Çünkü, Magee'ye göre diğer ülkeler bu teknolojiyi çalarak o malın üretimine başlayabilirler [28].

Jaroslav Vanek tarafından ortaya atılan faktörler arası tamamlayıcılık modeline göre, doğal kaynaklar ile sermayenin üretimde tamamlayıcı oldukları öne sürülmekte bu iki faktör arasındaki ilişkinin dış ticareti açıklamak açısından üzerinde önemle durulması gereken bir konu olduğu belirtilmektedir [17].

R.Z. Alibar, sermaye piyasası kuramını ileri sürmektedir. Alibar'a göre, yeni mamullerin uluslararası ticaretinde sermaye piyasası da önem taşımaktadır. Yatırımcılar yatırımın daha karlı olduğu ülkelere yönelerek, hisse senedi ve tahvil almakta ve bizzat fiziki yatırım yapmaktadırlar. Böylece malların üretileceği yerler belirlenmekte ve uluslararası ticaret buna göre yönlendirilmektedir [28].

Irving Kravis tarafından ortaya atılan mevcudiyet (availability) modeline göre, dış ticaretin nedeni bir malın bir ekonomide bulunmamasıdır. Ülkeler kendilerinin üretmedikleri veya çok pahalıya ürettikleri malları dış ticaret yoluyla elde edeceklerdir. Ekonomiler arasındaki üretimin çeşitli olmasının nedeni ise, ülkeler arası doğal kaynak zenginliklerinin farklı olması, teknolojik yenilikler ve geçici olarak tekel gücü yaratan ürün farklılaştırılmasıdır [17].

S. H. Hymer, yeni mamullerde teknolojik gelişmeler ve üstün yöneticilik yeteneğinden doğan eksik rekabetin sonucu oluşan monopol gücü ile ülkelerin üretim ve dolayısıyla dış ticarete avantaj sağlayacağını belirtmektedir. J. S. Metcalfe ve I. Steedman ise, uluslararası ticaretin nedenini sermayenin homojen olmamasına, M. B. Kraus ise bir çok ülkede bulunan misafir işçilere bağlamaktadır [28].

IV. SONUÇ

Dış ticaret kuramlarının temel amacı dünyada meydana gelen ekonomik olayları açıklamaya çalışmak ve bu konuda sağlıklı öngörülerde bulunulmasına yardımcı olmaktır. Bu bağlamda, dış ticaret kuramlarını kavramadan uluslararası alanda cereyan eden iktisadi olayları anlamak güçtür.

Gerçek dünyada dış ticaret, sayıları iki yüze yakın ülke arasında ve on binlerce mal üzerinden yapılmaktadır. Ayrıca bu malların sayısı, yapısı, kalitesi sürekli değişmektedir. Bu kadar karmaşık yapıdaki dünya ticaretini tek bir kuram ile açıklamak oldukça güçtür. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bölümü geleneksel kuramların öngördüğü biçimde, faktör donanımına dayalı bir endüstriler arası ticaret durumundadır. Oysa sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret endüstri içi ticarete dayanmaktadır. Ülkeler faktör donanımı yönünden ne derece benzer iseler aralarındaki ticaret o derece de endüstri içi ticaret niteliği taşımaktadır. Geleneksel dış ticaret kuramları hammaddeler, tarım ürünleri ve emek yoğun malar üzerindeki ticareti daha iyi açıklarken, ölçek ekonomilerine, ürün farklılaştırılmasına dayalı yeni modeller yoğun sermaye ve teknoloji içeren sanayi malları üzerindeki endüstri içi ticareti daha iyi açıklayabilmektedir [12].

Yeni dış ticaret kuramları sayesinde, uluslararası ticaret dengesine etki eden bir çok faktör bir araya getirilerek daha gerçekçi ve yaşanan dünyaya daha yakın genel denge şartları sağlanmaya çalışılmıştır. Günümüzde üretim faktörlerinin zaman içinde artmaması teknolojinin değişmemesi ve tüketici tercihlerinin sabit kalması gibi statik bir dünyadan söz etmek olası değildir. Yeni dış ticaret kuramları dinamik bir yöntemle dayanmakta olup, zaman içinde ülkelerin faktör donanımlarında, teknolojik yapılarında ve toplumsal zevk ve tercihlerinde meydana gelen değişimleri ele almaktadır.

Yeni dış ticaret kuramları, dış ticaretin nedenleri, uluslararası uzmanlaşma eğilimlerinin belirleyicileri, dış ticaret kazançları gibi konuları yeniden tartışma gündemine getirmiştir. Özellikle ölçeğe göre artan getiri ve eksik rekabet piyasaları varsayımları altında yeni dış ticaret kuramlarının geliştirilmesi dış ticaret kuramına yeni

boyutlar kazandırmıştır. Dış ticaret olgusunu ele alan yeni kuramlar, geleneksel kuramların eksikliklerini gidermeye çalışmış, gerçek dünyada görülen dış ticaretin bir çok boyutunu daha gerçekçi bir şekilde açıklamıştır. Yeni kuramlar geleneksel kuramların yerini almamış, onları tamamlamıştır.

Yeni dış ticaret kuramları geleneksel kuramların bir alternatifi olma iddiasında değildir. Yeni kuramlar geleneksel kuramların mirasını bütünüyle reddetmemekte, yalnızca geleneksel kuramın öngördüğü nedenler olmasa bile yine de ticaret yapılabileceğini öne sürerek dış ticaret için yeni nedenler ortaya koymaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] YILMAZ, Ş.E., **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Yayını, Ankara, 1992.
- [2] KAZGAN, G., **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, 6. Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1993.
- [3] BRASSEUL, J., **Histoire des Faits Economiques de l'Antiquité a la Revolution Industrielle**, Tome 1, Armand Colin, Paris, 1997, ss.150-180.
- [4] DEYON, P., **Le Mercantilisme**, Flammarion, Paris, 1960, ss.1-20.
- [5] GERN, J.P., "L'apport du Commerce Extérieur a la Croissance des Pays Non Industrialisés", **Revue Tiers Monde**, T. XXXIV, N: 133, Janvier-Mars 1993, ss.7-36.
- [6] DEMİR, O., **Ekonomide Devlet**, SPK Yayın No: 71, Ankara, 1997, s.19.
- [7] BLAUG, M., **Economic Theory in Retrospect**, Fourth Edition, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, ss.20-30.
- [8] SAVAŞ, V., **İktisadın Tarihi**, Liberal Düşünce Topluluğu Yayını, İstanbul, 1997.
- [9] SMITH, A., **An Inquiry into the Nature And Causes of the Wealth of Nations**, Adam Smith Institute 2001, London, <http://www.adamsmith.org.uk/smith/won-index.htm>, ss.395-420.
- [10] SOULE, G.; ANTELL, G., **Herkes İçin Ekonomi**, Çeviren: Nejat Muallimoğlu, 2. Baskı, Avcıol Matbaası, İstanbul, 1992, ss.46-47.
- [11] SALVATORE, D., **Uluslararası İktisat Teori ve Problemler**, Çeviren: Tamer İşgüden, Schaum's Outline Series, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1986, s.7.

- [12] SEYİDOĞLU, H., **Uluslararası İktisat, Teori Politika ve Uygulama**, 14. Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul, 2001, ss.81-94.
- [13] ALLAIS, M., “*La Politique de Libre-échange, le GATT, et la Construction Européenne*”, **Revue d’Economie Politique**, 104 (1), Janvier-Février 1994, ss.3-23.
- [14] BERTHELEMY, J.C., “*La Division Internationale des Processus Productif: Une Note Ricardienne*”, **Revue d’Economie Politique**, 94(3), Juillet 1984, ss.347-357.
- [15] RICARDO, D., **On the Principles of Political Economy and Taxation**, Third Ed., John Murray, Albemarle-Street, London, 1821, <http://www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/ricardo/prin/prin1.txt>, s.154.
- [16] DEBONNEUIL, M., “*Le libre-échange a-t-il un sens?*”, **Problèmes Economiques**, N: 2355, 22 Decembre 1993, ss.1-7.
- [17] KARLUK, R., **Uluslararası Ekonomi**, 5. Bası, Beta Yayınları, İstanbul, 1998, ss.83-91.
- [18] MILL, J.S., **The Principles of Political Economy**, <http://www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/mill/prin/>.
- [19] MARSHALL, A., **Principles of Economics**, 1890, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>; <http://www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/marshall/prin/prinbk1>.
- [20] RYBCZYNSKI, T.M., “*Faktör Tahsisi ve Nisbi Mal Fiyatları*”, Çeviren: R. KARLUK, **Eskişehir İTİA Dergisi**, Cilt: XIV, No: 2, Haziran 1978, ss.190-196.
- [21] LAUSSEL, D. ; MONTET, C., “*Echange International et Concurrence Imparfait*”, **Revue d’Economie Politique**, 103(4), Juillet-Aout 1993, ss.483-526.
- [22] CADIOU, L. ; GUICHARD S. ; MAUREL M., “*Disparités Institutionnelles et Flexibilité des Marchés du Travail dans l’EU*”, **Economie et Statistique**, No: 332-333, 2/3, 2000, ss.49-63.
- [23] BODIER, M., “*Les Divergences d’Evolution des Marchés du Travail Allemand et Européens*”, **Economie et Statistique**, No: 332-333, 2/3, 2000, ss.65-82.
- [24] CORTES, O. ; JEAN, S., “*Echange International Et Marche du Travail*”, **Revue d’Economie Politique** 105(3), Mai-Juin 1995, ss.359-407.
- [25] MAZEROLLE, F., “*Marches du Travail et Théories du Commerce International*”, **Revue d’Economie Politique**, 98(1), Janv-Févr. 1988, ss. 90-110.
- [26] KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M., **Uluslararası Ticaret Teorisi**, Çeviren: Y.S. TEZEL, 3. Baskı, Ankara, 1997, ss.105-126.
- [27] ERTÜRK, E., **Uluslararası İktisat Teori-Politika İktisadi Birleşmeler-Parasal İlişkiler**, 2. Basım, Alfa Kitabevi, İstanbul, 2001, ss.41-47.
- [28] İYİBOZKURT, E., **Uluslararası İktisat Teori ve Politika**, 4. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa, 2001, ss.17-103.
- [29] AKKOYUNLU, S.A., “*Yeni Dış Ticaret Teorileri*”, **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt: 7, Sayı: 21, Yaz 1996, ss.71-99.
- [30] İŞGÜDEN, T.; AKYÜZ, M., **Uluslararası İktisat**, Evrim Kitabevi, İstanbul, 1990, ss.47-58.
- [31] BIENAYME, A., “*Evolution de la Concurrence et Nécessaire Adaptation du Libre-échange*”, **Problèmes Economiques**, N : 2336, 28 Juillet 1993, ss.6-13.
- [32] BERKSOY, T., **Az gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme**, Belge Yayınları, İstanbul, 1982.
- [33] PORTER, M.E., **The Competitive Advantage of Nations**, MacMillan, Londra, 1990.
- [34] KİBRİTÇİOĞLU, A., “*Porter’in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı*”, http://dialup.ankara.edu.tr/~kibricti/wp5_porter.html, ss.1-11.

PERFORMANCE OF TURKISH BANKING AND MEASURE OF ADDED VALUE/INPUT COSTS

H. Şaduman OKUMUŞ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Yardımcı Doçent Dr.

Özet: Bu çalışma Türk bankacılığının performansını ölçme ve değerlendirmede "katma değer yaklaşımını" uygulamayı amaçlamaktadır. Geleneksel performans ölçülerine alternatif olarak "katma değer yaklaşımı" Türkiye'de faaliyette bulunan bankalara 1989-1995 dönem verileri kullanılarak uyarlanmıştır. Performans ölçüsü olarak Katma Değer / Girdi Maliyeti (AV/IC) oranı çalışılan dönem için hesaplanmıştır. Söz konusu dönemde bankaların performansında genelde bir kötüleşme gözlemlenmiştir. Buna ilave olarak en karlı banka grubunun yabancı ticari bankalar, en az karlı banka grubunun da yatırım ve kalkınma bankaları olduğu ileri sürülebilir. Ayrıca, Türk bankalarının performansındaki kötüleşme bankaların hissedarlarını aldıkları risk ve yaptıkları yatırım karşılığında (diğer yatırım alternatifleri ile karşılaştırılmalı olarak) yeterince tatmin etmekten uzak olduklarını önermektedir.

I. INTRODUCTION

The sole use of traditional measures or combinations of them has been questioned in the literature in terms of measuring performance of firms. This stems from the fact that performance measures such as return on assets, or return on equity are only capable of illustrating certain aspects of a firm's performance and the industry in which the firm operates.

Alternative approaches have been suggested as more suitable measures of the performance of industrial and commercial firms. One such approach is called the "Added Value Approach" [1-4], which is based on the added value concept for individual firms. In Section II, "Added Value Approach", namely value-added concept, is adapted for banking industry as an alternative performance measure relative to traditional measures of performance. In the following, value-added measure by calculating the Added Value to Input Costs (AV/IC) ratio is calculated for the Turkish banks for the period 1989-1995. The estimates of the AV/IC values as an indicator of performance for the Turkish banks are given in Section 4 for the period studied. This is followed by some conclusions drawn from the study.

II. ADDED VALUE CONCEPT AS A MEASURE OF PERFORMANCE

"Added value approach" is basically a measure of the amount by which the value of corporate output exceeds the value of all the inputs used by the firm. According to this concept, the true performance of a firm is defined as the part of corporate income that remains after the deduction of the costs of the capital employed (From this perspective, although it is not a direct measure of profitability, the AV/IC ratio can be considered to be a measure of profitability, where income here is now excess income or economic rent) [3]. The capital employed by an enterprise - in the same way as its staff, for instance - is an input factor and must be remunerated in accordance with market conditions. The cost of capital must accordingly be deducted from corporate income.

The added value of a firm can be calculated using the following formula:

$$AV = \text{Income} - \text{Opportunity cost of capital},$$

where

$$\text{Income} = \text{Corporate income},$$

$$\text{Opportunity cost of capital} = \text{Capital employed} * \text{Cost of capital}[2]$$

and

$$\text{Cost of capital} = \text{Return on Federal bonds}.$$

When calculating added value, several important points require attention. The corporate income and the definition of capital chosen should coincide and the capital employed has to be evaluated at current costs. The opportunity cost of capital is associated with long-term nominal interest rate, since all other data is usually given in nominal terms and it is assumed that the capital invested in a company cannot be reinvested as rapidly as say, a money market investment. In order to compare undertakings of different sizes, the added value must be normalised in an appropriate manner. To this end, as a reference figure such as the cost of all inputs may be used. As such, specific profitability performance of individual firms at different scales, based on the "added value" concept and taking into account all of the input factors, can be measured as follows:

$$\frac{\text{Added Value over Input Costs (AV/IC)}}{\text{Input Costs}} = \frac{\text{Added Value}}{\text{Input Costs}}$$

where

$$\text{Input Costs} = \text{Staff Expenses} + \text{Opportunity Cost of Capital.}$$

The ratio of added value over input costs is the measure of intensity of a firm's performance, with reference to the cost of one unit of output. That is, the AV/IC ratio measures the extent to which management creates value from the sources provided by the shareholders. As such, it is often found that the AV/IC ratio and Return on Average Equity (ROAE) ratio are highly correlated [5].

Several advantages of the AV/IC ratio over other performance measurements are highlighted in the literature. Firstly, it is argued to be free from size effects and thus, it is unbiased in favour of capital intensive banks. Secondly, it is often a less volatile measure of performance when compared to others such as Return on Average Assets (ROAA). Thirdly, added value indicates the return for various stockholders in the business, such as employees, investors, customers and suppliers, over and above what could expect from using their resources elsewhere. Lastly, it provides a measure of a bank's competitive advantage, which is not affected by size, variable interest rates, or differences in regulatory regimes [2]. However, the added value concept is not without its problems. For example, in the determination of the opportunity cost of capital, failure to take into consideration of systematic and unsystematic market risks tends to attenuate the added value. Thereby, levels of added value calculated in this way may reflect both a competitive lead on the account of positive added value

and also the risk specific to the business concerned. This is a common problem and it arise in connection with the ROAA and ROAE ratios as well [3].

III. THE APPLICATION OF ADDED VALUE CONCEPT FOR MEASURING THE PERFORMANCE OF TURKISH BANKS

Prior to 1992, the value added concept for measuring performance had never been applied to financial institutions such as banks, insurance companies or pension funds. One of the first studies involving the measurement of the value added concept for banks was carried out by Wirth (1993) [6]. In his study, the AV/IC ratio was calculated for 50 Swiss banks (cantonal, regional, big and all bank categories) for the period 1987-1991. The equity concept described below was used, since the use of a total assets concept in this context was deemed unsuitable (Note that the income variable used to calculate AV must be chosen according to the capital being considered. In the case that total assets is chosen as capital, the corresponding income is the sum of the net income (before tax) and interest paid. On the other hand, in the case that equity chosen as capital, the corresponding income consists exclusively of the net income before tax. For further discussion appropriate definition of added value, see [3,7].

Total asset concept

Capital employed = Cash + Loans to Banks and

Non-Banks + Other Assets = Balance Sheet Total

Income = Interest Income + Non-Interest Income (net) - Staff Costs - Other Expenses = Net Income + Interest Expenses - Staff Expenses - Other expenses

Income = Net Income + Interest expenses

Equity concept

Capital employed = (Capital+Reserves)

Income = Interest Income - Interest Expenses + Non-Interest Income (net) - Staff Costs - Other Expenses = Net Income

In his study, Wirth (1993) found that in each of the four years considered, there were banks with negative AV/IC ratio and others with an AV/IC ratio in excess of 80 per cent. He also pointed out that there was no substantial change in the ranking of banks according to this ratio over the period considered. Another study related to the use of the value added concept to measure profitability was conducted for 11 European retail

banks [2]. According to this study 8 of the banks showed positive values for 1990. Another study, in which the added value of 25 banks from various EU countries was measured over the period 1987-1990, was undertaken by a London based team [8]. In this study, value added was calculated by adjusting operating income to reflect changes in reserves, and subtracting the cost of shareholders' equity (which includes a 10 per cent risk premium) from adjusted income (The value added calculated in this study was divided by factor inputs used by banks, and it appeared that of the 25 banks studied, only 5 added value by this measure, with the other banks achieving negative AV/I (added value over inputs) values). The adjustment in this manner of net income by reserve changes should be considered carefully for the case of Turkish banking. All changes in the "reserves" accounts of Turkish banks consist of retained earnings, and therefore they are already a part of net income before tax. Secondly, although "revaluation surplus" can be considered as changes in the value of investments it is debatable whether or not it should be added to net income. To see this consider the following questions: "Can revaluation surplus be considered as an output of a bank?" and "Does the revaluation surplus represent an increase in the real value of a bank?". In the case of Turkey, the notion of revaluation surplus is dominated by changes in inflation rather than in specific price. That is, it primarily preserves the value of fixed assets from depreciation due to increases in the level of inflation. Correspondingly, revaluation surplus does not appear to represent a bank output or an increase in real value. In view of these comments it is proposed to use Wirth's equity concept (as described above) in the calculation of added value for Turkish banks. Since measuring performance in terms of the ratio of AV to IC allows comparison between banks with different capital intensity levels (such as state commercial banks and private medium size commercial banks), and those with different labour intensities (such as the labour intensive state commercial banks and the less labour intensive foreign banks), this ratio is particularly informative for the comparison of individual banks, although this is not of primary concern here. In our calculation of added value for Turkish banks, the average annual interest rate on one year Treasury bills was used to compute the costs of the capital (One of the most ambiguous elements in applying value-added measures is the adjustments needed to calculate operating income and cost of capital [9]). As such, the sign of the AV/IC ratio, as calculated here, is determined by a bank's rate of earning relative to the rate of return on government bonds, which was artificially high in Turkey over the period considered owing to the high level of public sector borrowing [10]. From this perspective, the interpretation of the AV/IC results in what follows, may be open to debate. The equity used in the computation of opportunity cost was calculated by averaging share capital and reserves, in order to smooth the effects of changes in share

capital on the calculation (For further detail regarding challenges in applying value-added measure see [9]). Note also, that in this study staff expenses denotes salaries and employee benefits, plus rental expenses.

The AV/IC ratios considered in this work, were calculated using financial statements, namely balance sheets and income statements of the banks, based on historical cost for the periods 1989-1995. The number of observations were ranged between 51 and 68 over the period studied (The data required was provided from Banks Association of Turkey, *Banks in Turkey*, various years.).

IV. ESTIMATES OF THE ADDED VALUE TO INPUT COSTS (AV/IC) VALUES FOR TURKISH BANKS

In Table.1 of Appendix.1, descriptive statistics of the AV/IC ratios for Turkish banking industry, as a whole and by bank group, are given for the period 1989-1995. It is observed that the AV/IC ratio followed an unstable trend over this period. This may be attributed to variable opportunity cost of capital on the account of changing interest rates on government bonds over the period considered. In terms of absolute values, the AV/IC ratio plummeted in 1994 with respect to previous year in each bank group except that of foreign banks. This corresponds to the decline in added value of the whole banking industry with respect to GDP. The median AV/IC performance of the industry as a whole was -9.74 per cent on average over the period considered. This should be seen as an indicator of the amount by which banks should seek to improve their performance relative to other avenues for investment. State commercial banks operated at relatively poor AV/IC levels, with a median performance of -20.69 per cent on average. In view of the fact that typically state commercial banks have high staff expenses due to over employment [11], poor performance at this level suggests that these banks are a long way from being able to adequately compensate their shareholders (primarily the state) for the risk and sacrifice of their investment relative to other investment opportunities. On the whole, development and investment banks, with an average median AV/IC performance of -35.86 per cent, demonstrated the poorest performance. On the other hand, foreign banks performed best with a median of 13.26 per cent on average over the period studied, reflecting an addition in value to each unit of input they use. They were followed by private national commercial banks, with average median performance of -7 per cent.

Figure.1 of Appendix.2 illustrates the cumulative frequency distribution of banks in Turkey according to the

AV/IC ratio for the given period. Over this period, there is a general shift to the left of the cumulative frequency functions suggesting an overall deterioration in the performance of banks as measured by the AV/IC. It is important to note that the percentage of banks with negative AV/IC ratio never fell below 45 per cent, rising to as high as 67 per cent in 1994 (clearly reflecting the financial crisis in this year). In 1995 the percentage of banks operating at an AV/IC ratio greater than 25 per cent was the same as that in 1989, at approximately 30 per cent. However, in this year there were significantly more banks with negative AV/IC ratio (58 per cent of all banks) compared to 1989 (45 per cent of all banks). See also the box-plots in Figures.2 and 3 of Appendix.2.

For completeness, individual AV/IC ratios for Turkish banks and their ranking according to this are given in Table.2 of Appendix.1. The changes in bank ranking according to the AV/IC ratio is examined by considering Spearman's rank correlation for the period 1989-1995. The relevant figures are presented in Table.3 of Appendix.1. The Spearman correlation coefficients suggest that : (i) the ranking in 1995 was significantly different from that in 1989, with a correlation coefficient of 0.4695; (ii) the level volatility of bank ranking according to the AV/IC ratio remained reasonably constant over the period 1989-1993; and finally, (iii) the largest change in bank ranking in terms of the AV/IC ratio again occurred between 1993 and 1994.

V. CONCLUSIONS

In this work, attention has been focused on measuring and assessing the performance of banks operating in Turkey, for the period 1989-1995. Not so commonly used measure of added value to input costs (AV/IC) was considered as an alternative indicator of performance.

The outcomes of the analysis can be summarised as follows:

The median AV/IC performance varied between -40.95 per cent in 1994 and 6.01 per cent in 1989, with an average of -9.74 per cent over the period. It appears that on average there was an overall deterioration in the performance of the Turkish banks as measured by the AV/IC ratio over the period studied. No stable trend was observed over the period considered.

Based on the given performance measure considered, the most profitable bank group was foreign commercial banks and the least profitable, development and investment banks for the period studied.

Poor performance of the Turkish banks on average also suggests that they are a long way away from being able to adequately compensate their shareholders (primarily the state) for the risk and sacrifice of their investment relative to other investment opportunities.

REFERENCES

- [1] DAVIS, E.; KAY, J., "Assessing corporate performance", **Business Strategy Review**, Centre for Business Strategy, Vol. 1, No: 2, Summer 1990, pp.1-16.
- [2] KAY, J., **Foundations of Corporate Success**, Oxford University Press, 1995, pp.197-204.
- [3] DAVIS, E.; FLANDERS, S.; STAR, J., "Who are the world's most successful companies ?", **Business Strategy Review**, Vol. 2, No: 2, Summer 1991, pp.23-30.
- [4] DAVIS, E.; STAR, J., "The world's best performing companies", **Business Strategy Review**, Vol. 4, No: 2, Summer 1993, pp.1-17.
- [5] SPREMANN, K., "Comments on measuring the performance of banks: conceptual problems and results for Switzerland (1987-1991)", in N. Blattner, H. Genberg and A. Swoboda (eds.), **Banking in Switzerland**, Heidelberg: Physica-Verlag, 1993.
- [6] WIRTH, M., "Measuring the performance of banks: conceptual problems and results for Switzerland (1987-1991)", in N. Blatter, H. Genberg and A. Swoboda (eds.); **Banking in Switzerland**, Heidelberg: Physica-Verlag, 1993.
- [7] GRILICHES, Z., "Output Measurement in the Service Sector", **National Bureau of Economic Research**, Vol. 56, 1992.
- [8] DAVIS, E.; GOUZOU, C.; SPENCE, M.; STAR, J., "Measuring the performance of banks", **Business Strategies Review**, Centre for Business Strategy, Vol. 4, No: 3, Autumn 1993.
- [9] PETERSON, P.P.; PETERSON, D.R., **Company Performance and Measures of Value-Added**, The research Foundation of the Institute of Chartered Financial Analysts, 1996, pp.24-26.
- [10] OKUMUS, H.S., "Profitability Analysis of the Turkish Banking Within The Context of the European Single Market for Financial Services", Unpublished PhD Thesis, Anglia Polytechnique University, Ashcroft International Business School, 1999.
- [11] ALTUNBAS, Y.; SARISU, A., [in Turkish] **Integration of the Turkish Banking System to the European Banking**, The Undersecretariat of Treasury, Economic Research Department, Ankara, 1996, pp.51-52.

Appendix.1 AV/IC Ratios -Descriptive Statistics

Table.1: Descriptive Statistics of the AV/IC Ratios (as a percentage)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
All Banks							
Quartile 1	-26.05	-18.67	-30.48	-19.71	-34.86	-79.43	-49.88
Quartile 2	6.01	1.45	-7.36	-2.08	-5.05	-40.95	-20.25
Quartile 3	39.00	20.12	25.27	7.88	24.51	10.07	42.28
Mean	-9.25	-0.68	-6.07	-3.96	-1.46	-29.79	-7.33
Std. Dev.	54.35	48.90	51.89	33.37	50.64	104.70	89.77
Max	138.25	106.66	125.94	110.67	178.26	346.71	306.68
Min	-143.21	-133.31	-156.89	-116.85	-81.47	-418.40	-425.16
No. Banks	51	55	59	66	67	67	68
All Commercial							
Quartile 1	-15.74	-9.57	-28.95	-16.68	-31.29	-67.68	-41.2
Quartile 2	10.8	7.78	-1.28	-0.23	-2.78	-37.29	-12.98
Quartile 3	39.99	24.91	26.51	12.09	24.51	14.46	46.78
Mean	14.84	3.69	-3.72	-1.09	2.07	-20.92	-5.2
Std. Dev.	55.11	47.92	51.5	35.31	50.04	107.4	85.74
Max	138.25	106.66	114.75	110.67	178.26	346.71	204.86
Min	-143.21	-133.31	-156.89	-116.68	-75.44	-418.4	-425.16
No. Banks	42	45	49	54	55	55	55
Private National Com.							
Quartile 1	-14.90	-7.21	-16.28	-19.50	-33.40	-72.91	-47.99
Quartile 2	1.16	9.88	0.40	-0.94	-1.31	-45.29	-14.72
Quartile 3	35.86	24.58	26.71	7.92	35.85	3.87	39.33
Mean	6.57	8.24	4.51	0.91	8.67	-37.22	-0.65
Std. Dev.	48.59	42.20	46.98	30.85	54.15	48.00	60.91
Max	131.24	106.66	114.75	94.49	178.26	66.71	204.86
Min	-91.72	-89.64	-103.28	-44.86	-75.44	-146.61	-76.83
No. Banks	23	24	26	31	32	32	32
Foreign							
Quartile 1	0.95	-13.51	-41.5	-13.07	-30.78	-57.64	-38.8
Quartile 2	36.79	-0.31	7.64	2.01	-5.02	17.63	34.08
Quartile 3	78.54	31.59	28.84	15.58	13.8	145.04	76.72
Mean	33.87	1.00	-2.02	1.56	-2.39	34.81	14.92
Std. Dev.	69.44	57.17	47.59	36.74	45.31	138.8	74.37
Max	138.25	93.34	77.71	110.67	133.66	346.71	115.68
Min	-143.21	-133.31	-102.24	-69.73	-69.77	-198.35	-180.63
No. Banks	14	16	18	18	18	18	18
State Com.							
Quartile 1	-24.59	-51.54	-122.83	-64.25	-52.75	-241.31	-236.48
Quartile 2	6.01	-9.98	-24.10	-11.61	-18.08	-48.39	-38.73
Quartile 3	20.53	32.75	3.07	12.34	1.57	-27.77	-11.02
Mean	-0.41	-9.51	-52.72	-23.08	-24.09	-117.31	-106.75
Mean (exc. Etibank)	-6.24	9.21	-26.68	0.35	-11.47	-42.04	-27.15
Std. Dev.	22.92	48.95	70.43	54.53	32.58	169.14	179.21
Max	22.86	45.39	21.04	25.21	13.72	-18.24	7.22
Min	-25.65	-84.41	-156.89	-116.85	-74.60	-418.40	-425.16
No. Banks	5	5	5	5	5	5	5
Dev. and Inv.							
Quartile 1	-45.73	-55.81	-5.6	-36.35	-62.67	-98.99	-75.95
Quartile 2	-40.29	-18.68	-22.98	-12.12	-28.95	-84.82	-43.21
Quartile 3	19.12	-1.85	-10.82	-0.71	26.76	-43.46	2.19
Mean	-16.8	-20.4	-17.59	-16.87	-17.69	-70.44	-16.35
Std. Dev.	44.38	50.92	54.99	18.76	52.39	84.43	108.62
Max	69.73	94.01	125.94	8.39	71.05	89.05	306.68
Min	-53.70	-85.14	-73.55	-42.25	-81.47	-247.29	-115.77
No. Banks	9	10	10	12	12	12	13

Table.3: Spearman Correlation Coefficients - AV/IC

RYR90	.6832					
	N(51)					
	Sig .000					
RYR91	.5496	.7194				
	N(51)	N(55)				
	Sig .000	Sig .000				
RYR92	.4959	.4762	.6951			
	N(51)	N(55)	N(59)			
	Sig .001	Sig .000	Sig .000			
RYR93	.5148	.5051	.5220	.6638		
	N(51)	N(55)	N(59)	N(66)		
	Sig .000	Sig .001	Sig .000	Sig .000		
RYR94	.4855	.3854	.4292	.3754	.4702	
	N(51)	N(55)	N(59)	N(66)	N(67)	
	Sig .012	Sig .004	Sig .001	Sig .002	Sig .000	
RYR95	.4695	.4606	.4060	.5031	.6105	.7458
	N(51)	N(55)	N(59)	N(66)	N(67)	N(67)
	Sig .001	Sig .000	Sig .001	Sig .000	Sig .000	Sig .000
	RYR89	RYR90	RYR91	RYR92	RYR93	RYR94

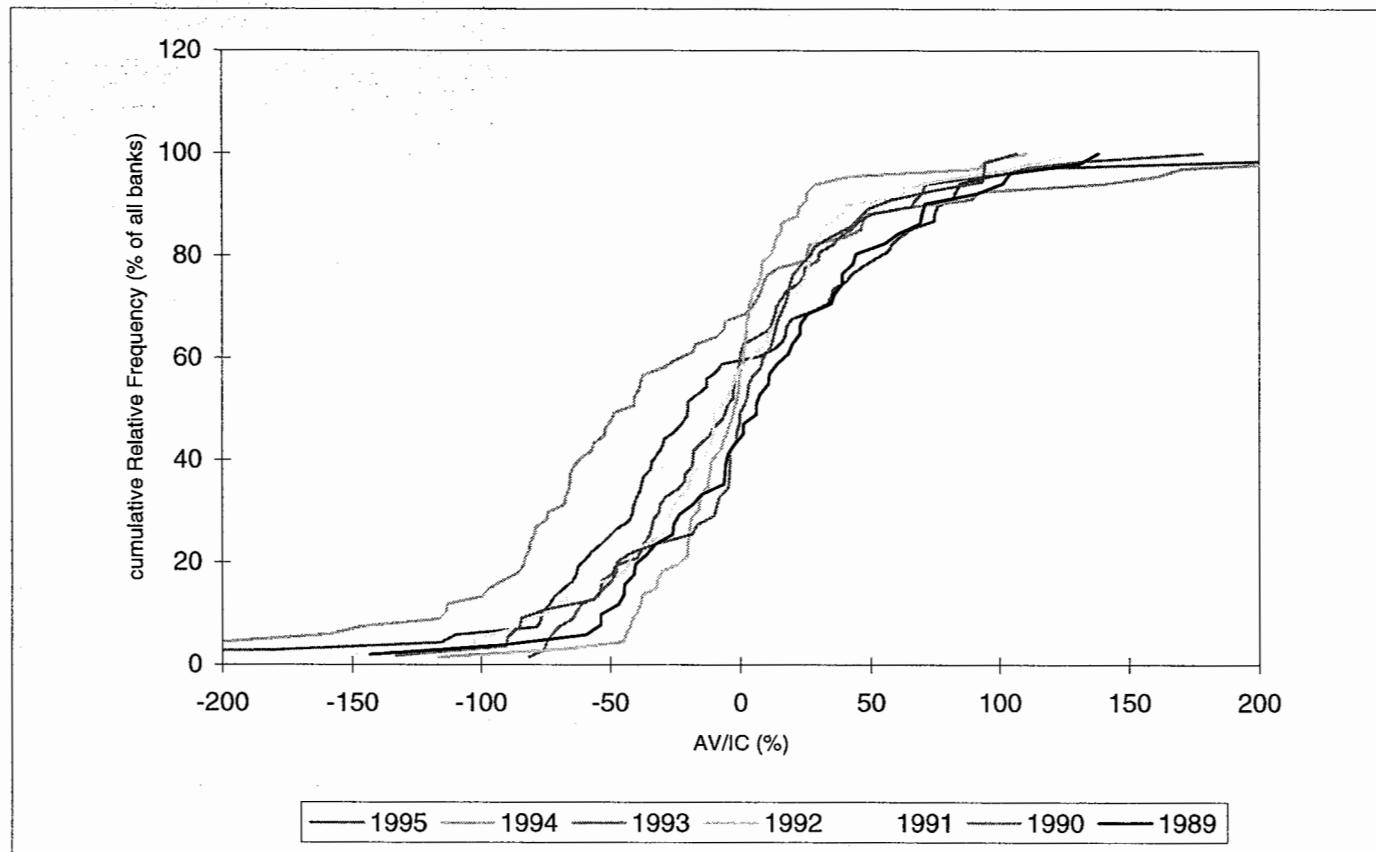


Figure.1: Cumulative Relative Frequency- AV/IC for All Banks

Appendix.2 Cumulative Relative Frequency and Boxplots for the AV/IC Ratio

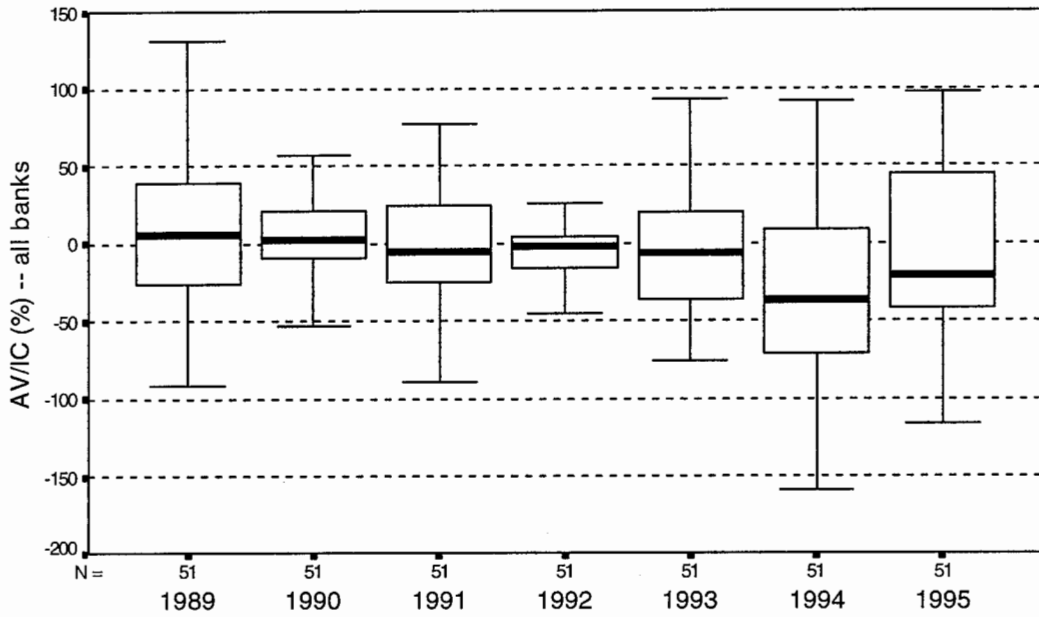


Figure.2: AV/IC Ratio Boxplots - All Banks

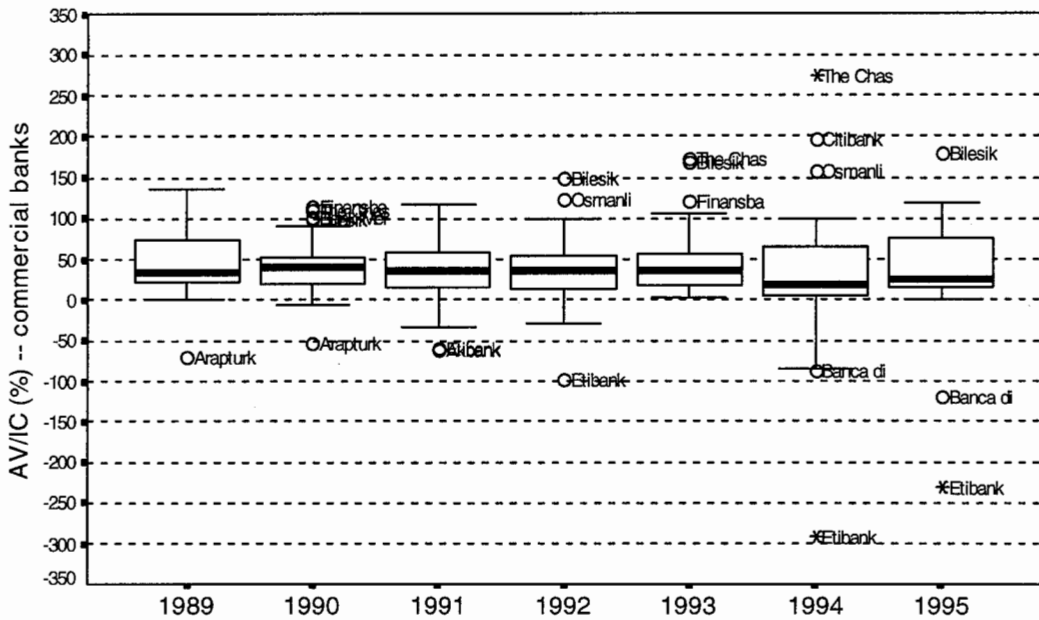


Figure.3: AV/IC Ratio Boxplots - Commercial Banks

TÜRKİYE' DE İŞSİZLİĞİN YAPISAL ANALİZİ

Mehmet Hüseyin BİLGİN

Kadir Has Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: The main purpose of this paper is to investigate the structure and dimensions of unemployment in Turkey. Besides its dimensions, the composition of unemployment is also very important and the unemployment rates are higher than the official rates in Turkey. The unemployment is an urban intensive problem and it is widespread especially over the young workers, women and low-educated labor in Turkey. The amount of people who has been unemployed more than one year is also very high. The implication of active employment policies which increase skills of labor and the creation new employment areas with macroeconomic policies are crucial to solve unemployment problem.

I. GİRİŞ

1970'lerde yaşanan ekonomik krizin en önemli sonucu, hiç kuşkusuz sürekli artan ve giderek kitlesel hale gelen işsizliktir. Gerçekten de, tüm çabalara karşın, gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede 1970'lerden sonra işsizlik oranlarında sürekli bir artış gözlenmektedir. 1980'li yılların başında birçok ülkede yüzde 5'ler düzeyinde seyreden işsizlik oranı, sürekli artarak 1990'ların başında yüzde 10'ların üzerine çıkmıştır [1,2]. Böylece işsizlik, gelişme düzeyleri ne olursa olsun dünya ekonomilerinin yaşadığı en önemli sorunlardan biri haline gelmiştir. İşsizliğin giderek küresel bir nitelik kazanarak evrensel bir sorun halini alması, Uluslararası Çalışma Örgütü'nü (ILO) de kaygılandırmaktadır. İşsizlik oranının yüksekliğinin ekonomik ve sosyal açıdan tehlikeli boyutlara ulaştığını vurgulayan ILO'ya göre, işsiz sayısı dünya tarihinin en yüksek düzeyine ulaşmıştır. ILO'nun raporlarında, dünya genelinde toplam işgücünün 3 milyara ulaştığı ve bunun kabaca yüzde 30'unun (820 milyon kişi) işsiz durumda olduğu belirtilmektedir.

Bu süreçte, OECD ülkelerinde de işsizliğin hızla arttığı ve işsizlik oranının yüzde 7'ler civarına çıktığı görülmektedir. OECD ülkelerindeki işsiz sayısı, 1970'de 10 milyonun altındayken, 1996'da 36 milyonun üzerine çıkmıştır. Buna, iş bulma ümidini kaybettiği için iş aramaktan vazgeçmiş bulunan yaklaşık 15 milyon kişi de eklendiğinde, durumun daha da vahim olduğu anlaşılmaktadır [3]. Resmi işsizlik oranının düşük düzeylerde olduğu ülkelerde bile, durumun görünürden çok daha vahim olduğu gözlenmektedir. Örneğin, Kasım

2001 itibariyle resmi işsizlik oranının yüzde 5.4 olduğu Amerika Birleşik Devletleri'nde durum, birçok OECD ülkesinden daha kötüdür. Resmi işsizlik oranına, kayıtsız ve gönülsüz olarak kısa süreli işlerde çalışanlar, kısmi ve belirli süreli hizmet sözleşmeleriyle çalışanlar, çağrı üzerine çalışanlar ve kendi hesabına çalışanlar olarak kendini tanımlayanlar da eklendiğinde, işsizlik oranı yüzde 28'lere çıkmaktadır [4]. Ayrıca, bu ülkede işsizliğin siyahlar, düşük eğitimliler ve gençler arasında yoğunlaştığı, işsizliğin siyah gençlerde en üst düzeye çıktığı görülmektedir [5].

İşsizlik oranının ABD'nin iki katı civarında olduğu Avrupa Birliği ülkelerinde ise sorun daha kaygı verici boyutlardadır. Avrupa'da 1970'lerden beri istihdam, işgücündeki artışa nazaran çok zayıf bir gelişme göstermiş ve bunun sonucunda da Avrupa Birliği'nde son 20 yılda işsizlik kaygı verici biçimde artarak yüzde 10'lar düzeyine çıkmıştır [6,7]. AB ülkelerindeki yüksek işsizlik oranları, işsizliğin bu ülkelerde zamanla bir yaşam biçimi haline gelmesini ve adeta bir "işsizlik kültürü"nü oluşmasını da beraberinde getirmiştir [8]. Bu durum, işsizlikle mücadele ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasının, günümüzde AB'nin en öncelikli sosyal sorunu haline gelmesine yol açmıştır. Bu süreçte, ABD ile AB'nin işsizlik oranları arasındaki farklılığın nedenlerinin de literatürde yoğun biçimde tartışıldığı ve farklılığın temelde, işsizlik dönemlerinde emek maliyetlerinin aşağı doğru esnekliğini engelleyen AB ülkelerindeki çeşitli kurumsal düzenlemelere bağlandığı görülmektedir [2]. Bir başka ifadeyle, işsizleri koruyucu çeşitli emek piyasası düzenlemelerinin, hem işsizlik oranını arttırdığı, hem de işsizlik süresini uzattığı savunulmaktadır [9]. İşsizlik arttıkça işsiz kalma süresinin uzadığı, yapılan uygulamalı çalışmalardan da anlaşılmaktadır [10].

Ekonomilerin yeniden yapılandığı 1980 sonrası dönemde işsizlik, sadece miktar olarak artmamakta, aynı zamanda nitelik de değiştirmektedir. Bu dönemde gittikçe ağırlaşan işsizlik sorununu daha da vahimleştiren işsizliğin yüksek düzeyini ısrarla sürdürmesi ve görünürde bu sorunu çözecek etkin tedbirlerin de olmayışıdır. Dünyada nüfus ve işgücünün yılda 100 milyon artmasına karşılık, yılda sadece 50 milyonluk istihdam yaratılabilmesi ve gittikçe artan bedbinlik, adeta "çalışmanın sonu" (end of work) kehanetine yol açacak bir altyapı oluşturmaktadır [1].

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye’de işsizliğin boyutlarını ve yapısını incelemektir. Bu amaçla çalışmada, önce Türkiye’de işsizliğin boyutları ortaya konulmakta, ardından da Türkiye’deki işsizliğin yapısı, 1989-1999 yıllarını kapsayan dönem temel alınarak ve Devlet İstatistik Enstitüsü Hanehalkı İşgücü Anketi sonuçlarına dayanılarak analiz edilmektedir. Çalışmanın son bölümünde de, Türkiye’deki işsizliğin azaltılmasına yönelik bazı politika önerileri üzerinde durulmaktadır.

II. TÜRKİYE’DE İŞSİZLİĞİN BOYUTLARI

Türkiye, büyük ölçüde hızla artan nüfusa istihdam yaratamamaktan kaynaklanan, bir işsizlik sorunu ile karşı karşıyadır. Bir başka ifadeyle Türkiye’de işsizlik, büyük ölçüde, ekonomik kalkınma süreci içinde hızlı nüfus artışı ve kentleşmenin beslediği işgücü arz ve talep artışları arasındaki dengesizlikten kaynaklanmaktadır [11]. Türkiye’de işsizliğin, çoğu zaman istihdam içinde şekiller

almak suretiyle düşük gelir, fakirlik, çalıştığı halde asgari gelirden yoksun ve milli gelire katkı yapmayan yapıyı istihdam biçimleri şeklinde ortaya çıktığı anlaşılmaktadır [12]. Türkiye’de resmi işsizlik oranlarını gösteren Tablo.1’de, resmi açık işsizlik oranının yüzde 7-8’ler civarında olduğu, bu oranlara, Türkiye’de açık işsizlik kadar önem taşıyan ve işsizlik olarak kabul edilebilecek eksik istihdam oranları da eklendiğinde, işsizlik oranının yüzde 14’ler düzeyine çıktığı görülmektedir.

Türkiye’de yüzde 14’ler düzeyinde gözüken resmi işsizlik oranının gerçekleri yansıtmadığı, bu oranın, AB’deki işsizlik oranının iki katı civarında, yani yüzde 20’ler düzeyinde olduğu, Türkiye’de tahmini işsizlik oranlarını gösteren Tablo.2’den anlaşılmaktadır. Kaldı ki, Türkiye’nin yaşadığı son ekonomik krizle birlikte, bu oranlar daha da yükselmiş ve işsizlik ciddi bir sorun haline almıştır. 2002 yılı ilk çeyreği itibarıyla, Türkiye genelindeki işsizlerin yüzde 22.3’ünün (549 bin kişi) işten çıkartılan kişiler olması (www.die.gov.tr), bu durumu teyit eder niteliktedir.

Tablo.1: Türkiye’de Resmi İşsizlik Oranları

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Ort.
İşsizlik Oranı	8.8	8.2	7.9	8.0	7.7	8.1	6.9	6.0	6.4	6.3	7.3	6.6	8.5	7.4
Eksik İstihdam Oranı	5.9	6.3	6.8	7.7	6.9	8.1	6.6	6.2	5.6	5.8	6.9	5.6	5.7	6.4
Toplam İşsizlik Oranı (İşsizlik+Eksik İstihdam)	14.7	14.5	14.7	15.7	14.6	16.2	13.5	12.2	12.0	12.1	14.2	12.2	14.2	13.8

Kaynak: DİE, Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları’ndan derlenmiştir [13].

Tablo.2: Türkiye’de Tahmini İşsizlik Oranları

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Ort.
Tahmini İşsizlik Oranı	8.2	8.7	11.0	13.2	13.0	11.9	12.2	16.2	18.1	15.6	12.8
Toplam İşsizlik Oranı (Tahmini +Eksik İstihdam)	14.6	15.5	18.5	19.7	20.7	18.3	18.5	21.2	23.4	21.9	19.2

Kaynak: Petrol-İş ’97-’99 Yılı, Türkiye Petrol Kimya Lastik İşçileri Sendikası Yayını, Yayın No:58, İstanbul, 2000, s.459 [14].

Not: Tahmini işsizlik oranları, DİE Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları’nda açıklanan işgücüne katılma oranının 1990 yılı düzeyinde kabul edilmesiyle, hesaplanmıştır.

Tablo.3: Türkiye’de İşgücüne Katılma Oranları

12+Yaş

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Ort.
Erkek	75.4	74.5	73.6	72.7	70.6	71.5	70.9	70.4	69.5	69.2	68.3	71.5
Kadın	34.7	32.9	32.7	31.1	30.2	30.0	30.5	29.7	26.5	27.1	29.7	30.4
Toplam	54.9	53.5	53.0	51.7	50.3	50.7	50.6	49.9	47.9	48.0	48.7	50.8

Kaynak: DİE, Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları’ndan derlenmiştir [13].

Not: 1. Tablodaki değerler, Nisan ve Ekim aylarının aritmetik ortalamasıdır.

2. Rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

Türkiye’de resmi işsizlik oranlarının düşük olmasının temel nedenlerinden biri, ülkemizde işgücüne katılma oranının çok düşük olmasıdır. Gerçekten de, Türkiye’de işgücüne katılma oranı OECD ortalamasının bir hayli altındadır. OECD ülkelerinde ortalama işgücüne katılma oranı yüzde 68-70’ler düzeyindeyken, Türkiye’de işgücüne katılma oranının giderek düştüğü ve 1989-1999 dönemi ortalamasının yüzde 50’ler civarında olduğu, Türkiye’de işgücüne katılma oranlarını gösteren Tablo 3’ten anlaşılmaktadır. Kaldı ki, kadınlarda işgücüne katılma oranı çok daha düşük düzeylerde, yüzde 30’lar civarındadır.

İşgücüne katılma oranının gittikçe düşmesinin önemli nedenlerinden biri, okullaşmanın artmasıdır. Bir başka ifadeyle, okullaşmanın artmasına bağlı olarak öğrenci sayısının da artması, işgücüne katılma oranını düşüren önemli bir faktördür. Öte yandan, “ev kadını” statüsünde olup işgücüne dahil olmayanların, toplam işgücüne dahil olmayanların neredeyse yarısı düzeyinde olduğu görülmektedir [13]. Tüm bunların ötesinde, Türkiye’de ücretsiz aile işçisi, işveren ve kendi hesabına çalışanların oranı da çok yüksektir ve OECD ortalamalarının çok üzerindedir. Bu nedenle, Türkiye’de istihdam edilen işgücü içinde ücretli, maaşlı ve yevmiyeli kesimin oranının düşük, buna karşın kendi hesabına çalışanların ve ücretsiz aile işçilerinin oranının yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’de işgücüne katılma oranını düşüren ve böylece resmi işsizlik oranlarının düşük çıkmasına yol açan önemli bir diğer faktör de, işsizlik tanımının, iş bulma ümidini kaybettiği için iş aramayan, fakat iş olsa çalışmaya hazır olan “iş aramayıp işbaşı yapmaya hazır” kişileri kapsamamasıdır. İş bulma ümidi olmadığı için iş aramayıp işbaşı yapmaya hazır olanların oranının, işsizlik oranına göre oldukça yüksek olduğu anlaşılmaktadır [13,15].

III. TÜRKİYE’DE İŞSİZLİĞİN YAPISI

Türkiye’de ciddi boyutlarda olan işsizliğin bileşimi de kaygı verici niteliktedir. Ülkemizde istihdamın yaklaşık yüzde 45’inin tarımdan sağlanması, işsizliğin esas olarak kentsel bir sorun olarak ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bir başka ifadeyle, işsizliğin kentsel alanlarda daha yüksek boyutlarda olduğu görülmektedir.

Öte yandan, kentsel alanlarda kadınların işsizlik oranının çok yüksek düzeylere çıktığı anlaşılmaktadır [15]. Türkiye genelinde, uzun yıllar toplam işsizler içinde en büyük paya sahip olan grubu ilk kez iş arayanlar oluşturmuş ve bu grubu, işini kaybettiği için işsiz olanlar izlemiştir. Ancak, 2001 yılında yaşanan ekonomik krizle birlikte bu durum değişmiş ve işten çıkartılanların oranı, ilk kez iş arayanların oranını geçmiştir. 2002 yılı ilk çeyreği itibariyle, Türkiye genelinde işsizlerin yüzde 22.3’ünü (549 bin kişi) “işten çıkartılanlar”, yüzde 20.1’ini de (495 bin kişi) “ilk kez iş arayanlar” oluşturmaktadır (www.die.gov.tr). Çalışmanın bu kısmında, Türkiye’deki işsizliğin yapısı cinsiyete, yaş gruplarına, eğitim durumuna ve iş arama süresine göre ayrıntılı olarak incelenmektedir.

III.1. Cinsiyete Göre İşsizlik

Türkiye’de işsizliğin cinsiyete göre dağılımını gösteren Tablo 4’te de görüldüğü gibi, Türkiye genelinde erkek ve kadınların işsizlik oranları birbirine oldukça yakın olmakla birlikte, erkeklerdeki işsizlik oranı kadınlardaki işsizlik oranından biraz daha yüksektir. Ancak, kentsel alanlarda kadınlardaki işsizlik oranının erkeklerdeki işsizlik oranının neredeyse iki katı civarında olduğu bilinmektedir. Bunun da temel nedeni, kadınların işgücüne katılma oranının kentsel alanlarda kırsal alanlara göre çok daha yüksek olmasıdır. Bilindiği gibi, kırsal alanlarda ev kadını statüsünde olup işgücüne dahil olmayan kadınların oranı oldukça yüksektir.

III.2. Yaş Gruplarına Göre İşsizlik

Türkiye genelinde farklı yaş grupları için işsizlik oranlarına bakıldığında, çoğunlukla gençlerin işsiz olduğu ve genç işsizliğinin oldukça yaygın olduğu görülmektedir. Türkiye’de yaş gruplarına göre işsizliği gösteren Tablo 5’ten, işsizliğin 20-29 yaş grubunda yoğunlaştığı (yüzde 40 civarı) ve Türkiye’deki işsizlerin yaklaşık yüzde 70’inin 30 yaşın altında olduğu tespit edilmektedir. 20-29 yaş grubundan sonra yaş grubu ilerledikçe işsizliğin azaldığı ve toplam işsizlerin oldukça küçük bir oranının (yüzde 15 civarı) 40 yaşından büyük olduğu, yine Tablo 5’ten anlaşılmaktadır. Türkiye’de işsizliğin gençler arasında yoğunlaşması, sorunun ciddiyetini daha da artırmaktadır.

Tablo.4: Türkiye’de Cinsiyete Göre İşsizlik

12+Yaş
(% olarak)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Ort.
Erkek	8.5	8.0	8.4	8.2	8.1	8.4	7.1	6.4	6.0	6.3	7.7	7.5
Kadın	9.5	8.5	6.9	7.6	7.0	7.5	6.4	5.2	7.4	6.2	6.4	7.1
Toplam	8.8	8.2	7.9	8.0	7.7	8.1	6.9	6.0	6.4	6.3	7.3	7.4

Kaynak: DİE, Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları’ndan derlenmiştir [13].

Not: 1. Tablodaki değerler, Nisan ve Ekim aylarının aritmetik ortalamasıdır.
2. Rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

Tablo.5: Türkiye’de Yaş Gruplarına Göre İşsizlik

12+Yaş
(% olarak)

Yıllar	Yaş Grupları						
	12-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-64	65+
1989	34.3	36.1	13.2	8.5	5.7	1.2	0.6
1990	33.0	39.5	13.9	7.0	4.8	1.1	0.4
1991	29.9	41.2	14.7	7.8	5.2	0.6	0.3
1992	27.0	42.9	16.5	8.1	4.2	0.7	0.2
1993	26.4	43.8	16.9	7.5	4.1	0.8	0.1
1994	27.1	41.2	16.5	9.7	4.2	0.6	0.3
1995	27.5	41.8	15.3	9.2	4.3	0.8	0.6
1996	24.9	43.8	16.6	9.5	3.8	0.6	0.4
1997	27.3	42.4	15.7	9.4	3.9	0.6	0.4
1998	23.5	41.7	17.0	11.5	4.7	0.7	0.5
1999	21.3	42.6	19.0	11.4	4.8	0.4	0.2
Ort.	27.4	41.5	15.9	9.0	4.5	0.7	0.3

Kaynak: DİE, Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları’ndan derlenmiştir [13].

Not: Tablodaki değerler, Nisan ve Ekim aylarının aritmetik ortalamasıdır.

III.3. Eğitime Göre İşsizlik

Türkiye genelinde farklı eğitim düzeylerine sahip olanların işsizlik oranlarına bakıldığında, işsiz kişilerin çoğunlukla ilkokul mezunu olduğu ve ilkokul mezunlarını da lise mezunlarının izlediği, Türkiye’de eğitim durumuna göre işsizlik oranlarını gösteren Tablo.6’dan tespit edilmektedir. Okuryazar olmayan, okuryazar olup bir okul bitirmeyen ve ilkokul mezunu işsizler, Türkiye genelindeki toplam işsizlerin yaklaşık yüzde 57’sini oluşturmaktadır. Türkiye’de okullaşma oranının artmasına bağlı olarak, okuryazar olmayan, okuryazar olup bir okul bitirmeyen ve ilkokul mezunları arasındaki işsizlik oranlarının gittikçe düştüğü, buna karşın ortaokul, lise ve üniversite mezunları arasındaki işsizlik oranlarının gittikçe arttığı görülmektedir. Özellikle, işsizler arasında lise mezunu olanların oranının gittikçe artması, kaygı verici bir durum yaratmaktadır. Öte yandan, eğitilmiş gençler arasında işsizlik, en çok kentsel alanlarda gözlenmektedir. Lise ve dengi meslek okulu mezunları

arasında işsizliğin bu denli yüksek olmasının temel nedeni, Türkiye’de lise ve dengi eğitimin, mezunlarına meslek kazandırmayı ve ekonomik gelişmenin ihtiyaç duyduğu nitelikte işgücü yetiştirmeyişidir.

III.4. İş Arama Süresine Göre İşsizlik

İş arama süresine göre Türkiye genelindeki işsizlerin oranlarına bakıldığında, işsizlerin yaklaşık yüzde 40’ının “uzun süreli işsizlik” olarak kabul edilen bir yıl ve daha uzun süreli işsiz oldukları anlaşılmaktadır. “Kısa süreli işsizlik” olarak nitelendirilen bir yıldan daha az süreli işsiz olanların oranı ise yüzde 60 civarındadır. Bu durum, Türkiye’de iş arama süresine göre işsizliği gösteren Tablo.7’de görülmektedir. Türkiye’deki işsizlerin yaklaşık yüzde 40’ının bir yıl ve daha uzun süreli işsiz olması, işsizlik sorununu ağırlaştırıcı önemli bir faktördür. Kaldı ki, Türkiye’nin yaşadığı ve çok ağır olan son ekonomik krizle birlikte, işsiz kalma süresinin de uzadığı tahmin edilmektedir.

Tablo.6: Türkiye'de Eğitim Durumuna Göre İşsizlik

12+Yaş
(% olarak)

Yıllar	Eğitim Durumu					
	Okuryazar olmayanlar	Okuryazar olup bir okul bitirmeyenler	İlkokul	Ortaokul ve dengi meslek	Lise ve dengi meslek	Üniversite
1989	9.7	6.1	53.1	9.6	18.1	3.6
1990	8.1	4.7	51.7	11.1	19.8	4.2
1991	4.9	3.8	55.1	12.1	19.5	4.4
1992	4.3	4.5	52.0	11.3	22.4	5.0
1993	3.2	3.9	54.1	11.5	21.8	5.3
1994	3.9	4.2	51.2	12.3	23.0	5.0
1995	3.9	2.9	49.8	13.0	25.2	4.8
1996	3.7	2.3	45.6	12.0	29.9	6.3
1997	2.2	1.8	42.5	14.3	32.3	6.5
1998	3.0	2.6	41.0	13.1	31.6	8.3
1999	2.7	2.3	43.9	13.6	30.8	6.4
Ort.	4.5	3.3	49.0	12.1	24.8	5.4

Kaynak: DİE, Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları'ndan derlenmiştir [13].

Not: Tablodaki değerler, Nisan ve Ekim aylarının aritmetik ortalamasıdır.

Tablo.7: Türkiye'de İş Arama Süresine Göre İşsizlik

12+Yaş
(% olarak)

Yıllar	İş Arama Süresi			
	1 yıldan az	1-2 yıl arası	2-3 yıl arası	3 yıldan fazla
1989	59.6	20.9	12.2	7.1
1990	53.9	24.1	12.9	8.9
1991	59.4	22.5	10.6	7.2
1992	56.4	24.3	11.3	7.8
1993	54.2	24.3	12.4	8.9
1994	54.9	24.3	11.2	9.4
1995	63.8	18.2	9.1	8.7
1996	56.0	19.8	14.4	9.5
1997	58.7	21.3	9.8	9.9
1998	60.4	22.8	8.9	7.7
1999	66.3	18.9	7.9	6.7
Ort.	58.5	21.9	10.1	8.3

Kaynak: DİE, Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları'ndan derlenmiştir [13].

Not: Tablodaki değerler, Nisan ve Ekim aylarının aritmetik ortalamasıdır.

IV. İŞSİZLİKLE MÜCADELEDE TÜRKİYE İÇİN POLİTİKA ÖNERİLERİ

İşsizliğin dünya genelinde giderek arttığı 1980'lerden sonraki dönemde, OECD ve AB ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkede işsizlikle mücadele politikaları geliştirilmiş ve çeşitli aktif emek piyasası politikaları uygulanmıştır. Bu politikalar kapsamında

eğitim, mesleki eğitim ve yeniden mesleki eğitime yönelik projeler geliştirilmiş ve bu projelerle belirli işsiz gruplarının meslek edinmesi ve çalışanların nitelik düzeylerinin yükseltilmesi amaçlanmıştır. Öte yandan, OECD ve AB ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkede, hükümetlerin işsizliği azaltmak için, girişimciliği ve kendi hesabına çalışmayı teşvik ettikleri ve çeşitli destekler sağladıkları anlaşılmaktadır. Emek piyasalarında etkin bir

veri akışını sağlamaya çalışan bazı ülkelerin, işsizlere yönelik çeşitli danışmanlık ve yardım servislerini de kurdukları bu dönemde, işsizlikle mücadele programları kapsamında yeni istihdam biçimlerinin (esnek çalışma biçimleri) de yoğun biçimde gündeme geldiği ve bazı ülkelerde yaygın biçimde uygulandığı görülmektedir.

OECD düzeyinde, işsizlikle mücadele politikaları kapsamında, ücret-dışı işgücü maliyetlerinin azaltılması, çalışma yaşamını düzenleyen yasaların esnek hale getirilmesi, aktif emek piyasası politikaları izlenilerek işgücünün nitelik düzeyinin yükseltilmesi ve küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) geliştirilmesi üzerinde yoğun biçimde durulduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, Almanya ve Fransa'da hükümetlerin, ücret-dışı işgücü maliyetlerinin azaltılması yönünde bazı çalışmalar yaptıkları görülmektedir. Ayrıca, Fransa'da işsizlik düzeyini yükselten ekonomik durgunluğun giderilmesi için, vergi oranlarının düşürülmesi yoluna da gidilmiştir. Öte yandan, İngiltere'de de, ücret-dışı işgücü maliyetlerinin azaltılması ve çalışma yaşamını düzenleyen yasaların görece olarak daha esnek hale getirilmesi yönünde bazı çalışmalar yapılmıştır [16].

Türkiye'de işsizliğin azaltılabilmesi ve istihdam düzeyinin artırılabilmesi için, öncelikle bir insan gücü planlamasının yapılması gerekmektedir. Bu planlama çerçevesinde, mesleki ve teknik eğitim yaygınlaştırılmalı ve nitelikli işgücü yetiştirilmesine ve çalışanların nitelik düzeyinin yükseltilmesine ağırlık verilmelidir. Bir başka ifadeyle, Türkiye'de işgücünün nitelik düzeyinin düşüklüğünden dolayı her şeyden önce, nicelik ve nitelik itibarıyla çağın gereksinimlerine ve ekonomik gelişmenin ihtiyaçlarına uygun yoğun bir mesleki ve teknik eğitimi kapsayan bir eğitim sistemi geliştirilmeli ve uygulanmalıdır. Öte yandan, geleceğe yönelik projeksiyonlar çerçevesinde bir insan gücü planlaması yapılması da gerekmektedir.

Ekonomik büyüme ve yeni yatırımların, işsizliğin azaltılması ve istihdamın artırılması bakımından büyük önem taşıdığı bilinmektedir. Özellikle, imalat sanayiinde yaratılacak yeni istihdam olanaklarının, Türkiye'de işsizlikle mücadele açısından önemi büyüktür. Bu çerçevede, yatırımların ve girişimciliğin teşvik edilmesi, işsizlikle mücadele bakımından çok yararlı olacaktır. Bu nedenle, kendi işini kurmak isteyenlere ve küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) devlet desteği sağlanmalı ve küçük işyerlerinin desteklenmesi, istihdam politikasının önemli bir bileşeni olarak benimsenmelidir. İşsizliğin azaltılabilmesi için, yeni yatırım artışlarıyla birlikte istihdam yaratmada yüksek potansiyele sahip sektörlerde, ihracatı artırıcı politikalar da geliştirilmelidir [11]. Ayrıca, ücret-dışı işgücü maliyetlerinin, özellikle de sigorta primlerinin, işverenler üzerindeki yükü azaltılarak işverenlerin istihdam yaratmaları teşvik edilmelidir. Ülkemizde ücret-dışı işgücü maliyetlerinin ve sigorta primlerinin ücrete oranı, birçok sanayileşmiş ülkeden

daha yüksektir [17]. Bu, adeta istihdam artışını engelleyici bir durum yaratmaktadır.

Hem kapasite kullanım oranlarındaki artışın, hem de yeni yatırım artışlarının büyük ölçüde talep artışlarına bağlı olması nedeniyle, hükümetlerin, bu süreçte genişletici makroekonomik politikalar uygulamasının da, işsizlikle mücadele bakımından öneminin büyük olduğu açıktır. Bu tür politikaların uygulanmasının, ekonomik dengeler üzerinde bazı olumsuz etkileri söz konusu olabilir. Örneğin, bu tür politikaların uygulanması enflasyona yol açabilir. Buna rağmen, işsizlikle mücadelede aktif emek piyasası politikalarıyla birlikte, hükümetlerin genişletici makroekonomik politikalar uygulamasının da gerekli olduğu, ilgili literatürde yoğun biçimde tartışılmaktadır.

Emek piyasasında etkin veri akışının sağlanması amacıyla, Türkiye İş Kurumu'nun bilgi sisteminin, örgütsel yapısının ve finans kaynaklarının geliştirilmesi suretiyle bu kurumun etkin hale getirilmesi de, işsizliğin azaltılması ve istihdamın geliştirilmesi bakımından yararlı olacaktır. İşveren kesimi ise, işsizliğin azaltılabilmesi ve istihdamın artırılabilmesi için fon kesintilerinin kaldırılmasını, ücret-dışı işgücü maliyetlerinin azaltılmasını ve yeni istihdam biçimlerinin teşvik edilmesini önermektedir [12].

V. SONUÇ

Türkiye, hızla artan nüfusa istihdam yaratamamaktan kaynaklanan bir işsizlik sorunu ile karşı karşıyadır. Türkiye'de işsizliğin, resmi rakamlarda görünenden çok daha yüksek olduğu ve işsizliğin ciddi boyutlarda olduğu anlaşılmaktadır. İşsizliğin boyutları kadar, bileşimi de kaygı verici niteliktedir. Türkiye'de adeta kentsel bir sorun niteliğinde olan işsizliğin gençler, kadınlar ve düşük eğitimliler arasında yoğunlaştığı görülmektedir. Bir yıldan uzun süre işsiz olanların oranı da, oldukça yüksektir. İşsizliğin yapısal özellikleri, özellikle işsizlerin çoğunun genç olması ve işsizliğin "genç işsizliği" olarak ortaya çıkması, işsizlik sorununun ciddiyetini daha da artırmaktadır.

İşsizliğin azaltılabilmesi ve istihdamın artırılabilmesi için, hükümetlerin, aktif emek piyasası politikaları yanında, genişletici makroekonomik politikalar da uygulamasının gerekliliği olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle, işsizliğin azaltılabilmesi ve istihdamın artırılabilmesi için, mesleki teknik eğitimin çağın gereklerine uygun hale getirilerek yaygınlaştırılması, üretken yatırımların ve girişimciliğin, küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) teşvik edilmesi ve benzeri aktif emek piyasası politikaları ile işsizliğin azaltılması gerekmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] BİLGİN, M.H., **Yeni Teknolojiler ve Üretim Sistemlerindeki Değişimin Emek ve İstihdam Üzerindeki Etkileri**, Kamu-İş Yayını, Ankara, 2000, ss.56-57.
- [2] ADSERA, A.; BOIX, C., *“Must We Choose? European Unemployment, American Inequality, and the Impact of Education and Labor Market Institutions”*, **European Journal of Political Economy**, Vol.16, 2000, ss.612-613.
- [3] BRİTTON, A., *“Full Employment in the Industrialized Countries”*, **International Labour Review**, Vol.136, No: 3, 1997, s.295.
- [4] KISKER, K.P., *“Towards to 21st Century: Unemployment and New Dimensions in Industrial Relations”*, **V. Ulusal Endüstri İlişkileri Kongresi**, Türk Endüstri İlişkileri Derneği, Kamu-İş Yayını, Ankara, 1998, s.18.
- [5] U.S. Bureau of Labor Statistics, **Historical Statistics of the United States**, Colonial Times to 1970, 2001.
- [6] BALAKRISHNAN, R.; MICHELACCI, C., *“Unemployment Dynamics Across OECD Countries”*, **European Economic Review**, Vol.45, 2001, s.136.
- [7] DEMERTZIS, M.; HALLETT, A.H., *“Asymmetric Transmission Mechanisms and the Rise in European Unemployment: A Case of Structural Differences or of Policy Failures?”*, **Journal of Economic Dynamics and Control**, Vol.22, 1998, s.869.
- [8] İTO, **Türkiye’de Yapay İstihdam ve İstihdam Politikaları**, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No: 2000-33, İstanbul, 2000, s.140.
- [9] GOMES, J. vd., *“Equilibrium Unemployment”*, **Journal of Monetary Economics**, Vol.48, 2001, s.110.
- [10] DUCA, J.V., *“Inflation, Unemployment, and Duration”*, **Economics Letters**, Vol.52, 1996, s.295.
- [11] ALGAN, N., *“Türkiye’de İstihdamın Yapısal Analizi: Sorunlar ve Öneriler”*, **İstihdam Dergisi**, Sayı: 17, Ağustos 1994, s.6.
- [12] EKİN, N., **Küresel Bilgi Çağında Eğitim-Verimlilik-İstihdam**, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No: 1997-43, İstanbul, 1997, ss.219-220.
- [13] DİE, **Çalışma İstatistikleri 1998-1999**, Devlet İstatistik Enstitüsü Yayını, Yayın No: 2405, Ankara, 2001, s.189.
- [14] **Petrol-İş ’97-’99 Yıllığı**, Türkiye Petrol Kimya Lastik İşçileri Sendikası Yayını, Yayın No: 58, İstanbul, 2000, s.459.
- [15] ANSAL, H. vd., **Türkiye Emek Piyasasının Yapısı ve İşsizlik**, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayını, İstanbul, 2000, ss.102,104-106.
- [16] TİSK, **OECD Ülkelerinde İşsizliğin Önlenmesi Konusundaki Yeni Yaklaşımlar ve Türkiye**, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayını, Yayın No: 8, 1994.
- [17] TUNCAY, A.C., *“Prime Esas Günlük Kazanç Sınırlarının Belirlenmesi Çıkmazı”*, **İşveren Dergisi**, Şubat 2002.

SENDİKASYON KREDİLERİ

Eyyüp YILMAZ

Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Öğretim Görevlisi, Dr.

Abstract: Loan syndication are one of the most important fund resources in the international financial markets. These credits are extremely important for the economies of developing countries due to the lack of sufficient capital accumulation. Loan syndications have reached considerable amounts in the international financial markets. These credits have many advantages both for the money - lending creditors and borrowing financial institutions. In some cases, this credit method can be risky for financial institutions due to the exchange - rate risk.

Some of our national banks have fallen into financial difficulties due to high levels of outside borrowing in the form loan syndication in Turkey recently and the use of these credits with the aim of creating short-positions combined with the high levels of devaluations and the change of exchange rate policy to free floating exchange rate system in Turkey last year.

I. GİRİŞ

Ülkemizde 1980'li yıllarda kambiyo rejiminde meydana gelen liberalleşme sonucunda özel kuruluşlara da yurt dışından borçlanabilme olanağı sağlanmıştır. 32 Sayılı Karar ile özel sektör kuruluşları da kendi nam ve hesaplarına uluslararası piyasalardan değişik isimler altında kredi almışlardır. Bu bağlamda dünyada yaygın olarak kullanılan sendikasyon kredileri, ülkemiz girişimcilerine cazip olanaklar sunmuştur. Türkiye özellikle 1990'lı yılların başlarında sendikasyon kredileri ile tanışmıştır. Son on yıllık dönemde ülkemizdeki birçok banka uluslararası piyasalardan sendikasyon ve sekuritizasyon yoluyla finansman sağlamıştır.

Türkiye'de yeterli sermaye birikiminin olmayışı ve iç tasarrufların yatırım ihtiyaçlarını karşılayamaması nedeniyle kamu ve özel sektör kuruluşları, özellikle bankalar, yurt dışından kaynak aramaktadırlar. Yurt içi tasarruf olanaklarının yetersiz olması ve yurt içi kaynaklardan yeteri kadar borçlanılamaması, sözkonusu kuruluşların kredi için dış kaynaklara yönelmelerini zorunlu kılmıştır. Bizim gibi gelişmekte olan ülkeler için dış kaynaklar inkar edilemeyecek derecede hayati öneme sahiptir.

Ülkemizdeki son yıllardaki ekonomik konjonktür de bir çeşit dış borçlanma yöntemi olan sendikasyon

kredilerini zorunlu olarak gündeme getirmiştir. Özellikle 2000 yılı para programı çerçevesinde dezenflasyon politikaları ve döviz kurundaki artışın belirli ve sınırlı düzeyde tutulması (kur çıpası), bankalar açısından açık pozisyonu cazip hale getirmiştir. Ekonomide istikrarın devam etmesi ve Hükümetçe belirlenen döviz kuru sepetinin realize edilmesi durumunda, bankalarca yurt dışından sendikasyon ya da sekuritizasyon yoluyla yabancı para cinsinden temin edilen kredilerin TL'ye çevrilerek yüksek getirili yurt içi kamu kağıtlarına yatırılmasının karlı bir faaliyet olması, dolaylı olarak sendikasyon kredilerine talebi artırmıştır.

Sendikasyon kredisi, ülkemizde son yıllarda kredi yeterliliği olan bankalarımızın çok sıkça başvurdukları bir kaynaktır. Bu kredi yöntemi, bankaların yurtdışından sağlayabildikleri fon kaynaklarının en önemlisi ve miktar olarak en yüksek olanıdır. Bu nedenle yazımızda sendikasyon kredileri kavramsal bazda ve uygulama süreci açısından ele alınacaktır.

II. SENDİKASYON KREDİSİ KAVRAMI

Belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere bir araya gelen kişi ya da kuruluş topluluğu anlamına gelen sendikasyon, Latince kökenli bir sözcüktür. Günlük dilde sendika olarak adlandırdığımız işçi ya da işverenlerin menfaatlerini korumaya yönelik birlikleri de anımsatan bir kelimedir. Sendikasyon kredisi ise; bir lider banka öncülüğünde çok sayıda borç veren tarafından sağlanan dış kaynaktır.

Sendikasyon kredisi, iki veya daha fazla kredi veren kuruluşun bir araya gelmesiyle benzer hüküm ve koşullarla, ortak dokümantasyon ve ortak bir ajan kullanılarak büyük miktarda fon ihtiyacında olan bir borçluya sağlanan kredidir. Bu genel tanımdan anlaşılacağı gibi bir sendikasyon kredisinde birden çok kredi veren vardır. Eğer kredinin yapısında çeşitlilik varsa, örneğin kredi değişik kredi verenlerce fonlanan farklı vadelerdeki dilimlerden oluşuyorsa, kredinin hüküm ve koşulları her kredi veren için aynı olmayabilir. Yukarıdaki tanımda görülebilecek diğer önemli konular ise, kredide konsorsiyumu birlikte tutan ortak

dokümantasyon olması ve krediyi ortak bir ajanın yönetmesidir [1].

Kredi sendikasyonu ile ilgili olarak yapılan başka bir tanım ise; Çok sayıda farklı kredi kuruluşlarının oluşturulacak krediye belli oranlarda katılarak gerçekleştirildikleri, daha çok yüksek montanlı kredilerde geçerli olan ve sadece bir kreditor olmadığı için daha sağlam ve makul bir kredi sürecidir [2]. Bu krediler yüksek miktarda ve dolayısıyla daha riskli olduğundan, kredi riski çok sayıda kreditor arasında paylaşılmaktadır.

Sendikasyon kredileri diğer uluslararası borçlanma yöntemlerine göre çok farklı özellikler taşımaktadır. Bu kredilerin büyük montanlı ve uzun vadeli olarak veriliyor olması, borç veren kuruluşların riskini yükseltmektedir. Ancak, sendikasyon kredileri teorik ve uygulama kuralları bakımından yapılarında riski azaltıcı bazı faktörleri de bulundurmaktadır. Bu faktörler ve sendikasyon kredilerinin özellikleri bundan sonraki bölümde açıklanmaktadır.

III. SENDİKASYON KREDİLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Sendikasyon kredileri, gerek krediyi sağlayan gerekse de krediyi alan açısından son derece avantajlı olmasının yanısıra kredi sistemi açısından da çok farklı özellikleri bünyesinde bulundurmaktadır. Söz konusu ayırıcı özellikler aşağıda başlıklar halinde ele alınmaktadır.

III.1. Kredinin Tutarı

Sendikasyon kredisini diğer uluslararası borçlanma yöntemlerinden ayıran en önemli farklardan biri sağlanacak kredinin miktarıdır. Bu kredilerde alt limit 10 Milyon Dolar düzeyindedir. Üst limit ise, borç verenlerin kaynakları ve borç alan banka ya da kuruluşun kredi değerliliğiyle (rating) bağlantılı olup, belirli bir miktarda sınırlandırılmamıştır.

Sendikasyon, borç vermekten doğan riskin dağıtıldığı bir tekniktir. Bu nedenle tek bir bankanın kendi portföyüne rahatça alabileceği kadar küçük miktarda krediler için uygun değildir. Eğer borçlu, bankadan kredi limitini aşan miktarda kredi talebinde bulunuyorsa ve bankanın kaybetmek istemediği bir müşteri ise, banka bu krediye katılmaları için başka kuruluşlar arar. Az sayıda banka bu krediyi sağlayabiliyorsa bu bir Kulüp Kredisidir. Çok sayıda bankanın katıldığı bir sendikasyon kredisinde ise, katılımcı bankaların birbirinden farklı miktarlarla krediye katılması daha olasıdır ve katılım miktarlarının farkı, bankaların sendikasyondaki

statülerinden anlaşılabilir. Örneğin; "lider banka", "yardımcı yönetici", "katılımcı" gibi isimler bu statüyü belirtir [3].

Sendikasyon kredilerinde belirli bir asgari tutar limitinin kural olarak konulması, bu kredilerin uzun süreli ve karmaşık bir çalışma sonucunda ortaya çıkarılması nedeniyle, Harcanan emek ve maliyet göz önüne alındığında miktarı çok az ve vadesi de 3 veya 5 ay gibi olan sendikasyon kredileri, tüm taraflar için cazip olmaktan uzaktır.

III.2. Kredinin Vadesi

Sendikasyon kredileri orta ve uzun vadeli olarak kullanılmaktadır. Kredinin vadesi daha çok 3 ile 10 yıl arasında olmakta, kredi alan ülke ve kuruluşun kredi değerliliği ve kredinin verilme amacı doğrultusunda söz konusu vade belirlenmektedir.

Ülkemizin yurt dışından sağladığı sendikasyon kredilerinde vade 1 yıla kadar inebilmektedir. Bunun nedeni ise, ülkemizin uluslararası kredi notunun düşük olması, ekonomik ve politik açıdan yüksek riskli ülkeler sınıfında yer almasıdır. 1 yıl ve daha az vadeli kredilere uygulanan fon nedeniyle bu tür kısa vadeli krediler kullanıcılar açısından cazibesini kaybetmektedir.

Uluslararası finans piyasasında kredi tutarının yüksek olması ve vadenin uzun olması durumlarında kredi veren banka ve kuruluşlar, risklerini en aza indirecek şekilde işlem yapmak istemektedirler. Bankaların ülke ve muhabir risk limitlerinin genellikle sendikasyon kredisi tutarlarından daha düşük olması ya da limit müsait olsa dahi limitin büyük kısmının tek bir krediye bağlanmak istenmemesi nedenlerinden dolayı, bankalar bir grup oluşturmakta ve her banka uygun göreceği miktarla sınırlı olarak sendikasyona katılmaktadır.

III.3. Kredinin Geri Ödeme Koşulları

Sendikasyon kredisinin tanımından da görüleceği üzere sendikasyona katılan tüm taraflarca ortak bir dokümantasyon hazırlanmaktadır. Bu dokümantasyonda ayrıntılı olarak kredi ile ilgili tüm hüküm ve koşullar belirlenmektedir. Ortak kredi dokümantasyonu, sendikasyon kredilerinin en belirgin özelliklerinden biridir.

Teklif edilen kredi, sendikasyona taraf olan bütün bankalarca kabul edilebilecek nitelikte, piyasada halen kullanılan standart ibareleri içeren bir kredi anlaşması

(loan agreement)'nin hazırlanması ve şartlarının uygun bulunması sonucu imzalanması ile belgelenmektedir. Gerektiğinde bu sözleşmeye diğer bazı destekleyici belgeler eklenebilmektedir. Sözleşme maddeleri, krediyi alanın ve garantörün yükümlülükleri, hangi hallerde bu yükümlülüklerin yerine getirilmemiş sayılacağı (events of default), münzam karşılıkların değişmesi sonucu artan maliyetlerin krediye yansıtılması, Londra para piyasasında herhangi bir nedenle faiz oranının benimsenememesi halinde alternatif faiz şartlarının nasıl saptanacağı, olumsuz olan veya kanuni olmayan fiili durumlarda sendikasyonun hakları gibi hususları da içerebilmektedir [4].

Sendikasyona katılan her banka ve kurum sözleşmede ödemeyi taahhüt ettiği miktar ile sorumludur. Bir banka ortak dokümantasyonda belirttiği tutarı havuza kattığında sorumluluktan kurtulmaktadır. Ancak, krediyi alan banka sendikasyona katılan herhangi bir bankaya ödeme yapmaz ise, bütün kreditelere ödeme yapmamış sayılmaktadır. Bu da bir çeşit krediyi ödememe yaptırımının ağırlaştırılmasıdır. Bu nedenle uluslararası kredilerde borcun inkar edilmesi mümkün değildir. Ancak, tarafların karşılıklı rızası ile borç anapara ve faiz ödemelerinin geciktirilmesi ve vadenin sözleşmede belirtilenden daha uzun bir döneme yayılması söz konusu olabilmektedir.

III.4. Sendikasyon Kredilerinde Fiyatlandırma

Sendikasyon kredileri, uluslararası borçlanmada kullanılan değişken faiz oranları üzerinden daha çok konvertibl dövizler cinsinden kullanılmaktadır. Dünyada uluslararası borçlanmalarda kullanılan en yaygın değişken faiz oranı LIBOR'dur. Değişken faiz oranının üzerine belirli bir yüzde marj (spread) eklenerek sendikasyon kredisinin faizi belirlenmektedir. Ancak, krediyi alan borçlu, sendikasyona katılan bankaların tamamına karşı aynı faiz oranı ile sorumludur.

LIBOR (London Interbank Offered Rate)'un üzerine bir risk priminin eklenmesinin yanısıra sendikasyon kredilerinde başkaca maliyetler de bulunmaktadır. Faiz, komisyon ve diğer masraflar kredinin maliyetini oluşturmaktadır. Sendikasyon kredilerinde lider banka komisyonu (management fee), aracı banka komisyonu (agency fee), taahhüt komisyonu, avukatlık masrafları, tören masrafları, dokümantasyon ücreti gibi ek maliyetler de bulunmaktadır. Bu nedenle sadece risk primi yani marja (spread) bakarak sendikasyonun maliyetini tespit edebilmek mümkün değildir. Bazı durumlarda yüksek marj yerine ödenecek komisyonların yüksek tutulması yoluna da gidilmektedir.

İnterbank faiz oranları, finansal merkezlerdeki bankalar arası ödünç verme ve borçlanmalarda kullanılan faiz oranıdır. Çeşitli merkezlerde belirlenen bu oran günlük belirlenmektedir. Uluslararası piyasada LIBOR'un yanı sıra başka değişken faiz oranları da kullanılmaktadır. Bunlar özellikle son dönemde sıkça karşılaştığımız EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) ile FIBOR (Frankfurt Interbank Offered Rate), TIBOR (Tokyo Interbank Offered Rate), NIBOR (New York Interbank Offered Rate) ve BIBOR (Bahrein Interbank Offered Rate) gibi adlarla anılmaktadır.

Uluslararası işlemlerde yaygın olarak kullanılan LIBOR, her döviz cinsi için günlük olarak ilan edilmektedir. Dolar Liboru; İngiltere'de faaliyette bulunan 16 bankanın ilan etmiş olduğu faiz oranlarının basit ortalaması esas alınarak günlük olarak İngiltere Bankalar Birliği tarafından belirlenmektedir.

İngiltere'de ortalamaya katılan 16 banka; Chase M. Bank, Deutsche Bank, Fuji Bank, HSBC, Lloyds, West Deutsche Landesbank, Royal Bank, Rabobank, Bank of Tokyo Mitsubishi, Barclays, Citibank, Credit Suisse, Bank of America, Abbey National, UBS AG ve Norin Bank'tan oluşmaktadır [5].

Son dönemde ülkemizde bazı bankalarımızın da borçlanmalarında kullandıkları EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) ise, Euro para biriminin kabul edildiği bölgedeki Euro cinsinden borçlanmalarda kullanılan faiz oranıdır. Bu oran bölgedeki en etkili 57 bankanın faiz oranlarına göre belirlenmektedir. Söz konusu oran, Avrupa Bankacılık Federasyonu (EBF) tarafından ilan edilmektedir.

III.5. Sendikasyon Kredilerinin İlan Edilmesi

Sendikasyon kredilerini diğer uluslararası borçlanmalardan ayıran en önemli farklardan biri de bu kredilerin, taraflarca hiçbir şekilde gizlenmeksizin bütün dünya finans piyasalarına açıklanmasıdır. Bu tür krediler kredi alan bankanın itibarının da bir göstergesidir. Banka sendikasyon ilişkisini konuyla ilgili tüm kamuoyuna duyurarak ek prestij elde etmektedir. Uluslararası derecelendirme kuruluşlarının değerlemesinden geçerek, iyi tanınan bankalardan oluşan bir konsorsiyumdan büyük montanlı, uzun vadeli ve ucuz maliyetli fon temin edebilmek özellikle gelişmekte olan ülkelerin banka ve finans kuruluşları için gerçekten de önemli bir olaydır. Bu kredi ilişkisi, sözleşmenin taraflarca imzalanmasını müteakip tombstone (mezartaşı) adı verilen ve kredi koşullarının özeti içeren bir metnin dergi ve gazetelerde ilan edilmesi ile mali piyasalara açıklanmaktadır. Diğer kredi yöntemlerinde kredi ilişkileri ve koşulları genellikle gizlilik içerisinde yürütülmektedir.

IV. SENDİKASYON KREDİLERİNİN KULLANILMASI SÜRECİ

Sendikasyon kredileri tüm dünyada özellikli ve ayrıcalıklı krediler olarak bilindiğinden dolayı ayrı bir kredilendirme sürecine tabi olmaktadır. Törensel niteliği olan bu kredilerin istihbarat, teklif, tahsis, kullanım, takip ve geri ödeme gibi süreçleri normal kredilerden farklı şekilde olduğundan bu bölümde söz konusu aşamalar ele alınmaktadır.

IV.1. Kredi Verecek Konsorsiyumun Oluşturulması

Sendikasyon sürecinin ilk aşaması olan organizasyonun kurulması aşaması, daha ziyade borçlu ile düzenleyici banka ya da bankalar arasındaki görüşmeler ve ön hazırlıkları kapsamaktadır. Öncelikle bu aşamada kredi alacak bankanın sendikasyon kredisini hangi amaçla talep ettiği, hangi faaliyetlerin finansmanında kullanacağı, sendikasyona katılabilecek potansiyel finansman kuruluşlarını ikna edilebilmesi için borçlu bankanın geçmişteki performansı ve kredi değerliliği (rating), talep edilecek kredinin amacına uygun olarak kullanılabilmesi için vadesi, geri ödeme koşulları ve maliyeti gibi konular bu ilk aşamada bir ön sözleşme (mandate) ile karara bağlanmaktadır.

Sendikasyon kredisinin temel kriterleri, uluslararası rating kuruluşları tarafından borçlunun piyasadaki rekabet gücü, kredinin potansiyel riskleri, hedeflenen projenin gerçekleştirilebilme olasılığı gibi konuların belirlenmesinden sonra aracı banka, konsorsiyuma katılabilecek banka ve diğer mali kuruluşların listesini hazırlayarak bu kuruluşları sendikasyona katılmaya davet etmektedir.

IV.2. Kredinin Maliyeti

Kredi fiyatlamasının yapıldığı bu aşamada baz faizin hangisi olacağı, baz faize (libor vb) eklenecek olan spread, katılımcılara değişik adlar altında ödenecek komisyonlar, avukatlık ve tören harcamaları belirlenmektedir. Baz faiz konusunda yukarıda yeterli açıklama yapıldığı için bu bölümde aynı konu tekrar edilmeyecektir. Baz faize eklenecek olan marj yani spread, mali piyasalardaki kredi arz ve talebinin durumu, borçlunun riski, kredinin miktar ve vadesi, diğer maliyet faktörlerinin nispi değerleri gibi parametrelere bağlı olarak belirlenmektedir.

Spread (risk primi), baz faizin üzerine eklenen, borçlu ve borçlunun ülkesinin risk durumunu yansıtan bir primdir. Örneğin; LIBOR oranı % 6 ise, risk primi AAA değerinde olan bir borçlu için % 0.4 (binde dört), A

değerindeki bir borçlu için ise, % 1 (yüzde bir) olabilir. Baz faiz ve risk priminden oluşan toplam faiz tutarı, (birinci örnekte % 6.4, ikinci örnekte % 7) anapara üzerinden 3, 6, 12 ay gibi belli aralıklarla tahsil edilir [3].

Sendikasyon kredilerinde borçlunun karşısında, birden çok kredi veren banka ya da kuruluş olması nedeniyle, grubun yöneticisi (Syndicate Manager), yardımcı yöneticiler, katılımcılar, garantörler ve ajan banka gibi değişik adlarda taraf ya da taraflar da bulunmaktadır. Bu taraflar sendikasyonun oluşumunda çok farklı görevler yapmaktadır. Örneğin sendikasyon yöneticisi banka ya da bankalar sendikasyona çıkmak için borçludan yetki alarak borçluya ilgili bilgilerin hazırlanmasında ve bazı bürokratik işlemlerin yapılmasında etkin rol almaktadır. Sendikasyon sürecinde görev alan tüm taraflar yaptıkları iş karşılığında borçlu ve alacaklının pazarlık gücüne göre değişik adlarla komisyon ve ücretler almaktadır.

IV.3. Tekliflerin Toplanması

Sendikasyon lideri olarak seçilen banka, borçlu ile birlikte hazırlamış olduğu fizibilite raporları, borçlunun performans göstergeleri vb. bilgileri kullanarak uluslararası kredi piyasasından borçlu adına kredi bulmaya çalışmaktadır. Yaptığı bu işler karşılığında lider banka yönetim komisyonu (management fee) adı altında ücret almaktadır. Borçlu tarafından belirlenecek lider bankanın uluslararası itibarının yüksek olması gerekmektedir. Çünkü, lider banka bu itibarını borçlu lehine kullanarak finansal merkezlerden borçluya kredi aramaktadır.

Uluslararası finansal merkezlere kredi arz etmek isteyen kreditor bankalar lider bankanın tanıtımındaki performansına ve güvenilirliğine göre oluşturulacak sendikasyon konsorsiyumuna teklifte bulunmaktadır. Bu teklif üç şekilde yapılabilmektedir [3].

-Endikatif Teklif: Bu tür teklif tam bir teklif sayılmaz. Çünkü teklifi gönderen bankayı, teklifteki hüküm ve koşulları aynen uygulayarak krediyi sağlama taahhüdü altına sokmaz. Fiyat, miktar, vade, geri ödeme, garantiler gibi hüküm ve koşullar genel olarak belirtilir.

-Best Effort Teklif: Endikatif teklifin tam aksine bu teklif, fonu piyasadaki belirli hüküm ve koşullarla sağlamak için yapılır. Burada, fonun belirtilmiş hüküm ve koşullarla piyasadaki sağlanabileceği kesin değildir. Teklifi yapan banka borçlu lehine krediyi sağlamak için piyasaya çıkacağını ve bu amaçla hazırlıklı olduğunu belirtir. Ama eğer piyasada yeterli katılım bulamazsa, teklifi veren banka krediyi garanti etmediğinden borçlu krediyi alamaz. Best offers teklifinin belirsizliğine rağmen bazı borçluların bunu tercih etmesinin en önemli

nedeni maliyettir, çünkü tamamıyla taahhüt edilmiş kredilerde underwriting (yükleme) komisyonu alındığından borçlu için maliyet artar. Eğer borçlu pazarda tanınıyorsa ve kredibilitesi yüksekse, underwriting komisyonu ödemek yerine piyasanın krediye ilgi göstereceğini düşünerek fonun sağlanmama riskini üzerine almayı tercih eder.

-Underwriting (Yüklenim) Teklif: Bu teklif, belirli miktarlardaki fonu, belirli hüküm ve koşullarla sağlamak için yapılır. Borçlu bu teklifi kabul ederse, banka fonu piyasadan bulamazsa bile borçluya sağlamak zorundadır.

IV.4. Road Show ve Kredinin Sağlanması

Sendikasyon kredisinin bu aşamasında sendikasyon oluşumunda katılımcı olmaya istekli bankaların listesi çıkarılarak gerekli dokümantasyonlar hazırlanıp teklif veren bankalara gönderilmektedir.

Lider banka, borçlanacak banka veya kurum adına kredi temini amacıyla katılımcı yani kredi verecek potansiyel banka veya finansal kurumları "Road Show" adı verilen tanıtım toplantısına davet etmektedir. Bu toplantıda; borçlanacak kurumun finansal durumu ve borçlarını geri ödeme yeteneği (moralite) anlatılmaktadır [6]. Bu davette üç tür sonuç ortaya çıkabilmektedir. Bunlar; talep edilen kredi kadar kredi verilmesi kararı, talep edilenden daha az kredi ya da talebin de üzerinde fon sağlanması durumlarıdır. Bütün bu karşılıklı görüşmeler sonucunda aracı banka değişik teklifleri borçluya sunarak uzlaşma yoluna gitmektedir.

Sendikasyona taraf olan banka veya finansal kuruluşların tüm koşullar üzerinde anlaşmaları sonucunda, kredinin imzalanması aşamasına geçilmektedir. Katılımcı banka ya da kuruluşlardan herhangi biri imza atmaya yanaşmazsa, o bankanın payı diğerleri arasında paylaştırılmaktadır.

Sendikasyon kredisinin temin edilmesi ve sözleşmenin imzalanmasından sonraki süreçte Lider Bankanın yer almayacağını belirtmesi üzerine, bu süreçteki görevleri yerine getirmek üzere, "Agent Bank" adı verilen bir aracı banka seçilmektedir. Aracı bankanın görevleri aşağıda sayılmaktadır [6].

- Kullanılacak kredinin katılımcılardan toplanıp ödünç alana verilmesi,

- Anasözleşmede belirtilen faiz ve ödeme koşullarına göre faizin vadesinde hesaplanarak borçludan tahsili ve katılımcılara ödenmesi,

- Sendikasyon kredisinin amacı doğrultusunda kullanılıp kullanılmadığının takip edilmesi,

- Her üç ayda bir yayımlanan ve bir bağımsız denetim kurumu tarafından onaylanan finansal raporları analiz edip, borçlu hakkında katılımcıları bilgilendirmek,

- Kredinin kullanıldığı sürede borçlunun ödeme güçlüğü içine girip girmediğini takip ederek katılımcıları haberdar etmek,

- Vade sonunda anapara ve faizin borçludan tahsil edilerek katılımcılara ödenmesini sağlamak.

Aracı banka yukarıda belirttiğimiz önemli görevleri yaptığı için kredi alan kurumdan pazarlık sonucunda belirlenecek komisyonu (agency fee) talep etmektedir.

V. SENDİKASYON KREDİLERİNİN FAYDALARI

V.1. Borçlu İçin Avantajları

Sendikasyon kredisinin krediyi alan açısından en önemli avantajları; çok büyük montanlı olması, diğer kaynaklara göre daha uzun vadeli olması, maliyet açısından daha cazip koşullarla temin edilebilmesi ve sendikasyon yoluyla bankanın kredi değerliliğinin tüm piyasalara duyurulmasıdır.

Eğer gereksinim duyulan fon aynı amaç için kullanılacaksa, birden fazla kredi alıp bunları yönetmek borçlu için oldukça zor olacaktır. Bu nedenle borçlunun bu kredileri tek bir kredide toplayabilmesi, işini kolaylaştırması açısından önemlidir. Borçlu için bir diğer avantaj ise, fonun belirli bir süre boyunca sağlanacağından emin olmasıdır. Borçlu, krediyi kullanarak gerçekleştirmeye başladığı faaliyetlerin yarım kalması tehlikesiyle karşı karşıya olmaz [1].

Sendikasyon kredileri, yalnızca bu krediyi sağlayan banka açısından değil, aynı zamanda o bankanın faaliyette bulunduğu ülke açısından da büyük avantajlar sağlamaktadır. Sendikasyon alan banka, ülkesinin itibarını da artırmaktadır.

Sendikasyon kredilerinin yukarıdaki avantajlarının devamlı olabilmesi için, borçlu bankanın kendisini kur riskine karşı koruması (hedging) da gerekmektedir. Borçlandığı yabancı para döviz cinsinin faaliyette bulunduğu ülkede aşırı değer kazanması sonucunda, büyük montanlı zararlar söz konusu olabilecektir.

V.2. Sendikasyona Katılan Bankaların Elde Ettiği Avantajlar

Sendikasyona katılan bankalar, uluslararası bir derecelendirme kuruluşunun denetiminden geçmiş, katılımcı bankaların tamamınca kredilendirmeye layık görülmüş olan bir kuruluş ile kredi ilişkisine girdiği için kredi riskini hemen hemen sıfırlamış olmaktadır. Söz konusu bankalar, aynı zamanda kredi riskini de diğer katılımcılarla paylaşmaktadır. Çünkü kredinin belli bir kısmı geri ödenirse dahi kalan borç tüm katılımcılara ödenmek zorundadır.

Katılımcı bankalar, bu kredi ilişkisi sonucunda faiz, ücret ve komisyon adı altında gelir elde etmekte ve sendikasyon kredisinin törensel niteliği gereği isimlerini tüm mali piyasalara duyurma olanağına kavuşmuş olmaktadır.

VI. DÜNYADA ve TÜRKİYE'DE SENDİKASYON KREDİLERİNİN DURUMU ve GELİŞİMİ

Sendikasyon kredileri konusunda dünya çapında yoğun olarak faaliyet gösteren bankalar genellikle Amerika Birleşik Devletleri kökenlidir. Dönemsel olarak değişmekle birlikte, uluslararası sendikasyon kredileri piyasasında etkin olarak rol alan bazı bankalar Loan Syndication and Trading Association'ın istatistiklerine göre; Bank of Montreal, The Bank of New York, Bank of Nova Scotia, Banc One, Banc of America Securities LLC, Bank Boston, BT Alex Brown/Deutsche Bank AG, BNP Paribas, Bear Stearns, The Chase Manhattan Bank NA, CIBC World Markets, Citibank NA, Credit Lyonnais, Credit Suisse First Boston Corporation, DLJ Capital Funding, Inc., First Union Capital Markets Corp., Goldman, Sachs & Company, J.P. Morgan & Company Incorporated, Lehman Brothers, Inc., Merrill Lynch, Pierce Fenner & Smith Incorporated, Morgan Stanley & Company, TD Securities (USA) Inc., UBS Warburg gibi banka ve finansal kuruluşlardır [7]. Söz konusu banka ve finansal kuruluşlar hem kredilerin toplam miktarında, hem de işlem sayısında ilk sıralarda yer almaktadırlar.

2001 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde meydana gelen terörist saldırılar, Afganistan'a yönelik müdahale ve terörü destekleyen ülkelere karşı yapılan psikolojik baskılar sonucu dünya ekonomisinde genel bir durgunluk başgöstermesi nedeniyle uluslararası sendikasyon piyasası da bundan olumsuz yönde etkilenmiştir.

Tablo.1'de görüldüğü gibi 2001 yılında yeni sendikasyon kredileri yüzde 6,1 oranında azalarak 1,4 trilyon dolara gerilemiştir. Bu dönemde, gelişmekte olan ülkelere yönelik yeni sendikasyon kredileri yüzde 26, gelişmiş ülkelerin sendikasyon kredisini kullanımı ise yüzde

4,7 oranında azalmıştır. Gelişmekte olan ülkeler grubunda en belirgin daralma, sırasıyla yüzde 59,3 ve yüzde 56,8 ile Tayvan ve Türkiye'ye yönelik yeni sendikasyon kredilerinde gerçekleşirken; Meksika, Brezilya ve Güney Afrika yeni sendikasyon kredisini kullanımı en çok artan ülkeler olmuştur. Gelişmiş ülkelere yönelik sendikasyon kredilerindeki azalmada ise, İngiltere, Almanya ve Hollanda'ya yönelik sendikasyon kredilerindeki daralma etkili olmuştur [8].

Türkiye pazarındaki sendikasyonlar kısıtlı sayıda firmaya ve ağırlıklı bankalara yönelik olarak gerçekleştirilmektedir. T.C. Ziraat Bankası, 1982 yılında aldığı ilk krediyle Türk bankalarına açılan sendikasyonlara öncülük etmiştir [9].

Tüm dünyada İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kullanılmaya başlanılan sendikasyon kredisini yöntemiyle ülke ve bankalara kaynak sağlanması işlemine ülkemizde yoğun olarak 1989 yılında başlanmıştır. Özellikle bankalarımız 1990'lı yılların başında çok farklı ülke bankalarından sendikasyon kredileri temin etmişlerdir. Bu dönemde bankalarımızca yurtdışından sağlanan sendikasyon kredileri, genellikle ihracatın finansmanında kullanılmıştır. 1994 krizi ile bankalarımızın ve Türkiye'nin kredi değerliliğinin düşmesine paralel olarak birkaç yıllık bir süre için sendikasyon kredisini olanakları sınırlanmıştır.

Şekil.1'de de görüleceği gibi ülkemizde sendikasyon kredisini kullanımı kriz dönemleri ve müteakip dönemlerde tutar olarak azalmaktadır. Özellikle 1994 ve 2001 yıllarındaki daralma oldukça dikkat çekmektedir. Sendikasyon kredilerinin kullanımındaki artış ekonomideki istikrar arasında doğrusal bir ilişki olduğu tabloda açıkça görülmektedir. Tablo.2'de ise, ülkemizin uluslararası piyasalardan en yaygın sendikasyon kredisini kullandığı yıl olan 2000 yılında bankalarımızın gerçekleştirdikleri sendikasyon tutarları yer almaktadır.

Bankalarımız, sendikasyon kredisini sağlamış oldukları fonları açık pozisyon işlemlerinde kullandıklarından 1994 yılında kurların aşırı değerlenmesinden son derece olumsuz etkilenmişlerdir. Bugün bankacılık sistemimizde oluşan bazı problemlerin temelinde 1994 döviz krizinde açık pozisyona yakalanılması ve sendikasyon kredilerinin geri ödemelerinin yüksek kurlarla yapılarak zarar edilmesi yatmaktadır. Bazı bankalarımızın bilançoları ilgili dönemde olumsuz etkilenmiş ve bu zararlar müteakip yıllarda kompanse edilememiştir.

Krizden sonra sendikasyon kredisini kullanımı, 1998 ve 1999 yıllarında yeniden başlamış olup, 2000 yılında çok sayıda ve büyük miktarlarda gerçekleşmiştir. Bankalarımız sendikasyon kredileri konusunda 2000 yılında yakalamış oldukları performansı 2001 yılı içerisinde devam ettirememişlerdir. Yılın ilk döneminde

yaşanan ekonomik sorunlar ve ülkemizin kredi değerliliğinin uluslar arası kuruluşlar nezdinde düşmesi yeni sendikasyon kredilerinin teminini olanaksız kılmıştır. Çok az sayıda banka yeni sendikasyon sağlayabilmiş, bazı bankalar daha önce aldıkları kredileri geri ödemede oldukça zorlanmış ya da vadesi dolan sendikasyonları temdit edebilmiştir.

2000 yılı kasım ve 2001 yılı Şubat aylarında yaşanan krizler, döviz kurunun dalgalanmaya bırakılması ve ekonominin daralma eğilimine girmesi sonucu bankaların yurtdışından kullanmış olduğu kredilerde hem arz yönlü hem de talep yönlü bir daralma ortaya çıkmıştır [10].

Bankalarımız son on yıllık dönemde temin ettikleri sendikasyon kredilerini ülkedeki açık pozisyon avantajından yararlanarak daha çok hazine bonusu alınmasında kullanmışlardır. Nisbi olarak para politikası aracı olarak kur çıpasının uygulandığı dönemlerde sendikasyona çıkılarak uluslararası mali piyasalardan dış kaynak temin edilmesi ve bu kaynağı fonu devlete borç vererek değerlendirme politikası bankalarımıza önemli kar avantajı sağlamıştır. Çünkü sendikasyon kredilerinin faizleri ile kur artış oranı birlikte dikkate alındığında kredinin maliyeti devlet iç borçlanma senetlerinin getirisi karşısında sürekli düşük kalmıştır. Bu durum bankalarımızı daha çok sendikasyona başvurmaya sevk etmiştir. Ancak, kurlarda aşırı yükselme dönemlerinde kendisini kur riskine karşı garanti etmemiş olan bankalar önemli tutarda zarar kaydetmişlerdir. Genel olarak değerlendirildiğinde son on yıllık dönemde uluslararası piyasalardan sağlanan sendikasyon kredileri istisna dönemler dışında bankacılık sektörü üzerinde olumlu etki yaratmıştır. Bankacılık sektöründeki sermaye yetersizliği ve iç piyasadan ek kaynak temin edilebilmesi için daha yüksek oranda faiz maliyetine katlanılması zorunluluğu, bankalarımız açısından sendikasyon kredilerini cazip hale getirmiştir.

Ülkemizde bankacılık sektöründeki aktif toplamı, sermaye ve mevduat rakamları ile temin edilen sendikasyon kredileri karşılaştırıldığında bu kredilerin, sektöre önemli katkı sağladığı görülecektir. 2000 yılı sonuçlarına göre [11] Türk bankacılık sektöründe aktif toplamı yaklaşık 155 milyar Dolar, sermaye 11 milyar dolar ve toplam mevduat 88 milyar dolar seviyesinde iken aynı yılda 9,5 milyar dolar sendikasyon kredisi temin edilmesi bankacılık sektörü açısından önemli bir gelişmedir. Başka bir ifadeyle yaklaşık olarak sektöre mevcut sermaye kadar ek sermaye girmiş demektir.

VII. SEKURİTİZASYON (MENKUL KIYMETLEŞTİRME) YOLUYLA ULUSLARARASI PİYASALARDAN FİNANSMAN SAĞLANMASI

Sendikasyon kredilerine benzer bir finansman yöntemi de uluslararası mali piyasalarda sekuritizedasyon (menkul kıymetleştirme) yoluyla borçlanmadır. Bu yöntemin sendikasyon kredisinden temel farkı, kredi karşılığında borçludan maddi bir teminat alınmasıdır. Bu teminat, borçlunun mevcut ve gelecek dönemdeki bazı alacaklarının katılımcı bankalar lehine temlik edilmesi suretiyle alınmaktadır. Bu makalenin temel konusunu sendikasyon kredileri oluşturması nedeniyle sekuritizedasyon konusunda kısa bir açıklama ile yetinilecektir.

Genel anlamıyla sekuritizedasyon; mevcutların, alacakların ya da gelecekte elde edilecek gelirlerin karşılık gösterilerek yeniden bir finansman sağlanması yöntemidir. Varlıklar ihraççı kurum bünyesinde bırakılabildiği gibi bağımsız bir birime (fona) de devredilerek operasyon gerçekleştirilebilmektedir.

Sekuritizedasyona ihracat alacakları, yurtdışında çalışan kişilerin gönderdikleri dövizler, yabancı kartlarla ülke içinde yapılan alışverişlere ait döviz alacakları, yabancı banka ve şahıslara ait çekler konu olabilmektedir. Kurumların yurtdışından bu tür bir finansman sağlayabilmeleri için öncelikle kendilerini bir derecelendirme kuruluşunun tetkikinden geçirmeleri gerekmektedir. Rating kuruluşları ülke şartları, geçmişteki performans ve gelecekteki muhtemel nakit akışlarına göre ilgili mali kuruluşu değerlendirerek dereceleme tabi tutmaktadır. Bu dereceleme sonucuna göre yurtdışındaki aracı banka ya da kurum / kurumlar ilgili krediye aracı olmayı kabul ya da reddetmektedirler. Aracı kurum gerekli tüm belgeleri sağladıktan sonra ilgili krediye katkıda bulunabilecek mali kurumlara gerekli duyuruları yapmakta ve sonuçta bir kredi tesis edilmiş olmaktadır [12].

Sekuritizedasyon; uzun vadeli varlıkların ya da alacakların likit hale getirilmesi, düşük risk taşıması dolayısıyla ucuz maliyetli kaynak sağlanabilmesi, aktiflerin bilanço dışına çıkarılarak finansal rasyoların iyileştirilmesi gibi amaçlarla yapılmaktadır.

Ülkemizde birçok banka sendikasyon kredilerinde olduğu gibi, gerek içinde bulunduğumuz yıl içerisinde gerekse de geçtiğimiz yıllarda özellikle kredi kartı alacaklarının temlik edilmesi yoluyla yüksek miktarlarda sekuritizedasyon kredisi sağlamışlardır.

VIII. SONUÇ ve ÖNERİLER

Uluslararası kredilendirmede en çok kullanılan ve bu piyasalardaki işlemlerin % 90'ını kapsayan sendikasyon kredileri, iç tasarrufları yetersiz olan gelişmekte olan ülkelere cazip olanaklar sunmaktadır. Bir ülkenin bankalarının uluslararası sendikasyon piyasasından yoğun şekilde borçlanması, bu ülkenin kredi değerliliğinin yüksek olduğunun bir göstergesidir.

Sendikasyon kredileri istikrarlı bir ekonomik ve politik yapısı olan gelişmekte olan ülkeler için çok cazip olanakları banka ve kuruluşlara sunmaktadır. Nitekim geçtiğimiz dönemde birçok banka ve finansal kuruluş uluslararası piyasalardan sağladığı fonları ekonomik açıdan daha karlı alanlarda değerlendirerek kar sağlamıştır. Ülkemiz için banka bilançolarına yansıyan bu kaynaklar oldukça önemli bir işlev görmüştür. Bu fonlar ülkemiz bankalarının uluslararası kuruluşlar nezdinde daha çok tanınmasına katkıda bulunmuş, bankalarımız ve devlet kolay ve ucuz fon temin edebilmiş ve zaten çok zayıf olan bankacılık sektörüne adeta ek kaynak sağlamıştır.

Sendikasyon kredileri finans ve ekonomi üzerindeki olumlu etkilerinin yanı sıra, politik ve ekonomik istikrarın devamlı olamaması durumunda yaratabileceği potansiyel riskler nedeniyle son derece olumsuz sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan ekonomik krizlerde bankalarımız, yeni dış kredi imkanlarının ortadan kalkması ile, sendikasyon kredilerini geri ödemekte zorlanmışlar ve mali bünyelerinde onarılamaz yaralar açmışlardır.

Ülkemizde son dönemde yoğun şekilde sendikasyon yoluyla dış piyasalardan borçlanmaya gidilmesi ve bu kredilerin daha çok açık pozisyon yaratma amacıyla kullanılması, geçtiğimiz yıl içerisinde yaşanan devalüasyon ve dalgalı kura geçiş politikası gereği bazı bankalarımız mali sıkıntıya düşmüşlerdir. Sendikasyon geri ödemelerinin kurların yüksek olduğu dönemlere rastlaması banka bilançolarını olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye gibi ekonomik, politik, jeopolitik bakımlardan istikrarın kolaylıkla bozulabilme ihtimali olan bir ortamda faaliyet gösteren bankalarımızın kendilerini kur riskine karşı hazır durumda bulundurmalarında büyük yararlar bulunmaktadır. Bankalarımızın 1994 ve içinde bulunduğumuz yılda yaşanan gelişmeleri unutmuyarak, risk yönetimi konusuna gereken önemi vermeleri gerekmektedir.

Türk Bankaları uluslararası finansal piyasalardan makul maliyetlerle sendikasyon kredisi temin edebilmeleri, ülkemiz bankacılığının güçlenmesi, bankalarımızın uluslar arası alanda tanınırlığının artması ve küresel ölçüde rekabet edebilme açılarından oldukça

önem taşımaktadır. Bu konuda bankalarımızın daha fazla çalışmaları ve hükümetin de bu konuda destekleyici faaliyetlerde bulunmasında fayda görülmektedir.

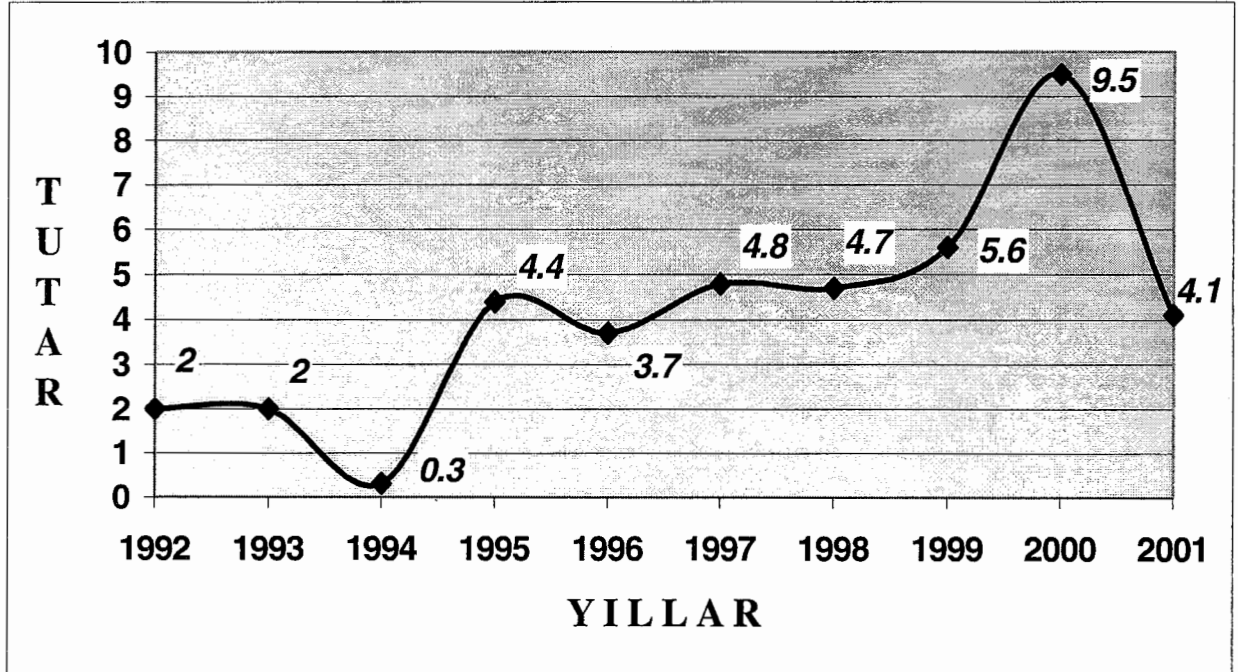
YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] PARASIZ, İ., **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi, 5. Baskı, Bursa, 1994, ss.677-678.
- [2] **Investopedia**, <http://www.investopedia.com/terms>
- [3] KALAYCIOĞLU, Ö., "Sendikasyon Kredileri", **Active Bankacılık ve Finans Dergisi**, Sayı: 4, Aralık 1998-Ocak 1999, ss.43,46.
- [4] ERDEMOL, H., **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, Ak Yayınları, İstanbul, 1989, s.115.
- [5] REUTERS
- [6] UZUNOĞLU, S., **Yeni Finansman Teknikleri**, Strata Yayınları, 1998, s.118.
- [7] Loan Syndication and Trading Association, <http://www.lsta.org>.
- [8] Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, **Yıllık Rapor 2001**, <http://www.bddk.org.tr>.
- [9] YÜRÜKOĞLU, L., "Dünya ve Türkiye Pazarında Sendikasyon Kredileri Konusunda Faaliyet Gösteren Bankalar", **Dünya Ekonomi-Politika Gazetesi**, 22 Kasım 1994.
- [10] Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, **Yıllık Rapor 2001**, Ankara, 2002, s.131.
- [11] Türkiye Bankalar Birliği, www.tbb.org.tr.
- [12] YILMAZ, E., **Türkiye'de Kredi Kartı Uygulaması ve Ekonomik Etkileri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2002, s.181.
- [13] REUTERS, **2000 Yılında Kullanılan Sendikasyon Kredileri**, 2 Ocak 2001.
- [14] Bank for International Settlements, <http://www.bis.org>.

Tablo.1: Uluslararası Sendikasyon Kredileri (Milyar Dolar)

	1999	2000		2001				Yıllık	
	Yıllık	Yıllık	3.çeyrek	4. çeyrek	1. çeyrek	2. çeyrek	3. çeyrek		4. çeyrek
Tüm Ülkeler	1.025,8	1.465,0	424,4	74,8	271,0	452,0	331,7	321,7	1.376,3
Gelişmiş Ülkeler	961,8	1.331,6	390,7	34,3	243,2	429,6	299,2	296,6	1.268,6
ABD	625,8	808,3	200,1	201,8	167,2	309,9	191,7	177,1	845,9
İngiltere	93,4	127,9	47,9	34,9	13,6	31,8	24,9	33,3	103,6
Japonya	15,7	21,5	2,3	3,8	10,8	5,4	7,7	2,1	26,0
Almanya	47,6	42,4	10,7	22,2	3,2	16,1	11,4	5,0	35,7
Gelişmekte Olan Ülk.	55,1	94,6	25,3	35,8	13,4	14,1	22,7	19,8	70,0
Afrika-Orta Doğu	11,4	15,2	6,5	3,7	2,4	3,0	6,4	2,4	14,1
Güney Afrika	2,4	5,0	2,4	0,9	0,9	0,8	5,0	0,9	7,6
Asya-Pasifik	16,0	32,8	9,1	9,5	4,0	4,6	5,6	5,1	19,3
G.Kore	2,7	7,9	2,5	2,8	0,9	1,8	2,3	1,4	6,4
Tayvan, Çin	4,9	9,1	0,5	2,0	0,3	0,7	0,9	1,8	3,7
Avrupa	10,4	20,2	3,9	11,2	2,0	2,0	4,4	4,0	12,4
Türkiye	5,6	9,5	2,6	4,4	0,5	0,6	1,5	1,5	4,1
Rusya	0,5	3,7	0,1	2,8	0,4	0,5	0,7	0,5	2,1
Latin Amerika	17,3	26,4	5,8	11,4	5,0	4,5	6,4	8,4	24,2
Arjantin	3,2	3,6	1,1	0,5	1,0	0,4	0,5	0,5	2,4
Brezilya	4,8	4,9	1,2	1,9	0,6	1,2	3,0	2,2	7,0
Meksika	5,9	7,1	1,3	2,9	2,3	2,1	0,8	4,0	9,2
Off-Shore Merkezler	8,9	37,3	7,9	4,7	13,3	7,3	9,6	5,0	35,2
Uluslararası Kurumlar		1,5	0,5		1,1	1,0	0,2	0,3	2,5

Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Yıllık Rapor 2001, <http://www.bddk.org.tr> [8].



Şekil.1: Türkiye'nin 1992-2001 Döneminde Uluslararası Piyasalardan Aldığı Sendikasyon Kredileri (Milyar Dolar)

Kaynak: Bank for International Settlements, <http://www.bis.org> [14].

Tablo.2: Bankalarımızın 2000 Yılında Uluslararası Piyasalardan Sağladığı Sendikasyon Kredileri

BANKA	KREDİ CİNSİ	KREDİ MİKTARI	FAİZİ %	TARİH
Garanti Bankası	Euro	400.000.000	E+0.50	10 Mart
Dışbank	Dolar	60.000.000	L+0.85	22 Mart
Toprakbank	Dolar	90.000.000	L+0.80	10 Nisan
Osmanlı Bankası	Dolar	100.000.000	L+0.55	17 Mayıs
Eximbank	Dolar	160.000.000	L+1.10	23 Mayıs
Vakıfbank	Dolar	130.000.000	L+1.00	2 Haziran
Finansbank	Dolar	110.000.000	L+0.90	8 Haziran
Dışbank	Dolar	60.000.000	L+0.80	20 Haziran
Alternatifbank	Dolar	40.000.000	L+1.10	22 Haziran
Akbank	Dolar	400.000.000	L+0.50	28 Haziran
Türk Ekonomi Bankası	Dolar	80.000.000	L+0.65	30 Haziran
Garanti Bankası	Dolar	400.000.000	L+0.475	6 Temmuz
Yapı Kredi Bankası	Dolar	450.000.000	L+0.50	11 Temmuz
Koçbank	Dolar	220.000.000	L+0.55	13 Temmuz
Demirbank	Dolar	110.000.000	L+0.75	14 Temmuz
Körfezbank	Dolar	100.000.000	L+0.75	21 Temmuz
İş Bankası	Dolar	500.000.000	L+0.45	18 Ağustos
Finansbank	Dolar	85.000.000	L+0.90	24 Ağustos
Tekstilbank	Dolar	25.000.000	L+1.00	8 Eylül
Türk Ekonomi Bankası	Dolar	100.000.000	L+0.60	22 Eylül
Yapı Kredi Bankası	Dolar	300.000.000	L+0.50	29 Eylül
Eximbank	Dolar	220.000.000	L+0.95	3 Ekim
Akbank	Dolar	350.000.000	L+0.50	13 Ekim
Denizbank	Dolar	35.000.000	L+1.10	13 Ekim
Finansbank	Dolar	50.000.000	L+0.80	18 Ekim
Osmanlı Bankası	Dolar	120.000.000	L+0.55	27 Ekim
Alternatifbank	Dolar	35.000.000	L+0.90	17 Kasım
Körfezbank	Dolar	100.000.000	L+0.70	27 Kasım
Demirbank	Dolar	140.000.000	L+0.70	28 Kasım
Koçbank	Dolar	220.000.000	L+0.50	6 Aralık
Pamukbank	Dolar	100.000.000	L+0.85	12 Aralık
İş Bankası	Dolar	275.000.000	L+0.45	18 Aralık

Kaynak: REUTERS, "2000 Yılında Kullanılan Sendikasyon Kredileri", 2 Ocak 2001 [13].

FINANSAL KRİZLERİN ANATOMİSİ

Nejla ADANUR AKLAN

Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Araştırma Görevlisi, Dr.

Abstract: Financial crisis met not only in Latin American and Asian Countries but in Turkey as well require that this issue be investigated again. Capital flows are the exchange of the money in international fields. After Bretton Woods system collapsed in world economy, financial markets have gained more international character due to capital flows. During 1990's capital flows gained short term character. The most important cause of this is that systematic risk is high owing to potential balance of payments problems and currency risk which is present in most of the developing countries. The fact that systematic risk is high has caused the risk premium added to interest rates to be determined high. Those countries have become attractive investment fields for short term capital having a speculative structure. Short term capital flows are composed of exchange credits obtained from foreign markets by commercial banks and foreign time deposits accounts of foreigners and portfolio investments in stock markets. Financial liberalization arrangements having importance from the second half of 1980's in the world economy have abolished the obstacles in front of capital flows. The main reason of financial crisis met in Turkey and in some developing countries in the 1990's is the liquidity scarcity resulting from sudden capital outflows of short term flows. Sudden decrease of capital flows resulted in net foreign asset losses in significant quantities in those countries.

The primary aim of our study is to define the importance of "speculative attacks" in the formation of crisis. In our study, speculative attack case has been taken up and investigated in view of fixed foreign exchange rate systems.

I. GİRİŞ

Kişi başına gelir seviyesinin yüksek olduğu ve önemli miktarda modern fiziksel sermaye mallarına sahip olan gelişmiş ülkelerde piyasa faiz hadleri, düşük tasarruf ve yüksek fiziksel sermaye ihtiyacına sahip gelişmekte olan ülkelere göre daha düşüktür. Gelişmekte olan ülkelerdeki yüksek faiz oranları bu anlamda uluslararası finansal sistemde sermaye akımlarını teşvik eden bir unsur haline gelmektedir. Faiz oranlarındaki yükselme ile birlikte, gelişmekte olan ülkelere yönelen sermaye akımlarının 1990'lı yıllarda kompozisyonu değişmiştir. Ağırlıklı olarak portföy yatırımı şekline dönüşen sermaye akımları nedeniyle uluslararası finansal sistemde banka dışı kurumsal yatırımcıların önemi artmıştır. Söz konusu yatırımcılar, kısa dönemli fonlarını yüksek faiz-düşük kur uygulayan ülkelere yönlendirerek spekülative kazanç elde

etmeyi hedeflemişlerdir. Sermayenin yöneldiği ülkelerde uygulanan sabit kur sistemleri de yatırımcıların hedeflerini gerçekleştirmelerini olanaklı kılmıştır. Ancak söz konusu sistemde gelişmekte olan ülkeler, "spekülative atak" olarak nitelendirilen ve ulusal paralar üzerinde baskı yaratarak makro ekonomide istikrarsızlıklara neden olan sermaye çıkışlarıyla karşı karşıya kalmışlardır.

Çalışmamızın temel amacı, sermaye akımlarını yönlendirmenin bir aracı olarak kullanılan sabit döviz kuru uygulamasının spekülative ataklara açık yapılarını ortaya koymaktır. Çalışmamızda ayrıca, gelişmekte olan ülkelerdeki kriz oluşumunu etkileyen faktörlerden hareketle, Türkiye ekonomisi'nde yaşanan son dönem krizlerinin bir değerlendirilmesi yapılacaktır.

II. FINANSAL KRİZLERİN BAŞLICA NEDENLERİ

Finansal krizlerin nedenlerine yönelik olarak literatürde çok farklı görüş söz konusudur. Ancak söz konusu görüşler içinde başlıca iki yaklaşım ağırlık kazanmaktadır. Bu yaklaşımlardan ilki finansal liberalizasyon, diğeri ise sabit döviz kuru sistemidir.

II.1. Finansal Liberalizasyonun Kriz Oluşumuna Etkileri

Ülkeler finansal liberalizasyona bağlı olarak döviz kontrollerini kaldırmaya ve finansal piyasalarını yeniden düzenlemeye başladıklarında, zayıf ülke paraları global sermaye akımlarından etkilenerek oldukça istikrarsızlaşmıştır. Söz konusu şartlarda Bretton Woods gibi ayarlanabilir askı sistemini işletmekte mümkün olmamıştır. 1971-1973 dönemindeki spekülative ataklar, Bretton Woods sisteminin işleyişini güçleştirmiştir.

Uluslararası para sistemine istikrar kazandırmak ve ülkelerin ödemeler dengesi sorunlarını çözmek gibi temel amaçlarla kurulmuş olan Bretton Woods sistemi, ABD Dolarını temel para olarak almış ve bu paraya dayalı bir altın kambiyo sistemi benimsemiştir. Ancak gerek üye

ülkelerin savaş sonrası ihtiyaç duydukları likiditenin temin edilememesi, gerek ABD'nin dış ödemeler dengesi açıkları ve gerekse altın miktarının arttırılamamasının neden olduğu sorunlar, 1944 yılında kurulan sistemin 1971 yılında terk edilmesine yol açmıştır [1]. 1980'li yılların son döneminde ise Avrupa Tek Pazarı hedefine bağlı olarak sermaye kontrolleri kaldırıldığında sistem, spekülasyon ataklara daha açık hale gelmiştir.

Finansal liberalizasyon süreci ile birlikte gelişmekte olan ülkelere yüksek reel faiz oranlarından yabancı sermaye girişi teşvik edilmiştir. Sermaye girişi, ulusal paralarını dolara sabitleyerek sabit döviz kuru sistemini uygulayan hükümet politikalarıyla da desteklenmiştir.

Finansal liberalizasyona bağlı olarak gelişen yüksek reel faiz oranları, gelişmekte olan ülkelerdeki bankacılık sektörünün likidite krizlerinin önemli sebeplerinden birini teşkil etmektedir. Faiz oranlarındaki yükselme, gelişmekte olan ülkelerdeki finansal istikrarsızlığın önemli bir göstergesidir. Çünkü yüksek faiz oranlarından borç verme işlemleri, piyasada riskli seven yatırımcıların olduğunu ve kredi riskinin yükseldiğini ortaya koymaktadır. Faiz oranlarındaki yükselmenin bankacılık sisteminin net serveti üzerine etkileri söz konusudur. Faiz oranlarındaki yükselme, şimdiki değer itibarıyla varlıkların değerindeki azalmayı hızlandırarak, bankacılık sisteminin net servetini etkilemektedir. Çünkü uzun vadeye sahip varlıkların değeri, kısa vadeye sahip yükümlülüklerin değerindeki artıştan daha fazla azalmaktadır [2].

Ancak faiz oranlarının yükseltilmesi gerektiğini savunan görüşler de mevcuttur. Söz konusu görüşün finansal liberalizasyon literatüründeki en önemli temsilcileri, McKinnon ve Shaw'dır.

Mc Kinnon-Shaw'a göre [3-4], negatif faiz uygulamaları gibi finansal baskıyı teşvik eden politikalar da tasarruf eğilimini düşürmektedir. Finansal liberalizasyon sonunda gerçekleşen yüksek faiz oranları, hanehalkının tasarruf eğilimini arttırmaktadır. Mc Kinnon-Shaw hipotezinde finansal aracılık hizmetleri ile reel faiz oranları arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğu vurgulanmaktadır. Reel faiz oranları rekabet edilebilir seviyenin altına düştüğünde, finansal baskıdan söz edilmektedir. Yüksek reel faiz oranları finansal tasarrufları ve finansal aracılık hizmetlerini teşvik etmekte ve bundan dolayı özel sektöre yönelik krediler artmaktadır. Bu durum, dolaylı olarak yatırım ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Mc Kinnon-Shaw [3-4] hipotezinde vurgulanan temel husus, reel faiz oranlarının tasarruflar üzerindeki miktar etkisidir [5]. Ancak uygulamadaki örneklerin bir kısmı Mc Kinnon-Shaw hipoteziyle bağdaşmamaktadır. Latin Amerika'daki finansal baskı sürecini takiben ağırlık kazanan ulusal sermaye piyasalarının liberalizasyonuna yönelik uygulamalar, 1980'li yıllarda başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

Söz konusu ülkelerdeki finansal liberalizasyon uygulamaları, finansal sisteme yönelik kurumsal düzenlemelerin yapılmadığı bir ortamda gerçekleştirilmiştir. Finansal baskının kaldırılarak kurumsal düzenlemeler yapılmadan finansal liberalizasyon politikalarına ağırlık verilmesi, finansal piyasaları krizlere açık hale getirmiştir [5]. Gelişmekte olan ülkelerde finansal liberalizasyon ile birlikte 1990'lı yıllarda uluslararası sermaye girişleri ile beslenen bir kredi arzı genişlemesi söz konusu olmuştur. Bu dönemde bankacılık sistemi aşırı risk yüklenerek kredi arzını arttırmıştır [6].

Uluslararası sermaye akımları nedeniyle oluşan likidite fazlalığı, gayrimenkul ve menkul değerler piyasalarına yönelmiştir. Söz konusu piyasalara yönelen likidite fazlası, bu piyasalarda gayrimenkul ve menkul değer fiyatlarında artışlara neden olmuştur. Gayrimenkul ve menkul değer fiyatlarında meydana gelen fiyat yükselmelerinde iki temel süreç söz konusudur. 1. Finansal liberalizasyon veya merkez bankasının izlemiş olduğu genişleyici kredi politikaları. Kredi genişlemesi özellikle gayrimenkul ve menkul değerler piyasasında fiyat arttırıcı bir etki yaratmaktadır. 2. Kısa vadeli borçlanarak yüksek fiyattan gayrimenkul ve menkul değer satın alınmasına yönelik yatırımcıların borçlarını geri ödeyememeleri, finansal sistemde istikrarsızlık yaratmıştır. Bankacılık veya döviz krizleri söz konusu ödeme güçlüklerini takiben meydana gelmiştir [7]. Meksika son dönem krizlerine örnek olarak gösterilebilecek bir ülkedir. Meksika'da finansal liberalizasyona bağlı olarak 1990 yılında bankalar özelleştirilmiştir. Söz konusu dönemde banka kredilerinde önemli artışlar meydana gelmiştir. Banka kredileri 1980 yılında GSYİH'nin %10'unu iken, 1994 yılında %40 düzeyine ulaşmıştır. Hisse senedi fiyatlarındaki yükselmeler 1990'lı yıllarda da devam etmiştir. Ancak 1994 yılında ulusal paranın yabancı paralar karşısında değer kazanması aktif fiyatlarındaki yükselmeyi azaltmıştır. Hisse senedi ve diğer varlıkların fiyatlarında meydana gelen düşüşler bankacılık ve döviz krizlerine neden olmuştur [7]. Kredi genişlemesi söz konusu olduğunda yatırımcılar, riski yüksek yatırım projelerine yönelmektedirler. Ayrıca gelecek dönemlerde kredi genişlemesi olacağına dair beklentiler arttığında, cari dönem varlık fiyatları yükselmektedir. Varlık fiyatlarındaki ani yükselmeler muhtemel bir krizin öncüsü olarak değerlendirilebilir [7].

Gelişmekte olan ülke krizlerinin oluşumunda sermaye akımlarının etkisi büyüktür. Sermaye akımlarını tamamen dışsal olarak değerlendirmek mümkün değildir. Bankacılık sektörünün sermaye akımlarını teşvik konusunda önemli bir işlevi vardır. Finansal sisteme giren yeni sermaye, bankacılık sistemi tarafından piyasaya kredi olarak verilerek likidite fazlası yaratıldığından, gayrimenkul ve hisse senetleri fiyatlarında artış meydana gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki bankacılık sistemi, kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını yabancı

kaynaklardan karşılamaktadır. Sermaye çıkışının söz konusu olduğu durumlarda kredi arzı daraldığından, finansal sistem istikrarsızlaşmaktadır [8]. Demirgüç-Kunt ve Detragiache [9] çalışmalarında, banka krizlerinin meydana gelmesinde, makroekonomik gelişmelerden kaynaklanan istikrarsızlıklar dışında, bankacılık sisteminin yapısından kaynaklanan sorunların da etkili olduğunu savunmuşlardır. Özellikle bankacılık sisteminin kredi arzını büyük ölçüde sermaye girişlerine bağlı hale getirmesi, sermaye çıkışlarının olduğu durumda sistemde kriz oluşumunu hızlandırmıştır. Ayrıca mevduat sigortası uygulaması, bankacılık sisteminin riske duyarlılığını azaltarak, geri dönüşü riskli yatırım projelerine kredi arzını arttırmıştır. Söz konusu uygulama, bankacılık sisteminin mali yapısının zayıflamasına neden olan önemli bir etkidir [9]. Kredi arzının sermaye akımlarıyla bağlantılı hale gelmesi, varlık fiyatlarındaki değişimi arttırmaktadır. Sermaye girişlerinin arttığı dönemde varlık fiyatlarının yükselmesi, çıkışlarının arttığı dönemde ise varlık fiyatlarının düşmesi, gelişmekte olan ülkelerin gayrimenkul ve hisse senedi piyasalarında istikrarsız bir fiyat yapısına neden olmaktadır.

Mc Kinnon and Pill [10] ve Krugman [11] gibi bazı iktisatçıların çalışmalarında ahlaki tehlike (Moral Hazard) ile son dönem gelişmekte olan ülke krizleri arasında bağlantı olduğu savunulmaktadır. Söz konusu görüşlere göre son dönem Asya krizi gelişmekte olan ülkelerdeki hükümet garantilerinin neden olduğu, aşırı borçlanma veya aşırı risk yüklenimlerinden kaynaklanmaktadır. Sachs'a göre [12] ise bu süreci finansal liberalizasyona bağlı olarak gelişen ve mali piyasalar üzerindeki denetimleri zayıflatan uygulamalar hazırlamıştır. Sermaye yapıları zayıf olan bankaların finansal liberalizasyon ile birlikte mevduat toplamak amacıyla faiz oranlarını yükseltmeleri ve söz konusu kaynakları riskli yatırım projelerine aktarmaları, gelişmekte olan ülkelerde mali sistemi zayıflatan önemli bir başka faktördür [13]. Kurumsal düzenlemeler sağlanmadığında bankacılık sektörü, finansal liberalizasyon ile birlikte yönetim kapasitelerini aşan ölçülerde riskli yatırım projelerine yönelmektedir [14]. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerdeki bankacılık sektörünü likidite krizlerine açık bir hale getirmektedir.

Literatürde para krizlerinin bankacılık krizlerine bağlı olduğunu savunan görüşler mevcuttur. Söz konusu görüşler de bankacılık krizlerinin oluşumuna neden olan temel faktörün finansal liberalizasyon olduğu vurgulanmaktadır [15]. Para krizleri ile bankacılık krizleri arasındaki nedenselliğin yönü ile ilgili olarak Stoker [16] ise ödemeler dengesizliğinden bankacılık krizlerine doğru bir ilişki kurmaktadır. Stoker'a göre, yurtdışı faiz oranlarında yükselme şeklinde gerçekleşen bir dış kaynaklı şok, sabit döviz kuru şartlarında uluslararası rezervleri azaltmaktadır. Sterilizasyon politikaları uygulanmadığında bu durum, kredi arzının azalmasına, banka iflaslarına ve finansal krizlere neden olmaktadır.

Bu noktada devalüasyon uygulanması ise yabancı paralar cinsinden yükümlülükleri bulunan bankaların açık pozisyonlarını zayıflatmaktadır. Bazı çalışmalarda [17] ise finansal sektördeki sorunların para krizlerine neden olduğu savunulmaktadır. Söz konusu çalışmalara göre, merkez bankasının finansal kuruluşların açıklarını finanse etmek amacıyla para basması, Klasik Teoride vurgulandığı gibi, aşırı parasal genişlemeden kaynaklanan para krizlerine neden olmaktadır. Para ve bankacılık krizleri arasındaki nedenselliğin çift yönlü olduğunu savunan görüşler de [18] mevcuttur. Döviz kuruna dayalı istikrar programları bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Çünkü bu programlarda enflasyon, uluslararası seviyesine aşamalı bir şekilde düşmektedir. Bu noktada reel döviz kuru kümülatif olarak değer kazanmaktadır. Programın ilk aşamasında dış borçlanma ile finanse edilen ithalata bağlı olarak ekonomik aktiviteler genişlemekte, ilerleyen aşamalarda ise giderek artan cari işlemler bilançosu açıkları nedeniyle istikrar programları sürdürülemez bir nitelik kazanmaktadır. Söz konusu aşama, ulusal paraya karşı spekülasyon ataklarının başladığı aşamadır [15].

Krugman'a göre [19], globalizasyon ve sermaye akımlarının liberalizasyonu, oldukça istikrarsız bir finansal sistem yaratmıştır. Benzer bir görüş Stiglitz [20], tarafından da paylaşılmaktadır. Stiglitz'e göre, gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasalarının yeni politika düzenlemeleriyle yönetilmesi gerekmektedir. Bu düzenlemeler, banka iflaslarını düzenleyen kanunları ve Şili tarzı sermaye kontrollerini içermelidir [21]. Gelişmekte olan ülkelerde Asya krizi öncesinde, 1976-1996 döneminde 59 banka krizi yaşanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bankacılık krizlerinin ortalama maliyeti, söz konusu ülkelerin GSYİH'lerinin %9'una eşittir [8]. Gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akımları, makroekonomik göstergelerdeki nominal ve reel değişkenliğin önemli sebeplerinden birini teşkil etmektedir. Önemli miktardaki sermaye giriş ve çıkışları gelişmekte olan ülkelerin yeterli kurumsal düzenlemeye sahip olmayan finansal sistemlerini istikrarsızlaştırmaktadır [8].

II.2. Sabit Kur Sisteminin Spekülasyon Ataklara Açık Yapısı ve Kriz Oluşumuna Etkileri

Sabit kur sistemi, yüksek faiz - düşük kur politikası uygulayan ülkelerde, kısa vadeli fonların yönlendirilmesini kolaylaştırmaktadır. Sabit kur sisteminde, uluslararası rezervler yardımıyla kurun sabitliği sağlanmaktadır. Ancak spekülasyon atakları nedeniyle ulusal paraya olan talep azalarak, yabancı paraya olan talep arttığında, uluslararası rezervler azalacağından, kurun sabitliği korunamamaktadır. Ayrıca merkez bankalarının döviz satışıyla birlikte ulusal para, döviz döndüğünden, faiz oranları yükselmekte, ekonomik faaliyet hacmi ise daralmaktadır. Spekülasyon

ataklarla sabit döviz kuru sistemi arasındaki ilişkinin incelenmesi, son dönem finansal krizlerinin anlaşılmasını kolaylaştıracaktır. Bu çerçevede, öncelikle spekülâtif ataklara yönelik teorik yaklaşımlar incelenecektir. Sabit kur sistemleri ile finansal krizler arasındaki bağlantı ise diğer alt bölümün konusunu teşkil etmektedir.

II.2.1. Spekülâtif Ataklara Yönelik Başlıca Teorik Yaklaşımlar

Spekülâtif ataklara yönelik modeller iki ana başlık altında ele alınıp incelenebilir. Birinci kategoride yer alan modeller, Krugman'ın [22], görüşlerine dayanmaktadır. 1979 yılında yayınlanan makalesinde Krugman, krizleri rezerv kayıplarına neden olan ödemeler dengesi sorunu olarak değerlendirmektedir. Ödemeler dengesi krizleri ise sabit döviz kuru şartlarında otoritelerin genişleyici para politikası uygulamalarından kaynaklanmaktadır [22].

Krugman'ın [22] analizinde, ülke döviz piyasasına uluslararası rezervleriyle doğrudan müdahalelerde bulunarak kuru sabitlemektedir. Söz konusu kur seviyesinde uluslararası rezervler kurun sabitliğini korumak amacıyla aşamalı olarak azalmaktadır. Ancak ani spekülâtif ataklar nedeniyle uluslararası rezervlerin tükenmesi durumunda kurun sabitliği sağlanamamaktadır [22]. Ulusal para ile yabancı paradan oluşan uluslararası rezervler arasındaki ilişki, Krugman'ın analizinin merkezini oluşturmaktadır. Söz konusu ilişki bireylerin portföy dengelerinden hareketle incelenebilir.

Ülke sakinlerinin sadece ulusal ve yabancı para arasında seçim yapmak zorunda kaldıkları varsayımından hareketle, M/P = ulusal para stokunu, F = yabancı para miktarını göstermek üzere, toplam reel servet $W = M/P + F$ (1) olarak tanımlanabilir. Portföyde tutulacak para miktarı, servet düzeyine bağlı olduğundan portföy dengesi şartı, π = tahmini enflasyon oranını göstermek üzere, $M/P = L(\pi) \cdot W$ $L < 0$ (2) olarak tanımlanabilir. (1) no'lu eşitlik gereği, yabancı para miktarını arttırmak için reel ulusal para miktarını azaltmak gerekmektedir. Esnek döviz kuru şartlarında portföy kompozisyonunda meydana gelebilecek değişiklikler, döviz kurunu değiştirmektedir. Yabancı paralar cinsinden uluslararası rezervlerin (R) olduğu şartlarda, ve hükümetin sabit bir fiyat üzerinden yabancı para ile ulusal paranın değişimini sağladığı şartlarda ise hükümetin rezerv pozisyonunda ikâme edici bir değişim söz konusu olmaktadır. Hükümet talep edilen yabancı parayı piyasaya sürdüğünde varlık piyasasında $\Delta R = -\Delta F = \Delta M/P$ olacak şekilde bir değişim meydana gelmektedir. Bu noktadan hareketle, sabit döviz kuru sisteminde bekleyişlerdeki değişimler kısa dönemde doğrudan doğruya uluslararası rezervleri etkilemektedir [22]. Krugman'a göre standart olarak tanımlanabilecek bir kriz uluslararası rezervlerin azalmaya başladığı noktada gerçekleşmektedir. Spekülâtif ataklar, spekülâtorlerin

sabit kurdan vazgeçileceğini tahmin ettikleri şartlarda, yabancı paradan oluşan uluslararası rezervleri talep ettikleri aşamada başlamaktadır. Spekülâtorlerin sabit kurun geleceği ile ilgili olumsuz bekleyişlerini şekillendiren temel faktör ise kamu kesimi dengesizliğidir [22].

Aşırı parasal genişlemenin kamu kesimi dengesizliğinden kaynaklandığı ve satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu şartlarda bireyler taleplerini aşan ulusal parayı reel para balanslarını dengelemek için yabancı paraya dönüştürmektedirler. Krugman'ın analizinde kriz oluşumuna neden olan temel sorun, politika yapıcılarının başarısızlıklarından kaynaklanan kamu kesimi dengesizliğidir. Ancak 1990'lı yılların başında spekülâtif ataklarla karşılaşan İsveç, İngiltere gibi Avrupa ülkelerinde ve Güney Kore, Tayvan gibi Asya ülkelerinde kamu kesimi dengesizliği sorunları bulunmamaktaydı. Bu noktada, söz konusu ülkelerde gerçekleşen krizleri Krugman tarzı uluslararası rezerv kayıplarıyla sonuçlanan spekülâtif ataklarla açıklamak mümkün görünmemektedir. Sabit kur sistemlerini uluslar arası rezerv desteğiyle sürdürmek mümkün değildir. Çünkü merkez bankasının sabit kur sistemleriyle uyumlu olmayan para politikaları, kurun sabitliğini zorlaştırmaktadır. Flood Garber [23], spekülâtif atak literatüründe standart olan para arzı spesifikasyonunu tanımlamışlardır.

S_t ; yabancı para biriminin ulusal para cinsinden fiyatını, P_t = yurtiçi fiyatlar genel seviyesinin, P_t^* = çıktının yabancı para cinsinden fiyatını göstermek üzere, $P_t = S_t P_t^*$ (1) ülkelerarasında satın alma gücü paritesinin sağlandığı varsayılmaktadır. Sınırlandırılmamış (uncovered) faiz haddi paritesinin sağlandığı varsayımından hareketle i_t ; ulusal varlıklara uygulanan nominal faiz oranını, i_t^* ; yabancı varlıklara uygulanan nominal faiz oranını göstermek üzere reel para talebi, $M_t^d / P_t = \lambda - \beta_1 i_t^*$ (2) olarak gösterilebilir. Para arzı tanımında ise uluslararası rezervler (R_t) ve ulusal krediler (D_t) yer almaktadır. $M_t^s = R_t + D_t$ (3). Söz konusu spesifikasyona göre para arzının içsel süreci, $D_t = D_{t-1} + \mu$ (4) biçiminde tanımlanmaktadır. μ ; analizde sabit döviz kuru politikalarıyla uyumlu olmayan örneğin mali açıkların monetizasyonu gibi, merkez bankası politikalarını temsil etmektedir. Analizde uluslararası rezervler kritik seviyenin üzerinde olduğunda, merkez bankası yabancı para alıp satarak döviz kuru sabitliğini sürdürmektedir. Ancak rezervler kritik seviyenin altına düştüğünde, döviz kuru dalgalanmaya bırakılmaktadır. (1-3) no'lu eşitliklerden hareketle, para piyasası dengesi,

$R_t + D_t = (\lambda - \beta_1 i_t^*) \bar{S}$ olarak ifade edilmektedir. Para piyasası dengesi, yurtiçi krediler zamanla artış gösterdiğinde uluslararası rezervlerdeki azalmaya bağlı olarak bozulmaktadır. Yeni denge durumunda sabit kur sistemi sürdürülemeyecektir [23].

İkinci kategoride yer alan modeller spekülâtif atakların özel kesimin öngörülerini sonucu oluşturduğunu savunan Obsfeld'in [24] görüşlerine dayanmaktadır. Buna göre, özel kesimin sabit kur sisteminin çökmesinden sonra para politikalarının genişleyici olacağına dair beklentileri arttığında, spekülâtif ataklar başlamaktadır. Devalüasyon beklentileri, iktisadi birimlerin ulusal paradan yabancı paraya yönelmelerini teşvik etmektedir. Yabancı paraya yönelme, uluslararası rezervleri tüketerek otoriteleri sabit kurdan uzaklaşmaya zorlamaktadır. Bu noktadan sonra, genişleyici para politikaları izlenerek ulusal paranın değer kaybı hızlandırıldığında, spekülâtorlerin görüşleri doğrulanmış olmaktadır [25].

Merkez bankalarının sabit döviz kuru sistemini spekülâtif ataklardan korumak için yeterli döviz rezervine sahip olmaları gerekmektedir. Tablo.1, sabit kur uygulayan ve 1990'lı yıllarda spekülâtif ataklara maruz

kalan ülkelerin parasal taban ve döviz rezervlerini göstermektedir. Tablo:1 verilerine göre, birkaç ülke dışında ülkelerin rezervleri parasal tabanın %80-%90'ını satın alabilecek düzeydedir. Merkez bankalarının kriz anında yabancı ülke merkez bankalarından da borçlanabildikleri dikkate alındığında, kriz anında kurun korunması teorik olarak mümkündür. Ancak uygulamada merkez bankaları, rezervleri tükeninceye kadar kuru savunmaya yönelmezler. Bunun temel nedeni faiz oranlarının ulaştığı yüksek seviyedir. Faiz oranlarındaki yükselme, spekülâtif ataklara bağlı olarak merkez bankasının piyasaya döviz satışıyla birlikte ulusal paranın yabancı paraya dönüşmesinden kaynaklanmaktadır [24]. Bu noktada sabit kur uygulayan ülkelerde meydana gelen finansal krizleri sadece uluslararası rezerv kayıplarıyla açıklamak yeterli değildir. Sabit döviz kurunu koruma maliyetlerini de analize dahil etmek gerekmektedir.

Tablo.1: Bazı Avrupa Ülkelerinin Parasal Taban ve Döviz Rezervi Karşılaştırmaları (GSYİH'lerinin %'si olarak)

Ülkeler	Parasal Taban	Rezerv Toplamı
Belçika	6,7	12,1
Danimarka	8,6	8,1
Finlandiya	11,2	10,4
Fransa	4,6	4,6
Almanya	9,9	6,2
İrlanda	9,1	16,1
İtalya	11,9	5,6
Meksika	3,9	4,7
Hollanda	10,0	13,6
Norveç	6,3	18,7
Portekiz	25,0	28,0
İspanya	12,6	9,6
İsveç	13,0	12,1
İngiltere	3,7	4,3

Kaynak: OBSFELD, M.; ROGOFF, K., "The Mirage of Fixed Exchange Rates", Journal of Economic Perspectives, Vol: 9, No: 4, 1995, s.78.

Krugman [22] ile Flood – Garber [23], tarafından ortaya atılan kriz modelleri, pek çok para krizinin yurtiçi ekonomi politikaları ile döviz kuru arasındaki tutarsızlıktan kaynaklandığını açıklamaktadır. Bu modellere göre finansal krizler, fiyatların istikrarsız hale gelmesi ile parayı elde tutmanın cazibesini kaybetmesi, bu gelişmenin de istikrar programlarını sona erdirici spekülâtif atakların oluşmasına yol açmasından kaynaklanmaktadır [1].

Uluslararası rezerv miktarının finansal krizleri ertelediği açıktır. Ancak ulusal varlıklara uygulanan faiz oranları uluslararası faiz oranlarının altına düştüğünde ve yatırımcılar varlıklarını satmaya başladıklarında, finansal kriz sürecine girilmektedir. Söz konusu durum, spekülâtif saldırının önceden tahmin edildiği bir süreci yansıtmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerdeki son dönem krizleri bu çerçevede daha iyi anlaşılabilir [13]. 1992-

1993 dönemindeki Avrupa Para Sistemi (APS) krizinden önce literatürde spekülâtif atakların ve ödemeler dengesi krizlerinin oluşumunda temel sebep olarak, sınırlı rezervler ile sabit kur sistemlerinin sürdürülememesi öne sürülmekteydi. Ancak APS krizinden sonra literatürde Obsfeld [24], tarafından temsil edilen görüşler ağırlık kazanmıştır.

Avrupa Para Sisteminde meydana gelen krizlerin oluşumunda Krugman'ın çalışmasında [22], vurgulandığı gibi politika yapıcılardan kaynaklanan tutarsızlıklar söz konusu değildir. Eichengreen ve Wyplosz [26], gibi iktisatçılar 1992 sonbaharında meydana gelen APS krizinin tanımlanmasında, Obsfeld'in modelinin daha iyi açıklamalar getirdiği görüşünü savunmaktadırlar. Ancak Özkan ve Sutherland'ın görüşüne göre [25] ise Obsfeld'in modeli APS krizinin açıklanmasında bazı unsurlara yer verilmediği için eksiktir. Özkan ve Sutherland, kendi

çalışmalarında bu eksikliği giderdiklerini ileri sürmektedirler. Yazarlara göre, Obsfeld'in modelinde APS üzerine Almanya'nın birleşmesinden kaynaklanan baskılara yer verilmemiştir. Eylül 1992 ve Temmuz 1993 krizlerinde İtalya, İngiltere ve Fransa gibi finansal piyasalara, diğer Avrupa ülkeleri piyasalarına negatif talep şokları olarak yansıyan Almanya'daki faiz yükselmeleri, önemli bir yük teşkil etmiştir. Bu dönemde spekülörler söz konusu ülke hükümetlerinin APS'den ayrılacaklarına dair beklentilerini arttırmışlardır. Söz konusu ülkelerde APS'nin güvenilirliğinde meydana gelen kredibilite kayıpları, ulusal paralar üzerindeki baskıyı arttırmıştır. Kredibilite kayıpları ve ulusal paralar üzerindeki baskıları önlemek amacıyla yükseltile faiz oranları ise krizlerin önemli bir sebebinin teşkil etmiştir [25]. Bu noktada APS içinde para otoritelerini sabit döviz kuru sisteminden uzaklaştıran faktörler arasında uluslararası rezerv kayıplarının olmadığı açıktır.

Spekülatif ataklara dayanma konusunda Fransa, APS içinde önemli bir yere sahip bulunmaktadır. 1992-1993 döneminde Fransız Frankı bir dizi spekülatif ataklarla karşı karşıya kalmıştır. APS içinde yer alan Fransa, Ağustos 1993'de Frank'ın dalgalanma marjını genişleterek, Avrupa Para Sistemi içinde kalmıştır. Fransız Frank'ı Eylül 1992'deki ilk spekülatif saldırıda Sterling ve İtalyan Lira'sı gibi yenik düşmemiş ve kur rejimi değişikliği söz konusu olmamıştır. Söz konusu dönemde Fransa'da ticaret dengesi pozitif olduğu gibi, bütçe açıkları ve kamu borcu/GSYİH rasyosu da diğer Avrupa ülkeleri ortalamasının altında gerçekleşmiştir. Fransa'nın ekonomik göstergelerindeki tek zayıf yön, yüksek ve giderek artmakta olan işsizlik oranıdır [27]. Bu durum, özellikle faiz oranları yükseltile ulusal paranın spekülatif ataklara karşı koruma maliyetlerini arttırmıştır.

II.2.2.Sabit Kur Sisteminin Kriz Oluşumuna Etkileri

Ekonomi için nominal çıpa belirlenerek, döviz kurlarının sabitlenmesi, görüşünün Klasik sunumu 1956 yılında Patinkin tarafından yapılmıştır. Patinkin'e göre, nominal değişken, parasal ekonomide içsel olarak belirlenmektedir. Nominal değişkenin döviz kuru olarak belirlendiği bir durumda, fiyat istikrarının amaçlandığı şartlarda arbitraj süreci vasıtasıyla fiyatlar sabitlenerek yüksek bir kredibilite sağlanmaktadır [28]. Ancak sabit döviz kuru sistemleri fiyat istikrarının sağlanmasında etkili değildir. Sabit döviz kuru sisteminde enflasyon oranının rezerv ülke seviyesine düşürülmesine dayanan mekanizma oldukça yavaş işlemektedir. Bu süreçte ulusal para reel olarak değer kazanarak, ülkenin uluslararası alandaki rekabetliliğini azaltmaktadır. Sabit döviz kuru sistemleri, ücret ve fiyat düzeyini değiştirerek nominal şokları önleyecek kadar kredibilitesi yüksek sistemler değildir. Ulusal paranın yabancı paralar karşısında değer kazanması, sistemi devalüasyon veya esnek dalgalanmaya açık hale getirmektedir [29].

Sabit döviz kuru sistemi ve gelişmiş ülkelerinkine oranla yüksek olan faiz oranları nedeniyle, 1990'lı yıllarda gelişmekte olan ülkelere giren sermaye çok yüksek getiriler elde ederek yerli paranın değerlendirme sürecini pekiştirmiştir [30]. 1997 yılına kadar birçok gelişmekte olan ülkede makro ekonomi yönetimi, sabit kur uygulamıştır. 1995 yılının ikinci yarısından 1997 yılının sonuna kadar ABD Dolar'ının Japon yeni karşısında %50 oranında değer kazanması, söz konusu ülkelerin ihracat rekabetliliklerini azaltmıştır. Tablo.2; Kore, Endonezya ve Tayland'da, 1996-1997 döneminde nominal döviz kurlarının değişimini göstermektedir. 1997 yılında ulusal paraların önemli derecede değer kaybı, doların ulusal para cinsinden maliyetini yükseltmiştir. Doların fiyatındaki artış, kısa vadeli borçlanma maliyetlerini de yükselttikçe değer kazanmasına neden olmuştur. Finansal kriz, aşırı değerlendirilmiş ulusal para üzerine spekülatif saldırılar olduğunda başlamıştır [31]. Mishkin'e göre [32], politik istikrarsızlık, resesyonist süreç, hisse senedi piyasasındaki fiyat düşüşleri, finansal piyasalardaki belirsizliği artırarak, bu ülkelerde ödünç verilebilir fon arzını azaltmıştır. Ödünç verilebilir fon arzındaki azalma ise yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir [32]. Kredilerdeki

Tablo.2: Döviz Kuru Değişimleri (Dolar Başına Dönem Sonu Değerler İtibariyle)

Ülkeler	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1996-1997 %değişim
Kore	765.3	791.2	811.3	792.7	775.8	847.5	1695.0	100.0
Endonezya	2000.0	2070.4	2112.0	2202.6	2289.0	2361.0	5650.0	139.0
Tayland	25.3	25.5	25.6	25.1	25.2	25.7	46.8	82.4

Kaynak: EDISON, H., LUANGARAM, P.; MILLER, M., "Asset Bubbles, Leverage and Lifeboats: Elements of the East Asian Crisis", *The Economic Journal*, Vol:110, No.460, 2000, s.314.

1997 yılı başında Kore, Endonezya ve Tayland'da cari işlemler bilançosu dengesizlikleri ve hisse senedi piyasasında aşırı fiyat yükselmeleri söz konusu idi. 1997 yılı sonunda hisse senedi fiyatlarındaki ani düşüşler, ulusal para cinsinden hisse senetlerini yarı yarıya değer kaybına uğratmıştır. Kriz öncesi dönemde söz konusu ülkelere doğru olan sermaye girişleri kredi arzını artırarak özellikle taşınmaz mallar sektöründe varlıkların

maddi teminat eksikliği ve ödünç fon talep edenlerin kredibilite düşüklüğü, ödünç verilebilir fon arzındaki azalmanın diğer sebepleridir [33]. Doğu Asya'da krize yol açan faktörler, Stanley Fisher [34], tarafından şu şekilde özetlenmektedir. Önemli miktardaki dış açıklar, gayrimenkul ve hisse senedi piyasasında aşırı fiyat yükselmeleri, dış borçlanmayı teşvik eden ve aşırı döviz riski yüklenimlerine neden olan sabit döviz kuru sisteminin uzun süre devam ettirilmesi bu ülkelerde kriz oluşumunu hızlandırmıştır [31].

Ülkeler resesyonist bir sürece rağmen, sabit döviz kuru sistemini korumak için sıkı para politikaları uygulamalarına yöneldiklerinde, işsizlik oranı yükselmektedir. Spekülatif atakların olmadığı durumlarda sıkı para politikaları uygulamalarına devam edilebilir. Ancak spekülatif ataklar söz konusu olduğunda, döviz kurunun dalgalanmaya bırakılması ve genişletici para politikaları uygulamaları kaçınılmaz hale gelmektedir. Avrupa Para Birliği içinde, Danimarka'nın Avrupa Para Birliği'ne karşı çıkması ve Fransa'nın belirsiz tutumu nedeniyle istikrarsızlıklar meydana gelerek ulusal para dalgalanmaları ve genişletici para politikası uygulamaları sıklaşmıştır. Söz konusu çoklu denge durumları (multiple equilibria) İtalya, İngiltere, Fransa, Finlandiya ve İsveç için de geçerliliğini korumuştur [29]. Merkez Bankası'nın spekülatif ataklara karşı savunma ağırlıklı uygulamaları iki türlüdür. 1.) Borçlanma senedi ihracıyla ya da kanuni karşılık oranlarının yükseltilmesine dayalı geniş çaplı sterilizasyona yönelik müdahaleler. 2.) Sterilizasyon dışı müdahaleler. 1. grup müdahalelerin etkinliği düşüktür. Söz konusu müdahaleler döviz kuruna çok az etkide bulunmaktadır. Piyasalara geniş çaplı müdahalelerde bulunmanın maliyeti yüksek olduğundan, bu noktada faiz oranı değişimlerini içeren sterilizasyon dışı müdahaleler ağırlık kazanmaktadır. Bu tarz müdahalelerde faiz oranları yükseltilerek zayıf para birimleri spekülatif ataklara karşı korunmaktadır. Faiz oranlarının yükseltilmesindeki amaç, spekülasyonun fırsat maliyetini arttırmaktır. Bu şekilde spekülatörler yatırımlarını zayıf paraya yatırmak veya zayıf paradan uzaklaşmak arasında kayıtsız kalmaktadırlar [29].

Sabit kuru sürdürülebilirliğin ön şartı, merkez bankası rezervleriyle piyasaya müdahale edilmesidir. Piyasada döviz talebi arttığında merkez bankası sabit kurdan piyasaya döviz satmakta, döviz arzı arttığında ise döviz fazlalığını piyasadan satın almaktadır. Bu anlamda merkez bankasının rezervlerinin yüksek olması gerekmektedir. Sabit kur uygulayan ülkelerde hükümetlerin faiz oranlarını düşürerek kısa vadeli talebi teşvik etmeleri mümkün değildir. Bunun temel nedeni, sermaye akımlarıdır. Döviz kurunun değiştirilemediği ve sermaye mobilitesinin yüksek olduğu şartlarda, faiz paritesi şartı gereğince yurtiçi nominal faiz oranı yurtdışı nominal faiz oranına eşitlenmelidir.

Sabit döviz kuru sistemlerinde enflasyon oranının düşüşü yavaş olduğundan, reel döviz kuru değerlenerek dış ticaret açıkları meydana gelmektedir. Sermaye girişleri ise tüketim artışını teşvik ederek hizmetler ve yurtiçine yönelik sektörlerin gelişimine hız kazandırmaktadır. Hizmetler ve yurtiçine yönelik sektörlerdeki gelişme nedeniyle reel sektörün rekabet kaybı artmaktadır. Sabit kur sistemleri yukarıda özetlenen döngü sürecine açık olan sistemlerdir [30]. Sabit kur sistemlerinin uluslararası sermaye akımlarının mobilitesinin yüksek olduğu şartlarda sürdürülmesi zordur. Uluslararası sermaye akımları, sabit döviz kuru sistemlerini spekülatif ataklara açık hale getirmektedir.

Sabit döviz kuru sisteminde bağımsız bir para politikası izlenmesi, sermaye akımlarının mobilitesinin yüksekliği nedeniyle oldukça zordur. Çünkü faiz oranlarının uluslararası seviyenin altında veya üstünde belirlenmesine yönelik bir girişim, sermaye giriş ve çıkışlarıyla dengelenmektedir. Bu durumda para politikalarının kurun devamlılığını sağlama bakımından kullanımları mümkün değildir [14]. Sabit döviz kuru sisteminde hükümetler faiz oranlarını düşürerek kısa dönemli talebi teşvik edememektedirler. Döviz kurlarının değiştirilemediği şartlarda ve sermaye akımlarına açık olan bir ülkede, ulusal faiz oranları yabancı faiz oranlarına eşitlenmek zorundadır. Buradaki temel husus, ulusal faiz oranlarının yabancı para otoriteleri tarafından belirlenmesidir. Örneğin, açık piyasa işlemleri yoluyla iç borçlanma senetlerini satın alarak para arzını genişletmeye yönelik bir girişim, bireylerin cari faiz haddinin belirlediği seviyenin üzerinde para tutmalarına neden olmaktadır. İktisadi birimler likidite fazlalarını merkez bankasına satarak cari kurdan yabancı para satın almaktadırlar. Bu noktada hükümetin para arzını artırma girişimi gerçekleşmemektedir. Çünkü açık piyasa işlemleriyle elde edilen kazanç, döviz rezervlerindeki kayıp ile dengelenmiş olmaktadır [24].

Nominal çıpa uygulamasının başarısı üç koşulun yerine getirilmesine bağlıdır; 1.Kredi genişlemeleri kontrol altında tutulmalıdır. Kredilendirmede disiplin sağlanmadığında, uluslararası rezervlerde azalmalar meydana gelebilmektedir. 2. İşgücü piyasasındaki sertlikler (endeksleme gibi), reel düzenlemeleri engellememelidir. 3. Uluslararası piyasalarda sabit döviz kuru uygulamasına güven sağlanmalıdır. Aksi halde spekülatif ataklardan kaynaklanan finansal krizler söz konusu olabilmektedir [35]. Söz konusu finansal krizler sabit döviz kurlarına olan güveni sarsmaktadır. Başlıca ülkeler arasındaki döviz kurları, dünya ekonomisi için kamusal mal niteliğindedir. Dolar-Euro ve Dolar-Yen arasındaki dalgalanmalar gelişmekte olan ülkelerin döviz piyasalarında istikrarsızlık yaratmaktadır. Bu durum 1997 yılında paralarını ABD dolarına bağlayan Asya ülkelerinde de görülmüştür [36]. Söz konusu yaklaşım, Friedman'ın "Kedi Kuyruğu (Cat's Tail)" argümanında da vurgulanmaktadır. Friedman'a göre, gelişmekte olan

ülkelerin paralarını Euro ve Dolar gibi uluslararası geçerliliği olan ülke paralarına sabitlemeleri yerine dalgalanmaya bırakmaları veya ülke ticaretinde kapsadıkları nisbi öneme göre yabancı paraları ağırlandırdıkları bir sepete askılamaları, gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru istikrarı açısından daha önemlidir [36]. Sabit kur sistemleri spekülasyon kazanç sağlayan sistemlerdir. Gelişmekte olan ülke yatırımcıları uluslararası piyasalardan düşük faiz oranlarından borç alarak, yüksek faiz oranları karşılığında gelişmekte olan ülkelere borç vermektedirler. Bu bir anlamda sabit kur sürdürdüğü sürece devam eden ve yüksek kâr sağlayan "taşınma ticareti (carry trade)". Ancak kur dalgalanmaya bırakıldığında ülkelerde likidite krizleri meydana gelmektedir. Söz konusu duruma örnek olarak 1990'lı yıllarda Meksika, Güneydoğu Asya ve Rusya'da yaşanan krizler gösterilebilir [37].

Sabit kur sürdürülemediğinde düşük maliyet ve yüksek getiri şartlarında arbitraj yapılmaktadır. Döviz kuru istikrarsızlığından kaçınmak için Williamson [38], tarafından "hedef bölge (target zone)", görüşü ortaya atılmıştır. Bu görüşe göre, döviz kurları bir band içinde dalgalanarak istikrarsızlık giderilebilir. Döviz kuru, reel denge döviz kuru değerinden ancak sınırlanmış bir değer dahilinde uzaklaşabilir [39]. Bandın sınır değerlerine ulaşıldığında merkez bankası müdahaleleri söz konusu olmaktadır. Örneğin piyasada aşırı parasal genişleme nedeniyle dolar arzı, arttığında doların değer kaybı ancak merkez bankası müdahaleleri ile piyasadan dolar fazlalarını satın almak suretiyle giderilebilir. Hedef bölge görüşü, literatürde üç nedenle destek görmemektedir. 1. Referans alınacak reel döviz kurunun tespit edilmesi önemli bir sorundur. Ayrıca referans değer belirlenmesinde ekonomik değişkenlerden çok politik değişkenlerin ağırlık kazanması, denge döviz kurunun ekonomik değişkenlerden bağımsız bir şekilde belirlenmesine neden olmaktadır. 2. Bandın sınırlarına ulaşıldığında parası baskı altında bulunan ülkenin merkez bankasının müdahale etmesi, ülkede resesyona bir süreç başlatılmaktadır. 3. Sistem değişken bir yapıya sahiptir. Bandın sınırlarına ulaşıldığında ve piyasada kredibilite sorunları yaşandığında ekonomide istikrarsızlıklar artmaktadır. Söz konusu istikrarsızlık, bandın sınırlarına yaklaşıldığında spekülasyonun maliyetinin oldukça azalmasından kaynaklanmaktadır [39].

Spekülasyon ataklar yüksek enflasyon, ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi önemli dış dengesizlikler ile sonuçlanan genişleyici para ve maliye politikalarının sonucunda oluşmaktadır. Spekülasyon atakların oluşumunda sermaye akımlarıyla finanse edilen cari işlemler bilançosu açıkları da etkilidir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde sermaye akımları ile finansman yönteminin sınırlarına ulaşılmıştır. Sermaye akımları tersine döndüğünde ve spekülasyoncular ulusal paranın değer kaybedeceğini öngördüklerinde döviz yöneldiklerinden bu ülkelerde uluslararası rezervler azalmaktadır. Dolayısıyla sermaye

akımları cari işlemler bilançosu açıklarının finansmanında kullanılabilecek uygun bir finansman yöntemi olma özelliğini kaybetmektedir. Spekülasyon ataklar sadece Krugman tarzı modellerde vurgulandığı gibi resmi rezervler azaldığında meydana gelmemektedir. Döviz kurunu savunma maliyeti yükseldiğinde de spekülasyon ataklar oluşabilmektedir [40]. İşsizlik oranının yüksek, ekonomik büyüme oranının düşük olduğu şartlarda faiz oranlarını yükselterek ulusal paraları spekülasyon ataklara karşı korumanın maliyeti oldukça yüksektir. Bankacılık sisteminin zayıf olduğu şartlarda bazı bankalar ödeme gücünü içine düşmektedirler. Ayrıca yüksek faiz oranları kamu kesimi borç servisinin maliyetini arttırmakta ve borcun sürdürülebilirliği zorlaşmaktadır [40]. Başlıca ekonomik göstergelerde istikrar sağlanmaksızın faiz oranlarının yükseltilmesi, sabit kur sisteminin sürdürülmesinde yeterli olmamaktadır. Döviz kurunu nominal çıpa olarak kullanmaya dayalı uygulamalar, disiplin ve/veya kredibilite sağlanmasındaki güçlükler nedeniyle risk taşımaktadır. Gelişmekte olan ülkeler açısından nominal çıpa uygulanmasından çok dışal şoklara karşı esnek bir döviz kuru sisteminin benimsenmesi, daha uygundur.

III. TÜRKİYE EKONOMİSİNDE FİNANSAL KRİZLER ve UYGULANAN POLİTİKALAR

Türkiye ekonomisi 1990'lı yıllara, yüksek düzeyde bir kamu kesimi borçlanma gereği (KKBG) ile girmiştir. 1987 yılında KKBG/GSMH oranı %7.9 iken 1991 yılında söz konusu oran %14.4 olmuştur. 1990 yılında enflasyon oranı da yüksek bir düzeyde idi. 1990 yılında enflasyonu düşürmek için bir para programı uygulanmıştır. Söz konusu programda döviz kuru nominal çıpa olarak uygulanmıştır. Ancak nominal çıpa uygulaması ulusal paranın değerlendirilmesine neden olmuştur. Türk Lirası 1989 yılında %9.5, 1990 yılında ise %18.7 oranında değer kazanmıştır. Bunun üzerine nominal çıpa uygulamasına Şubat 1991'de son verilmiştir [41]. 1990-93 döneminin en önemli özelliği, yüksek faiz oranlarına dayalı iç borçlanma politikası izlenmiş ve kur artış oranlarının enflasyon oranının altında seyretmiş olmasıdır. Söz konusu gelişmeler Türkiye ekonomisini kısa vadeli fonlara açık hale getirmiştir. Yüksek faiz politikası uygulaması 1993 yılının ikinci yarısında baskı altında tutulmaya çalışılmıştır.

1994 yılı başında Merkez Bankası net iç varlıklar hesabı önemli ölçüde artış göstermiştir. Bu durum piyasadaki likiditeyi arttırmış, likidite fazlalığını dengeleyici açık piyasa işlemlerine ise başvurulmamıştır [41]. 1994 yılındaki döviz krizi tasarruflara mevduat sigortası uygulaması getirilmesi nedeniyle bankacılık krizine dönüşmemiştir. Yüksek faiz politikası uygulaması, kamu kesiminin artan fon ihtiyacına bağlı olarak 1990'lı yılların ikinci yarısında devam etmiştir. Söz konusu

dönem, küreselleşmenin getirdiği riskleri de taşımaktadır. 1997-1998 döneminde Türkiye ekonomisi dış kaynaklı krizlere maruz kalmıştır. 1997 yılındaki Asya krizi ve 1998 Ağustos ayındaki Rusya krizi küreselleşmenin etkisiyle Türkiye ekonomisini de etkisi altına almıştır.

1990'lı yıllarda ağırlıklı olarak uygulanan yüksek faiz politikaları yurtiçine doğru sıcak para akımlarını arttırmıştır. Söz konusu dönemde uygulanan yüksek oranlı faiz politikası kısa vadeli sermaye girişlerinin teşvik edilmesinde önemli bir araç olarak kullanılmıştır. Ancak kısa vadeli sermaye giriş ve çıkışlarının gerek ulusal paftanın değeri, gerekse bankacılık sektörü üzerindeki etkileri, finansal sistemi istikrarsızlaştırmıştır. Bankacılık sektörü bu dönemde açık pozisyonlarındaki artışlara rağmen yurtdışı piyasalardan borçlanarak kamu kesimini fonlamıştır. Sıcak para politikasının uygulanması ve bankacılık sisteminin giderek artan açık pozisyonları, 1994 yılındaki krizin temelini oluşturmuştur. Finansal piyasalara yönelik yapısal düzenlemelerin gerçekleştirilememesi nedeniyle Türkiye ekonomisi Kasım 2000 ve Şubat 2001'de yeni ekonomik krizler ile karşı karşıya kalmıştır.

Türkiye ekonomisinde bankacılık sektörü, yüksek ülke riski nedeniyle normalin üzerinde faiz oranları ile borçlanarak borçlanma ile elde edilen kaynaklarla iç borçlanma senetlerini satın almakta idi. Döviz rezervlerinin yeterli düzeyde olması ve sermaye girişlerinin devam etmesi durumunda faiz - kur makası, faiz lehine açıldığından bankalar ülke içinde uygulanan yüksek faiz politikasından önemli kazanç elde edebiliyorlardı [41]. T.C.M.B'nin canlı tuttuğu repo piyasası, hazinenin borçlanma ihtiyaçlarının sürekliliği, bankaların kamu finansmanına yönelmeleri ve bütün bunlardan elde edilen vergi dışı yüksek faiz getirileri, Türkiye'yi önemli bir yatırım merkezi yapmıştır [1]. Ancak izlenen bu politika, bir yandan cari açıkları arttırmış diğer yandan da yüksek faizler nedeniyle iç borç stokunda artışlara neden olmuştur. Cari açıkta meydana gelen artışlar, dış kaynak ihtiyacını arttırarak, dış borçların geri ödenmesini zorlaştırmıştır. Gerek dış borcun geri ödenmemesi endişesi gerekse devalüasyon korkusu, Türkiye ekonomisinde sıcak para çıkışlarına zemin hazırlamıştır [42].

Türkiye ekonomisinde 1998 yılı başından itibaren kurala dayalı bir para politikası uygulanmıştır. Parasalcı iktisatçıların savunduğu kurala dayalı para politikası uygulamaları, para arzının duruma göre değil belirli bir oranda arttırılması esasına dayanmaktadır. Türkiye'de geçerli olan söz konusu sistemde parasal taban, net dış varlıklara göre belirlenmiştir. Para kuruluna benzer bu uygulamanın Türkiye ekonomisine olumsuz etkileri söz konusu olmuştur. Bu etkiler bankacılık sisteminin dış borçları ile birlikte şiddetlenerek krizlerin temel sebebinin teşkil etmiştir. Bankaların dış borçlanmalarının etkileri şu şekilde sıralanabilir; a. Nominal ve reel faiz oranlarında meydana gelen düşüşler. b. Tüketici kredilerinde artış.

c. TL'nin aşırı değerlenmesinin ithalata dayalı bir büyümeye neden olması ve ihracat gelirlerini azaltması [43].

1999 Aralık ayında imzalanan Stand-By anlaşmasında, 2000-2002 dönemini kapsayan bir enflasyonu önleme programı hedeflenmiştir. Programın temel hedefi, yapısal reformların gerçekleştirilerek, sıkı para ve maliye politikaları uygulamalarıyla enflasyon oranının düşürülmesi idi. Reel faiz oranlarındaki yükselmeye bağlı olarak iç borçların sürdürülemez boyutlara ulaşması ve yapısal istikrarsızlıkların devam etmesi nedeniyle 2000 yılı başında IMF ve Dünya Bankası tarafından desteklenen yeni bir istikrar programı hazırlanmıştır. Programda kur, nominal çıpa olarak kabul edilerek TL'nin 1\$ + 0.77 Euro'dan oluşan bir kur sepeti karşısındaki değer kaybı, yıl sonu itibarıyla TEFİ hedefi olan %20 ile sınırlandırılmıştır. Ancak bankacılık krizleri nedeniyle programa olan güven sarsılmıştır.

2000 yılı başında açıklanan programın yürürlüğe konması ve kredi girişinin başlaması ile birlikte iç borçlanmada faiz bandı, %32-36 seviyelerine kadar düşürülmüştür. Söz konusu düşüş, banka faizlerine de yansıtıldığından, tüketim amaçlı kredilerde artışlar yaşanmıştır. Ancak faiz oranlarındaki düşüşten reel sektör yeterince yararlanamamıştır [44]. Bu dönemde 2,8 milyar dolar olması hedeflenen cari açık, ithalattaki artış nedeniyle 9,8 milyar dolara ulaşmıştır. Cari açık seviyesinin yüksekliği, döviz kuru çıpasının sürdürülmesini zorlaştırmıştır.

Türkiye'de 2000 yılının ikinci yarısında, kurala dayalı para politikası uygulaması sürdürülememiştir. Bu dönemde, yapısal reformların gerçekleştirilemeyeşi, özelleştirmeden beklenen gelirlerin elde edilemeyeşi ve iç borç faiz oranlarındaki yükselme, ekonomik kriz sürecini hızlandırmıştır. İç borç faiz oranlarındaki yükselme, kamu kesimi menkul kıymetlerini portföylerinde yoğun olarak bulunduran bankalarda likidite krizlerinin başlamasına neden olmuştur [45]. Yabancı yatırımcıların da devlet iç borçlanma senetlerini satarak yurtdışına çıkmaları ile birlikte, 22 Kasım finansal krizine girilmiştir. Söz konusu krizler sonucunda Merkez Bankası para ve kur politikalarını değiştirmiştir. Kasım Krizi'nden sonra parasal taban, net dış varlıklardan bağımsız bir şekilde değişmiştir. Aralık 1999 itibarıyla net dış varlıklar hesabı, 4.811 trilyon TL iken, parasal taban 3.879 trilyon TL olmuştur. Aralık 2000'de ise parasal tabanın net dış varlık karşılığı azalmıştır. Bu dönemdeki net dış varlık hesabı, 3.422 trilyon TL iken parasal taban 5.788 trilyon TL seviyesine ulaşmıştır.

Kamu kesimi, açık piyasa işlemleri, Hazine ihaleleri ve net döviz efektif alımı vasıtasıyla, piyasalara müdahale etmektedir. Açık piyasa işlemleri, Hazine ihaleleri ve net döviz efektif alımından oluşan kamu kesimi müdahalelerinin toplamı, net etkidir.

2000 yılı para piyasası gelişmeleri net etki yardımıyla analiz edildiğinde, Kasım ve Aralık ayları dışında, 2000 yılı boyunca net etkinin sürekli pozitif olduğu görülecektir. Kasım ve Aralık aylarında net etki negatife dönüşmüştür. Özellikle krizin yaşandığı Kasım ayında 3.821 trilyon TL'lik döviz satışı gerçekleştirilmiştir. Bu dönemdeki dövize olan talep, genellikle açık pozisyonlarını kapatmak isteyen bankalardan kaynaklanmıştır [46]. Gerek yabancı yatırımcıların portföylerinde bulunan iç borçlanma kağıtlarını dövize çevirme talepleri, gerekse ticari bankaların açık pozisyonlarını kapatma zorlukları, bu dönemde dövize olan talebi arttırmıştır. Tablo.3, Kasım

ayında yaşanan krizin öncesinde ve sonrasında dövize olan talebin seyrini göstermektedir. Tablo.3 verilerine göre, Kasım ayı öncesinde açık piyasa işlemleri, Hazine ihaleleri ve net döviz-efektif alımından oluşan net etki pozitif olmuştur. Krizin yaşandığı Kasım ayında döviz talebindeki artış, Merkez Bankası'nın piyasalara önemli miktarda döviz satmasına neden olmuştur. Bu nedenle Kasım ayında net etki negatif olmuştur. Ancak 30 Kasım'dan itibaren Merkez Bankası piyasalara likidite arzını durdurmuştur. Merkez Bankası'nın likidite arzını durdurmasının temel sebebi, IMF ile yapılan anlaşma gereği, net iç varlıklar hesabının sabit tutulmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo.3: 2000 Yılı Para Piyasası Gelişmeleri (Trilyon TL)

Aylar	A.P.İ.	Hazine İhaleleri (itfa-satış)	Net Döviz Efektif Alımı	Net Etki
Ocak	573	170	-729	14
Şubat	-208	770	506	1 068
Mart	- 413	968	196	751
Nisan	80,6	895	-104	875
Mayıs	-409	796	435	822
Haziran	594	793	-55	1 332
Temmuz	1 235	555	-772	1 018
Ağustos	-1 521	2 487	-64	902
Eylül	175	-3	-113	59
Ekim	4	467	-200	271
Kasım	3 440	229	-3 821	-152
Aralık	-184	198	-797	-783

Kaynak: TCMB, 2000 Yılı Ekonomik Rapor, Ankara, 2001; GÜNAL, M., "Kasım 2000 Krizine Yönelik Teorik Yaklaşım: Minsky'nin Finansal İstikrarlılık Hipotezi", İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, 2001, s.38.

2000 yılının ilk çeyreğindeki enflasyon oranı, TEFE'de %18,2, TÜFE'de %17,1 olarak gerçekleşmiştir. Elde edilen bu sonuçlar, programda hedeflenen enflasyon oranlarından uzaklaşıldığını ortaya koymaktadır. Söz konusu gelişmelere paralel olarak TL'nin reel olarak değer kazanması, yurtiçi kredilerin maliyetlerini arttırdığından, bankalar ve şirketler döviz ile borçlanmaya yönelmişlerdir [47]. TL'nin reel olarak değer kazanması, devalüasyon beklentilerini arttırdığından, yabancı kaynak girişi sınırlanmıştır. Bu durum, Türkiye ekonomisinde ciddi boyutlarda likidite krizlerine neden olmuştur.

Türkiye'de Hazine, bankacılık kesimi aracılığıyla borçlanmaktadır. Yeterli öz kaynağa sahip olmayan bankalar, iç borçlanma senetlerini satın alabilmek için kısmen mevduat, önemli ölçüde de sendikasyon kredileri ve repo gelirlerine başvurmaktadır. Sendikasyon kredilerinin önemli bir bölümünün bankalar tarafından iç borçlanma senetlerinin satın alınmasında kullanımı, bankaların açık pozisyonlarını büyütülmüştür. Kısa süreli mevduat ve repo yoluyla sağlanan kaynaklarla iç borçlanma senetlerinin satın alınması, bankacılık sisteminin likidite risklerini arttırmaktadır [48]. Şubat krizinde programın devamlılığına duyulan güvensizlik, yerel

bankaların döviz talebinden kaynaklanan likidite krizinin, kısa sürede finansal krize dönüşmesine neden olmuştur. Dış piyasalardan sağlanan borçların vadelerinin kısa olması da Türkiye ekonomisinde krizi derinleştiren önemli faktörlerden bir diğeridir.

Hazine'nin Şubat ayındaki yüklü itfası öncesinde kamu bankalarından kaynaklanan likidite krizleri ile karşılaşılmasına paralel olarak devalüasyon beklentileri daha da artmıştır. Söz konusu dönemde nominal çıpa olarak kullanılan kur politikasının, dövize olan iç ve dış talep nedeniyle sürdürülemez bir nitelik kazanması üzerine, siyasal bir gerginlik sonucu başlayan spekülasyon saldırılar nedeniyle 21 Şubat 2001 tarihinde dalgalı kur sistemine geçilmiştir [47]. "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP)" olarak adlandırılan yeni program, 14 Nisan 2001 tarihinde açıklanarak 15 Mayıs 2001'de IMF tarafından onaylanmıştır.

GEGP'nin temel hedefi, kamu borçlarının sürdürülemez boyutlara ulaşmasına neden olan borç dinamiğinin kırılması olarak açıklanmıştır. Program bozulmuş makroekonomik dengeleri kurarak dış kredilere bağımlılığı azaltmayı da hedeflemiştir [44]. GEGP

programında tarımda fiyat sübvansiyonlarının kaldırılması ve özelleştirme gelirlerinin artırılması gibi yapısal reformlara öncelik verilmiştir. Söz konusu reformlardan elde edilecek gelirlerle, piyasalara ek likidite sağlanması ve borç geri ödemelerinin gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır.

Türkiye ekonomisinde kısa vadeli borç stokunun büyüklüğü önemli riskler yaratmaktadır. Riskin büyüklüğü, kısa vadeli dış borç/Merkez Bankası net rezervleri rasyosundan izlenebilir. Söz konusu oranın birden büyük olması, likidite sıkışıklığının arttığını göstermektedir. Tablo.4 verilerinden hareketle söz konusu oranın Türkiye ekonomisinde kriz dönemlerinde kritik seviyelerde olduğu görülmektedir.

Tablo.4: Kısa Vadeli Dış Borç/MB Uluslararası Net Rezerv Rasyosu'nun Gelişimi

Yıllar	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Kısa Vadeli Dış Borçlar (Milyon \$)(1)	11 310	15 701	17 348	18 047	21 217	23 472	28 912	20 839
MB Döviz Rezervleri (Milyon \$)(2)	8 513	13 754	17 614	19 513	20 726	23 170	19 641	18 787
(1)/(2)	1.328	1.141	0,984	0.924	1.023	1,132	1.472	1.109

Kaynak: TCMB, Üç Aylık Bültenler.

2001 Şubat ayında yaşanan finansal krizin öncül göstergeleri, Kasım Krizinde ortaya çıkmıştır. Bankacılık sisteminin yetersiz sermaye yapısı ve faiz - kur makasına dayalı spekülasyon sermaye hareketlerinin ekonomiyi finansal krize sürüklemesi kaçınılmazdı [49]. Kasım krizi sonrasında likidite ve faiz riski nedeniyle sorunlar yaşayan bankacılık sektörü, Şubat krizi sonrasında ilave olarak kur riskinden kaynaklanan kayıplarla karşılaşmıştır. Kriz döneminde faiz oranlarındaki hızlı artış, bir yandan fonlama maliyetlerini yükselterek, diğer yandan menkul kıymetler cüzdanının piyasa değerini

azaltmak suretiyle banka bilançolarını olumsuz etkilemiştir [50].

2001 yılı programının 2000 yılı programı ile benzer yönü, makroekonomik istikrarın sağlanarak enflasyonun düşürülmesi ve bu çerçevede ekonominin sürdürülebilir bir büyüme sürecine girmesidir. Programın 2000 yılı istikrar programından farkı, ilk etapta mali piyasaların yeniden yapılandırılmasına yönelik yapısal reformlara öncelik verilmesi, ikinci etapta ise enflasyon hedefinin nominal çıpa olarak benimsenmesidir [47].

Tablo.5: Sermaye Girişleri Ve Cari İşlemler Bilançosu Açıklarının Karşılaştırılması (Milyon Dolar)

Yıllar	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cari İşlemler Bilançosu Açıkları	-6,433	2,631	-2,339	-2,437	-2,638	1,984	-1,360	-9,767	3,414
Sermaye Girişleri*	6,971	-2,851	3,792	3,307	1,711	-755	4,188	5,057	10,312

* Doğrudan ve uzun vadeli sermaye akımlarını kapsamamaktadır.

Kaynak: TCMB, Üç Aylık Bültenler.

Tablo.5 verilerinden hareketle, Türkiye ekonomisinde 1994 ve 1998 yılları dışında sermaye girişlerinin cari işlemler bilançosu açıklarının üzerinde olduğu görülmektedir. Bu durum, spekülasyon amaçlı sermaye girişlerinin boyutlarını ortaya koymaktadır.

2002 yılı başından itibaren para politikası, dalgalı kur rejimi altında nominal çıpa olarak parasal tabanın ve örtük enflasyon hedeflemesinin kullanılması temelinde sürdürülmektedir. Bu çerçevede TCMB nihai hedefi olan fiyat istikrarını sağlamak amacıyla kısa vadeli faiz oranlarını enflasyon hedefi ve öngörülerine dayanarak belirlemiştir [51]. Döviz kuru rejiminin değişmesi ve kurun nominal çıpa olarak kullanımına son verilmesi, para politikası stratejisinin 2001 yılında yeniden düzenlenmesini gerektirmiştir. Bu amaçla bankacılık sisteminin yeniden yapılandırılması ve dalgalı kur rejimi

çerçevesinde TL'nin değerindeki hızlı düşüşün enflasyonist etkilerini sınırlamak amacıyla aktif para politikaları benimsenmiştir. Bu çerçevede net iç varlıklar için taban net dış varlıklar için ise taban değerler getirilmiştir [52]. 2002 yılında, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinden sonra sermaye yapısı giderek zayıflayan bankacılık sektörüne yönelik yeni düzenlemeler getirilmiştir. 2001 yılı Mayıs ayında Bankacılık Sektörünü Güçlendirme Programı çerçevesinde kamu ve TSMF bankalarının mali yapılarını iyileştirmek amacıyla bankacılık operasyonu başlatılmıştır. Bu çerçevede söz konusu bankalara Hazine tarafından verilen devlet iç borçlanma senetlerinin TCMB tarafından doğrudan satın alım ve repo işlemine tabi tutulması yoluyla likidite sağlanmıştır [51]. Alınan önlemler ile birlikte bankacılık sektörü Aralık 2001 tarihi itibarıyla 159 milyon dolar,

Mayıs 2002 tarihi itibarıyla de 713 milyon dolar yabancı para net genel pozisyon fazlasına sahip olmuştur [51].

IV. SONUÇ

Yapısal açıdan bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde sermaye/emek rasyolarının düşüklüğü ve aşırı yatırım talebi bu ülkelerde sermayenin marjinal verimliliğinin ve faiz oranlarının yüksek olmasını gerektirmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde faiz oranlarının yüksekliğini makroekonomide istikrarsızlık kaynağı haline getiren temel faktör, uygulanan düşük kur politikalarıdır. Söz konusu politikaları makroekonomide istikrarsızlık unsuru haline getiren unsur ise uygulanan politikaların kısa vadeli spekülasyon sermaye akımlarına yol açmış olmasından kaynaklanmaktadır. Kısa vadeli sermaye veya yaygın kullanım şekliyle "sıcak para" ülkelerarasında faiz oranı farklılığının harekete geçirdiği spekülasyon amaçlı sermaye grubunu temsil etmektedir. Faiz oranlarında meydana gelen düşüşler veya ülke ekonomisinde yaşanabilecek politik riskler söz konusu sermayenin hızlı bir şekilde ülkeyi terk etmesine neden olmaktadır. Sermayenin ülke dışına çıkışı ile birlikte ulusal ülke paraları üzerindeki spekülasyon atakları finansal piyasaları krizlere açık hale getirmektedir. Nisan 1994, Aralık 2000 ve Şubat 2001 tarihlerinde Türkiye ekonomisinde yaşanan krizlerin altyapısını söz konusu spekülasyon atakları hazırlamıştır. Ülkemizde sermaye hareketlerine yönelik yapısal düzenlemelerin eksikliği, Türkiye ekonomisini 2000'li yılların ikinci çeyreğinde de krizlere açık hale getirmektedir. Çünkü sermaye mobilitesinin yüksekliği bağımsız para politikası uygulamalarını zorlaştırmaktadır.

Kanaâtimize göre, sermaye girişleri sınırlandırılarak merkez bankasının müdahale edemeyeceği büyüklükteki sermaye girişleri sterilize edilmelidir. Ülkemiz açısından değerlendirildiğinde ulusal paranın gelecekteki değeri ile ilgili belirsizlik yaratan dalgalı döviz kuru politikası uygulaması, kısa vadeli spekülasyon sermayeyi caydırıcı bir niteliğe sahiptir. Dalgalı döviz kurlarındaki esneklikten kaynaklanan risk faktörü, kısa vadeli sermaye girişlerini sınırlamaktadır.

Türkiye örneğinde de görüleceği gibi başlangıçta sadece cari işlemler bilançosu açıklarının finansmanına yönelik olarak teşvik edilen sermaye akımları, cari işlemler bilançosu açıklarının üzerinde gerçekleşmiştir. Bunun anlamı, Türkiye ekonomisinde spekülasyon kazançlarının yüksek olduğudur. Bu noktada önerilebilecek çözüm, sermaye kontrolleridir.

Dünya ekonomisinde sermaye akımları, sermaye çıkışlarının olduğu bir durumda kamu kesimi fonlarının finanse edemeyeceği bir büyüklüğe ulaşmıştır. Sermaye kontrolleri, ülkelerin finansal krizlerinden daha az

etkilenmelerini sağlamak ve kriz meydana geldiğinde ise krizlerin etkilerini azaltmak bakımından gereklidir. Bu anlamda 1978 yılında James Tobin tarafından literatüre kazandırılan ve döviz işlemlerinden belli oranda bir vergi alınması esasına dayanan "Tobin Vergisi" veya Şili'de uygulandığı şekliyle kanuni karşılık ayırmanın geçerli olduğu sermaye kontrolleri, yeniden tartışılmalıdır. Alınacak vergi ulusal parayı alıp satan yabancı yatırımcı açısından önemli bir maliyet unsuru olmalıdır. Günümüz literatüründe kısa vadeli sermaye akımlarının vergilendirilmesini savunan en önemli iktisatçılardan biri Barry Eichengreen'dir. Finansal piyasaların globalleştiği bir dünya ekonomisinde sermaye kontrolleri fikrini savunmak çelişebilir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde yaşanan son dönem krizleri bu konuyu yeniden tartışılabilir bir duruma getirmiştir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] AKDİŞ, M., *Global Finansal Sistem, Finansal Krizler ve Türkiye*, Beta Yayınevi, İstanbul, 2000, ss.96,122,139.
- [2] MISHKIN, F., "Global Financial Instability:Framework, Events, Issues", *Journal of Economic Perspectives*, Vol: 13, No: 4, 1999, ss.3-20.
- [3] McKINNON, R., *Money and Capital in Economic Development*, Washington D.C., 1973.
- [4] SHAW, E., *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, 1973.
- [5] DE Gregorio, GUIDOTTI, P., "Financial Development and Economic Growth", *World Development*, Vol: 23, No: 3, 1999, ss.436,445.
- [6] MISHKIN, F., "Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries", *NBER Working Paper*, No: 8087, 2001, s.8.
- [7] ALLEN, F.; GALE, D., "Bubbles and Crises", *The Economic Journal*, Vol: 110, No: 460, 2000, ss.236,238,239.
- [8] CAPRIO, G.; HONOHAN, P., "Restoring Banking Stability: Beyond Supervised Capital Requirements", *Journal of Economic Perspectives*, Vol: 13, No: 4, 1999, ss.44-46.
- [9] DEMİRGÜÇ-KUNT, A.; DETRAGIACHE, E., "The Determinants of Banking Crisis in Developing and Developed Countries", *IMF Staff Papers*, Vol: 45, No: 1, 1998, ss.83-84.
- [10] McKINNON, R.; PILL, H., "Credible Liberalizations and International Capital Flows", ed: ITO, T.; KRUEGER, A., *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, Chicago Uni Press, Chicago, 1996, ss.7-42.

- [11] KRUGMAN, P., *"Bubble, Boom, Crash: Theoretical Notes on Asia's Crisis"*, MIT, unpublished, 1998.
- [12] SACHS, J., *"Financial Crises in Emerging Countries"*, **Brookings Papers on Economic Activity**, No: 16, 1996, ss.147-215.
- [13] DOOLEY, M., *"A Model of Crises in Emerging Markets"*, **The Economic Journal**, Vol: 110, No: 460, 2000, ss.257,267.
- [14] EICHENGREEN, B.; MUSSA, M.; ARICCIA, G.D.; DETRAGIACHE..., *Capital Account Liberalization Theoretical and Practical Aspects*, Occasional Paper No: 172, IMF, Washington D.C., 1998.
- [15] KAMINSKY, G.; REINHARD, C., *"The Twin Crisis: The Causes of Banking and Balance of Payment Problems"*, **American Economic Review**, Vol: 89, No: 3, June 1999, ss.473,475.
- [16] STOKER, J., *Intermediatio and the Business Cycle Under a Specie Standart*, University of Chigago, Mimeo, 1994.
- [17] VELASCO, A., *"Financial Crises and Balance of Payment Crises"*, **Journal of Development Economics**, Vol: 27, No: 1-2, 1987, ss.263-283.
- [18] REINHARD, C.; VEGH, C., *Do Exchange Rate Based Inflation Stabilizations Sow The Seeds of Their Own Destruction*, IMF, Mimeo, 1996.
- [19] KRUGMAN, P., *"The Returns of Economic Depression"*, **Foreign Affairs**, Vol: 78, No: 1, 1999, ss.56-74.
- [20] STIGLITZ, J., *"Bleak Growth Prospects for the Developing World"*, **International Herald Tribune**, April 10-11, 1999.
- [21] EDWARDS, S., *"How Effective are Capital Controls"*, **Journal of Economic Perspectives**, Vol: 13, No: 4, 1999, s.65.
- [22] KRUGMAN, P., *"A Model of Balance of Payment Crises"*, **Journal of Money Credit and Banking**, Vol: 11, No: 3, 1979, pp.311-325.
- [23] FLOOD, R.; GARBER, P., *"Collapsing Exchange Rate Regimes: Some Linear Examples"*, **Journal International Economics**, Vol: 17, No: 1-2, 1984, ss.207-208.
- [24] OBSFELD, M.; ROGOFF, K., *"The Mirage of Fixed Exchange Rates"*, **Journal of Economic Perspectives**, Vol: 9, No: 4, 1995, ss.75,78,79.
- [25] ÖZKAN, G.; SUTHERLAND, A., *"A Currency Crisis Model with an Optimizing Policymaker"*, **Journal of International Economics**, Vol: 44, No: 2, 1998, s.341.
- [26] EICHENGREEN, B.; WYPLOSZ, C., *"The Unstable EMS"*, **Brookings Papers on Economic Activity**, No: 1, 1993, pp.51-143.
- [27] JEANNE, O., *"Are Currency Crisis Self Fulfilling ?"*, **Journal of International Economics**, Vol: 43, No: 3-4, 1997, s.277.
- [28] WILLIAMSON, J., *"Exchange Rate Management"*, **The Economic Journal**, Vol: 103, No: 4-6, 1993, s.194.
- [29] SVENSSON, L., *"Fixed Exchange Rates as a Means to Price Stability: What Have We Learned"*, **European Economic Review**, Vol.38, No: 3-4, 1994, ss.456-458,462-463.
- [30] YENTÜRK, N., *"Arjantin Krizi: Dış Borç İle Tango"*, **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Yıl: 17, Sayı: 193, 2002, ss.54,58.
- [31] EDISON, H.; LUANGARAM, P.; MILLER, M., *"Asset Bubbles, leverage and Lifeboats: Elements of the East Asian Crisis"*, **The Economic Journal**, Vol: 110, No: 460, 2000, ss.309,312,314.
- [32] MISHKIN, F., *"Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective"*, **NBER Working Paper**, No: 5600, 1996, s.19.
- [33] DEMİRĞÜÇ-KUNT, A.; DETRAGIACHE, E.; GUPTA, P., *"Inside The Crisis: An Empirical Analysis of Banking Systems in Distress"*, **World Bank Working Papers**, No: 2431, 2000, s.1.
- [34] FISHER, S., *"The Asian Crises: A View from the IMF"*, **IMF Survey**, Vol: 27, No: 2, Washington D.C., 1998.
- [35] CORDEN, M., *"Exchange Rate Policies for Developing Countries"*, **The Economic Journal**, Vol: 103, No: 4-6, 1993, s.201.
- [36] BENOIT; COEURE; PISANI; FERRY, *"The Euro, Yen and Dollar: Making the Case Against Benign Neglect"*, ed: KENEN P.; SWABODA, A.; ZETTELMEYER, J., **Reforming the International Key Issues in International Monetary and Financial Reform**, IMF, Washington D.C., 2000, s.24.
- [37] BLINDER, A., *"Let The Exchange Rates Float"*, ed: KENEN P.; SWABODA, A.; ZETTELMEYER, J., **Reforming the International Key Issues in International Monetary and Financial Reform**, IMF, Washington D.C., 2000, ss.50-51.
- [38] WILLIAMSON, J., **The Exchange Rate System**, MIT Press, Cambridge, 1983.
- [39] SIEBERT, H., *"The Case for Benign Neglect"*, ed: KENEN P.; SWABODA, A.; ZETTELMEYER, J., **Reforming the International Key Issues in International Monetary and Financial Reform**, IMF, Washington D.C., 2000, ss.68-69.

- [40] EICHENGREEN, B.; MASSON, P.; SAVASTANO, M., **Transition Strategies and Nominal Anchors on the Road to Greater Exchange Rate Flexibility**, Princeton University Press, No:213, Princeton, 1999, ss.18-22.
- [41] TÜRKOĞLU, F., "*Krizin Ayak Sesleri*", **Görüş Dergisi**, Sayı: 47, 2001, ss.10,13,19.
- [42] ENÇ, E., "*Dış Ticaret, Cari açık ve Kriz*", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F.Dergisi**, Cilt: 3, Sayı: 2, 2001, s.31.
- [43] UYGUR, E., "*2000Kasım ve 2001 Şubat Krizleri Üzerine Değerlendirmeler*", **A.Ü. Mülkiye Dergisi**, Cilt: 25, Sayı: 227, 2001, ss.46-47.
- [44] ONGUN, T., "*İstikrar Arayışından Krize: Bir Değerlendirme*",**Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 3, Sayı: 2, 2001, ss.4,6.
- [45] TCMB, **2000 Yılı Ekonomik Raporu**, Ankara, 2001, ss.71-72.
- [46] GÜNAL, M., "*Kasım 2000 Krizine Yönelik Teorik Yaklaşım: Minsky'nin Finansal İstikrarsızlık Hipotezi*", **İktisat, İşletme ve Finans Dergisi**, 2001, ss.33-39.
- [47] ALSANCAKLI, A., "*Kasım ve Şubat Krizleri, Yeni Ekonomik Program ve Geleceğe Yönelik Beklentiler*", **Türkiye ve Siyaset Dergisi**, Sayı: 4, 2001, ss.3-4.
- [48] AKGÜÇ, Ö., "*Bankacılık Kesimi Kriz Nedeni midir?*", **İktisat Dergisi**, Sayı:410-411, 2001, ss.32-33.
- [49] YELDAN., <http://www.bagimsizsosyalbilimciler.org/yazilar>.
- [50] BANKACILIK DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU, "*Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı*", 2001, s.8.[52] Devlet Planlama Teşkilatı, **T.C.2002 Yılı Katılım Öncesi Ekonomik Programı**, Ankara, 2002, s.6.
- [51] TCMB, **Para Politikası Raporu**, 2002, ss.19,20,38.

OPTİMAL VERGİLENDİRME MARJLARINDA SORUNLAR ve BÜTÇE AÇIKLARININ REFAH ETKİSİ

A. Niyazi ÖZKER

Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: In this study, we analyze that the matters of the optimal taxation in current period are brought up by a fall in the world rate of interest raises foreign wealth and a rise in foreign spending on a present goods in the scales of the interest's rate therefore, the deficits result from a reduction in domestic taxes raises the world interest rate and thus the domestic budget deficit raises the equilibrium value of domestic consumption. The phenomenon lowers the corresponding value of foreign consumption and be effected by demographic station and the current saving rate. As may be seen in the last period of Turkey with $\gamma < 1$, budget deficits exert real welfare and current effects.

I. GİRİŞ

Kamusal gelirlerin elde edilmesi sürecinde vergi uygulamaları olgusu, yükümlüler bazında en uygun zamanda ve biçimde tahsil edilmesini hedef almaktadır. Bunun yanısıra, vergilendirilebilir gelirin optimal vergilendirme marjları, iktisadi bir kapsamda iki unsurdan doğrudan etkilenmektedir. Şüphesiz bu unsurlardan öncelikli olanı, tüketime konu olan ve tüketim marjları ölçeğinde mükellefiyete konu olan vergi yükümlüsünün cari işlemler hesabına ilişkindir. Bu açıdan vergiye konu olabilecek safi gelirin saptanmasında, vergi mükellefinin vergi yükümlülüğü, devri sermaye hareketleri ile sermayeye dayalı elde edilen cari işlemler hesabıyla somutlaştırılan gelir olmaktadır [1].

Diğer ikinci unsur ise, vergi yükümlüsünün net mamelek artışlarına ilişkin sermaye hesabı bazında şekillenerek buna bağlı işlem gördüğü mali yaptırımlardır [2]. Bu noktada her iki unsura da bağlı olarak oluşturulabilecek bir çerçevede ve yükümlünün satın alma gücü paritelerini de baz alan bir basit optimal vergilendirilebilir gelir olgusunun, vergi yükümlüsünün net tasarrufları ile mal ve hizmet üretimi toplamına eşit olduğunu söylemek olanaklıdır. Ancak optimal bir vergilendirme gücünün saptanmasında yükümlünün net tasarrufları gibi unsurların ortaya konulmasındaki zorluklar, reel ölçeklerden sapmaları da gündeme taşımıştır. Diğer taraftan yükümlünün net tüketim ölçeklerinin saptanması gibi zorunluluklar, optimal bir

vergileendirme marjlarının belirlenmesinde en sık karşılaşılan sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır [3].

Başka bir açıdan ise optimal yapının sağlanmasında vergi yükümlülerinin harcamaları ile ödemekle yükümlü oldukları vergi miktarlarının aynı süreç içerisinde ele alınması gereği de vardır. Şüphesiz bu durum, reel gelir dağılımında harcamalara yönelik vergi etkileşiminin vergi adaleti açısından değerlendirilmesi gereğini kaçınılmaz kılmakta ve dolayısıyla da sosyal adalet ilkeleri yönünden önemli sapmaları gündeme taşımaktadır [1]. Çünkü bu duruma ilişkin devlet, vergi adaleti ilkesinin politik yaptırımlara konu olması nispetinde konjonktürel dengelerle optimal vergileme marjları arasında önemli bir çelişkinin yaşanmasına da gerekçe hazırlamış olmaktadır. Dolayısıyla borç yönetimi ve harcama etkilerinin aynı konjonktürel yapıda ele alınması gereği de bu noktada ortaya çıkmaktadır. Optimal vergi marjlarının sağlanması açısından bütçe açıklarının refah etkisinin somutlaştırılması da, kamusal harcamalarla olan etkileşimi doğrultusunda vergi yükümlüsünün ödediği vergilerle, kamu hizmetlerinin dışında elde ettiği fayda unsurları kapsamındaki bir ilişki bütününe baz almaktadır. Ya da diğer taraftan vergi marjlarıyla doğrudan bağıntılı bütçe açıklarının refah etkisi olgusu, üretilen kamusal mal ve hizmetlerin dönemsel cari fiyatlarının değişimine bağlı olarak değişmekte ve biçimlenmektedir [4].

Bu bağlamda hedef vergi marjlarıyla biçimlenebilecek kamusal bütçe açıklarının refah etkisi, kamusal harcamaların belirgin bir ölçekte değişmediği bir dönemde, hükümetçe değiştirilen vergi yapısı ve fiyat endekslerinin konjonktürel uyumlaştırılmasıyla netleşmektedir denebilir [5]. Vergilendirilebilir gelirin bütçe açıklarının refah etkisini somutlaştıracak yapısının, dönemsel net tasarruflar ve tüketim marjlarını oluşturan unsurlarla olan ilişkisi çerçevesinde açıklanması da, öncelikli olarak bu noktada ağırlık kazanmaktadır.

II. NET TASARRUFLARA İLİŞKİN VERGİLENDİRİLEBİLİR ÖLÇEK ve DÖNEMSEL TÜKETİM

Vergi yükümlüsünün cari işlemler bazında net aktif değerlerindeki artışlar, yükümlüye ilişkin net tasarruf hacimlerinin saptanmasının yanısıra, vergilendirilebilir net gelir ölçeğinin ifadesi açısından da önemlidir. Başka bir ifadeyle yükümlünün borçları ve cari amortisman giderleri ile net aktif değerleri arasındaki negatif ve pozitif fark, vergilendirilebilir gelir ölçeğinin temel belirleyicisi olmakta ve bu yolla artan (veya azalan) vergi matrahı net tasarrufları baz alan bir yapıyla doğrudan biçimlenmektedir. Kişinin vergilendirilebilir gelir ve ödeme gücünün, aynı gelire sahip diğer kişilerle karşılaştırıldığında servetlerindeki net tüketim harcamaları ve iktisadi varlıkların bütüncül yapısından doğan farklılıklardan dolayı değişiklikler gösterebilmesi, net tasarruf hacimlerine yönelik vergilendirilebilir ölçeği de subjektifleştirmektedir [6].

Vergilendirilebilir net gelir ölçeği açısından kişisel tüketim harcamaları, vergi yükümlüsünün gelir ve servetine ilişkin net bir saptama olmamasına karşılık mali opsiyonlarda ödeme gücünün öncelikli bir göstergesi kabul edilebilmekte ve yükümlüler arasında kıyas olanağı sağlayabilmektedir. Net tasarrufların, teorik açıdan vergilendirilebilir gelir ölçeğini bulmak için net tüketim-harcama marjına eklenmesinin gerekçesi de bu noktadan doğmaktadır. Böyle bir vergileme sürecinde katma-değer ve satış vergilerinde olduğu gibi tüketim harcamalarının tek-tek vergilendirilmesi esas kabul edilebileceği gibi, dönem sonunda toplam tüketim vergileri biçimiyle tahakkuku da söz konusu olabilmektedir. Gelirin bu açıdan vergilendirmeye konu olabilecek harcamaların dışında kalan kısmı, yani net tasarrufların vergilendirilebilir ölçeği, diğer taraftan sermaye birikiminin artmasına da olanak yaratmaktadır [7].

Vergilendirilebilir gelirin net olarak ortaya konulması açısından tüketim ölçeklerinin, ilgili dönemde sadece nakit tüketim marjlarının dahil edilmemesi veya gelir dilimlerindeki mahsup edilen gelirlerin vergi matrahlarının dışında tutulması gibi dönemsel tüketimin saptanmasına yönelik bazı sorunları da gündeme taşıdığı izlenmektedir [8]. Belki diğer açıdan mahsup edilen gelir kalemlerinin vergilendirilebilir gelirin dışında bırakılması öncelikle haklı tepkilere neden olmaktadır. Ancak, mali politikalar bazında ödeme gücü ilkesinin dikkate alınmasıyla her tüketim ölçeğinin genel bir vergi uygulamasına konu olmasına ilişkin haklı noktalarının varlığı da yadsınamaz bir gerçektir.

Ancak ilgili dönem bazında tüketim ve servet toplamlarındaki değişimler açısından gelir olgusuna yönelik sorunlar, özellikle dayanıklı tüketim mallarına ilişkin olarak oluşmuştur. Yukarıda ele aldığımız tanım

gereğine tam uyulduğunda da bu tür mallardan fayda sağlayan yükümlülerin faydalandığı hizmet ölçeğinin piyasa değerinin, bir tüketim marjı olarak gelir hesabına dahil edilmesi sonucu doğmuştur. Bunun yanısıra kişiler, zaman zaman bazı tür malları *aynı* bir gelir kategorisinde elde ettikleri için de tüketim marjlarının dolaylı olarak artmasını gündeme getirirler. İş yerleri ve tatil beldeleri gibi promosyon hizmetlerine yönelik aynı tüketim olanakları bu türdür. Kişinin bu tür tüketim sürecindeki seçme zorluğu, yaratılan fayda değerinin *aynı* gelir bazında piyasa değerlerinin altında bir değerlemeye konu olması gibi bir yapıda ortaya çıkmasına neden de olabilmektedir. Bu durumda da piyasa değerlerinin kabul edilmesine yönelik zorunluluklar büyük olasılıkla kişinin vergilendirilebilir gelir matrahının olduğundan yüksek değerlendirilmesiyle sonuçlanacaktır [9].

Küçük çaplı da olsa piyasaya sunulmayan hanehalkı üretim kalemlerinin önemli bir tüketim ölçeğine konu olduğu zamanlarda ise, bu tüketim kalemleri hanehalkı içerisindeki bireyler tarafından tüketildiğinde gelir hesaplarına dahil edilmesine yönelik önemli sapma ve sorunlara da neden olabilmektedir. Vergi yükümlüsü tarafından örneğin, tarımsal öz tüketim sosyo-politik bazı amaçlarla göz ardı edilmekte ve konjonktüre ilişkin dönemsel tüketim marjlarının vergilendirilebilir gelir matrahının dışında kalmasıyla sonuçlanmaktadır [8]. Genel bir ifadeyle dayanıklı tüketim mallarından sağlanan fayda nispetinde ele alınabilecek bu olgu, donanım mallarının sağladığı hizmet ölçeklerini de kapsamakta ve tüm vergiye tabi aktiflerin vergi imtiyazlı aktiflerle değiştirilmesi gibi durumlarla da vergilendirilebilir gelir matrahları düşürülerek bütçe açıklarının refah etkisi olumsuz bir süreçte itilmektedir [10]. Diğer taraftan gayri menkuller bazında konut hizmetlerinin nispi muafılığı ve gayrimenkul tüm değerlerin iktisabı için öngörülen ipotekli borçlanmaların faizlerinin düşürülmesi gibi hususlar da, belki değer olarak önemli görülmesi de matrahın özel uygulamalara konu olmasını dönem bazında kaçınılmaz kılmaktadır.

Bütçe açıklarının refah etkisi, dönemsel tüketimle doğrudan bağımlı vergilendirilebilir gelir ölçeğinde yükümlünün servet artışındaki matraha konu olacak değerlerin saptanmasına ilişkin bazı sorunları da gündeme taşımaktadır. Şüphesiz bunların başında yeniden değerlemeye tabi tutulan servet unsurlarının matrah değerindeki nispi artışlarının, bütçe açıklarına nasıl yansıtılabileceği gelmektedir. Ayrıca bu durumun da dışında servet artış değerlerinden farklı bir yapıda ele alınabilecek karşılıksız aktif varlık artışlarının, bütçe refah dengelerini nasıl etkileyebileceği sorunu da ön plana çıkmaktadır.

III. BÜTÇESEL REFAH ETKİLERİNE YÖNELİK VERGİLENDİRİLEBİLİR GELİRİN DEĞİŞİBİLİRLİĞİ

Vergilendirilebilir gelire ilişkin matrah ölçülerinin gelir miktarına göre biçimlendiği müterakkilik esasına göre düzenlenmiş bir vergi sisteminde, ilgili dönemde aynı gelir limitindeki yükümlülükler vergilendirilebilir gelirin değişebilirliği açısından farklı ve eşit olmayan vergi baskısıyla karşı karşıya kalacaklardır [11]. Bu açıdan ilgili dönemde sınırlandırılmamış ve elde edilmesi bağlamında yıllık bütçe dönemlerini aşan her bir gelir kalemi, dönemsel bütçe açıklarının refah etkilerine yansımada olumsuz bir tabloyu da ortaya koyabilecektir.

Diğer taraftan bazı yükümlüler yeni vergi yükümlüsü sayıldıkları iktisadi ve ticari faaliyetlerinin başlangıç dönemlerinde ve bu tür faaliyetlerdeki durgunluğun süregeldiği zamanlarda vergi avantajlarından yararlanamamakta ve matrahları üzerinden yüksek oranlı bir vergilemeye konu olmaktadır. Bu açıdan vergilendirilebilir gelirin bütçe açıklarını belirleyen ve bu açıklardan doğan refah etkilerinin boyutu sadece bir dönemle sınırlanmayıp konjonktüre göre saptanmış birkaç yıllık bir zaman diliminde ortalama fiili bir vergi oranıyla ortaya konulabilmektedir [1]. Gelirden sadece ilgili yıl içerisinde mahsup edilebilecek zararların indirilmesi ve regresif bir yaklaşımla sonraki yıllara nakledilebilecek bu ve bu gibi mahsup kalemleri, vergilendirilebilir gelirin değişebilirliğindeki ortalama nispi değerin bulunması ve bütçesel refah etkilerine yansıtılması bazında kaçınılmaz görünmektedir. Şüphesiz böylesi bir süreçte mahsup kalemleri kapsamındaki zarar nakillerinin daha sonraki yıl gelirlerinin değişebilirliğini etkilemeden önce, bir önceki yıl veya sonraki yıla ilişkin vergilendirilebilir gelir ölçeğinin negatif bir marjda değerlendirilmesi gibi bir duruma neden olabileceği gerçeği de ortaya çıkmaktadır. Bu olgu, başka bir açıdan zarar nakil dönemlerinin uzunluğunun saptanmasında somut yatırım gereksinimlerini de ortaya koymaktadır. Bundan ötürü vergilendirilebilir gelir matrahının saptanmasında gelirdeki olası dalgalanmaların olumsuz etkilerini gidermek için, dönemsel ortalama bir gelir üzerinden vergi kıstaslarının belirlenmesi daha olumlu kabul edilmektedir [12].

Bunlardan ilki ve döneme ilişkin belki de en önemlisi, vergi gelirlerinin değişebilirlik ölçeğinin yıl bazındaki enflasyon oranlarının gerisinde kalması ve bu yıla ilişkin milli gelirdeki nominal artışa olan negatif uyumsuzluğu bazındaki gecikmesidir. Böyle bir durumda enflasyon oranları ölçeğinde vergi gelirlerinin toplanmasındaki gecikmelere yönelik reel bir vergi kaybı söz konusu olmakta ve bütçe açıkları refah kriterlerini dolaysız etkileyebilmektedir [13]. Diğer taraftan bu yıldaki milli gelir bazındaki cari değerler, aynı yıla ilişkin vergilendirilebilir gelir ölçeğini yükselten iktisadi ve ticari

unsurlara ancak bir sonraki dönemde ve enflasyonist kayıplarla yansımaktadır [14].

İkincisi ise, vergilendirilebilir gelire ilişkin matrahın netleştirilmesinde sosyo-ekonomik nedenlerden ve konjonktürel denge hedeflerinden ötürü yüksek oranlı bir uygulamanın sıklıkla yapılmamasıdır. Vergi yükümlüsü bu bağlamda, daha az çalışarak, ya da dolaylı bir sermaye artışı sağlayarak, veya öznel bir portföyünde daha verimli ve avantajlı arbitrajlara başvurarak vergilendirilebilir gelir değişkenliğini kontrol etme çabası içine girebilmektedir [15].

Hatta ilgili vergi yükümlüsü dönemsel gelirini erteleyerek veya sonraki dönemler için kendini alacaklı konumunda ifade ederek ilgili dönemde nispi vergi yükünden kurtulabilmekte, aynı gelir marjındaki diğer başka yükümlülere göre sadece gerçekleşmiş vergi miktarı nispetinde avantaj sağlamış olmaktadır. Kendi gelir ölçeğindeki subjektif arbitrajlarla vergilendirilebilir gelirini değişebilirlik marjıyla ifade etme olanağı bulan bu yükümlü, gelirini hiçbir zaman ertelememiş olduğu bir süreci öngörseydi, daha önce ödediği vergiler bazında tahakkuk eden kümülatif faiz gelirini bu matrahlara ekleyerek vergilendirilebilir gelir ölçeğini yükseltecek ve sonuncu yıl içerisinde ödenecek vergi, farklı arbitrajlara konu olacaktı. Bu yaklaşım sonucu toplam gelir üzerinden hesaplanmış ve düzeltilmiş gelir adı altında kavramlaştırılabilecek kümülatif miktar üzerinden hesaplanmış vergiyle, bu sistemik uygulama öncesi vergi ödemeleri üzerinden birikmiş faizlerin de dahil edilmesiyle saptanan miktarlar arasındaki değişim farkına olan bir eşitlik sağlanmış olmaktadır. Bu bağlamda yükümlü, vergilendirilebilir gelirinin değişebilirliği avantajlarını kullanabilmesi yönünde vergi matrahlarını erteleme ve geciktirme amaçlı periyodik salınma sokmasında subjektif bir arbitraj hedefleyemeyecek ve zaman salınımlarındaki farklılıklara rağmen vergilendirilebilir gelir eşit tahakkuk etmiş olacaktır [16].

Vergilendirilebilir gelir değişkenliğinden doğan ve bütçe açıklarının refah etkisini önlemeye yönelik bu yaptırımların sistemik uygulanabilirliği karmaşık ve idari zorlukları da gündeme taşımaktadır. Bu durumun, vergi gelirlerindeki optimal esnekliğinin artan oranlılığın hedef rasyonel etkilerini sağlaması ve vergi matrahlarının daha geniş bir ölçekte yayılmasını sağlayacak gelişiminin dönemle uyumunu zayıflattığı ileri sürülebilir. Bu açıdan böyle bir vergi uygulaması ve yapısının, enflasyonist bir süreci başlatma olasılığına rağmen vergi adaleti ölçülerini sağlama çabasına girdiği ve vergi yapısının konjonktürel uyumunda esneklik marjlarını yükselttiği görülmektedir [1].

Vergilendirilebilir gelirin bütçe refah trendlerini etkilemesine yönelik sermaye kazançları çerçevesinde ele alınışı, sermaye ölçeklerine dayalı gelir birikimi ve esnekliği ile yine bu ölçeklerdeki artık-değerler

kapsamına girmektedir. İlgili dönemdeki artık değerlerin birikiminde alt yapıyı oluşturan önceki dönemlerdeki vergilendirilebilir gelirin değişebilirliği ölçüsü de, bu gelirin sonraki yıllara özgü kapitalizasyonu için temel unsurlardan birini oluşturmaktadır. Bu durum gelecek dönemlerdeki sermaye gelirlerinin kapitalizasyonuna dayalı söz konusu dönemde daha yüksek değerlerin ortaya çıkmasıyla da sonuçlanmaktadır [17]. Vergilemenin etkileri açısından dönemsel özel vergilere ve artıkdğerlerle sermaye kıymetlerinin iradına dayanan dayanıklı tüketim mallarının el değiştirmesi, vergilendirilebilir gelirlerin kapitalize değerini yükseltmektedir. Bu malların kendi değerlerinden kayıplar söz konusu olmasıyla da kapitalizasyon derecesi, vergilendirilebilir gelir açısından konjonktürle uyum sağlama misyonu da yüklenilmektedir [18]. Diğer taraftan sermaye kazançlarının vergilendirilmesinde ele aldığımız bu sebeplerden dolayı gelir vergisi bazında uygulanan artan oranlılık esasından kaçınılması, vergilendirilebilir gelir ölçeklerindeki olası değişkenlikler için önemli bir vergi adaleti unsuru olmaktadır [19].

IV. VERGİLENDİRİLEBİLİR GELİR ÖLÇEĞİNDE BÜTÇE AÇIKLARINI ETKİLERİ

Dönemsel bütçe açıklarının etkileri, bütçe bileşenlerinin cari iktisadi değerleri çerçevesinde değerlendirilmesinin yanısıra, demografik esnekliklerin ağırlıklı olarak ön plana çıktığı vergilendirilebilir bir gelir ölçeğindeki refah etkileri açısından da irdelenebilir. Bütçe açıklarının refah etkilerinin saptanması, şüphesiz öncelikli olarak cari etkilerinin netlik kazanmasını zorunlu kılmaktadır.

IV.1. Bütçe Açıklarının Cari Etkileri

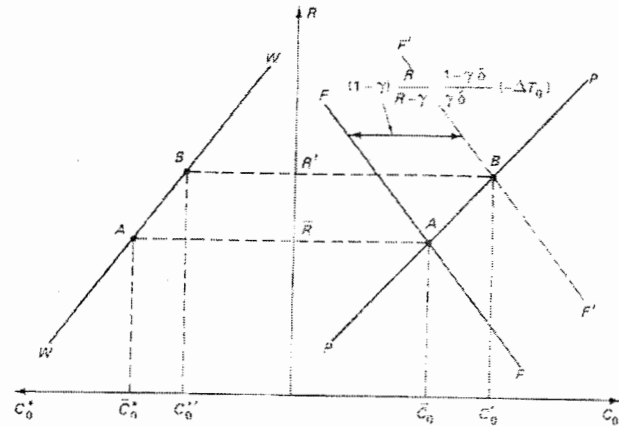
Kamu bütçesi hedeflerinin ilgili dönemde rasyonelleştirilmesi ve hedef bütçe açıklarının hedefler-araçlar ikilemindeki uyumunun sağlanması için önemli somut göstergelerden biri, şüphesiz ilgili süreçteki bütçe açıklarının cari etkileridir. Bu bağlamda bütçe açıklarının cari etkilerinin üretken bir bütçe fonksiyonunun biçimlendirilmesinde bazı dönemsel uyum politikaları bazında bütçe fonksiyonlarını rasyonelize etmesi beklenir. Bu fonksiyonları kamusal hizmetlerin maliyetlerine oranla saptanabilecek verim marjlarına ilişkin devlet tarafından üstlenilen görevlerin yerine getirilmesini sağlayacak vergilendirilebilir gelir ölçeğindeki kriterler olarak somutlaştırmak olanaklıdır. Diğer bir ifadeyle bu kapsamdaki bütçe açıklarına ilişkin cari etkiler, ulusal ve uluslararası özel sektör harcamaları ile uluslararası faiz oranlarından etkilenen cari etkilerden daha çok ağırlıklı olarak döneme özgü hükümet harcamaları ve vergi

marjlarındaki değişimler üzerinde şekillenen mali göstergeler olarak ortaya çıkmaktadır [20].

Bütçe bileşenleri açısından açıklanan bu cari etkileri, hükümet harcamalarının da dönemsel önemli sapma ve değişimlerin olmadığı bir trendde vergi yapısı ve miktarlarındaki belirgin değişikliklerin kaçınılmaz olduğu ve bu değişikliklerin ilgili dönem vergi gelirlerinin gelecek dönem hedef vergi marjlarıyla olan etkileşimin süregeldiği analitik bir çerçevede ifadelendirmek olanaklıdır [21].

$$dT_0 = (-I/(R-I))dT \quad (1)$$

Eşitlik (1), mevcut yürürlükteki vergi değişimlerinin (dT_0), gelecek dönemlerdeki vergilemeye ilişkin (dT) değişimlerle olan analitik bağımlı ortaya koymaktadır. Eşitlikteki " R ", döneme ilişkin cari faiz oranını vermektedir. Periyodik bir yaklaşım çerçevesinde " $t=0$ " periyodundan, " $t=1$ " periyoduna geçişte gerçekleşen her bir birimin vergi değişiminin yıllık değeri, dönemsel reel faiz oranları (R) ile de ifadelendirilmek istendiğinde, $1/(R-1)=1/r$ eşitliğindeki bir denklemlerle de ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle vergi değişimindeki yıllık değer hesaplanmasında öngörülen faiz oranı, değişmez bir dengede süregelen faiz oranıdır. Hükümet harcamalarının değişmeden süregeldiği bir dönemde cari vergi gelirlerindeki olumsuz bir sapma, " $-\Delta T_0$ " ve bu bazdaki bütçesel açığın cari etkisi, eşitlik (1) çerçevesinde, $(R-1)\Delta T_0$ ifadesiyle ilişkilendirilen vergi artışlarıyla uygun bir marjda gerçekleşmektedir. Tüketim ve cari faiz oranlarının dönemsel piyasa malları üzerindeki cari arz ve talep etkilerini bir diyagramda da ifadelendirmek olanaklıdır.



Şekil.1: Bütçe Açıklarının Cari Etkileri

Şekil.1’de “PP” doğrusu, piyasada mevcut tüketim mallarına ilişkin değişik denge kombinasyonlarını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle ulusal refah düzeyi dışında ve faiz oranlarındaki her bir düşmenin dışsal refah düzeyini yükselttiği bir piyasada, mevcut tüketim malları üzerindeki dış harcamaların “PP” doğrultusu üzerinde arttığı görülmektedir [22]. Dolayısıyla yurt içi tüketim talepte bir olumsuz sapma oluşturacak şekilde düşmek durumunda kalacaktır. “FF” doğrusu ise, piyasadaki mevcut mallar için değil de, gelecek için öngörülen ve beklenen piyasa mallarına ilişkin tüketim (C_0) ve cari faiz oranı (R) dengelerine ilişkin kombinasyonu ifade etmektedir. Cari faiz oranları, dönemsel tüketim marjlarındaki artışlarla doğrudan ilişkili olarak yurt içi refah düzeyindeki her bir artış trendiyle elimine edilen dünya ölçeğinde bir arz fazlası oluşturduklarından ötürü, “FF” eğrisinin eğimi negatiftir. “WW” eğrisi ise, “R” ve “ C_0 ” arasındaki doğrudan kümülatif bir ilişki bütününe ifade etmektedir. Şekil (1)’de de görüldüğü gibi cari faiz oranları (R) ve tüketim marjlarını (C_0) denge noktası “A”dır.

Dönemsel bir vergi değişikliğine konu olabilecek her bir uygulamanın, “PP” doğrusu üzerinde bir etki oluşturmamasına rağmen gelecek dönem hedef tüketim malları talebine yönelik bir düşmeye neden olduğu Şekil.1’de görülmektedir. Şüphesiz böyle bir artış, refah düzeyindeki bir artışla da doğrudan bağıntısını ifade etmekte ve cari faiz oranları çerçevesinde gelecek dönem tüketim marjlarının yükselmesini de denge refah düzeyinin sağlanması açısından gerekli kılmaktadır [22].

Vergi değişikliklerinin “FF” doğrusunda sağa bir kayma yaratması, öncelikle “0” ve “1” arasında değer alan ve nüfus yoğunluğundaki değişmeyi ifadelendiren (γ) değeri ile ilgili dönemdeki tasarrufların yoğunluğuna (γ^δ) bağlı olarak biçimlenmektedir. Bu yaklaşım doğrultusunda gelecek dönem tüketim malları arzına yönelik tahminlerin dönemsel vergiler bazında da irdelenebilecek cari bütçe açıklarına bağlı etkileri $(I - \gamma^\delta)R(I - \gamma^\delta) / (\gamma^\delta(R - \gamma^\delta))\Delta T_0$ eşitliğine bağlı bir trendle sağa kaymaktadır. Şekil.1’deki bir analiz çerçevesinde ulusal vergilerdeki olumsuz sapma ve reel kayıplardan doğan bütçe açıklarının cari etkileri, uluslararası ölçekte yurtdışı faiz oranlarını yükseltmektedir. Ayrıca diğer taraftan ulusal kamu bütçesi açıkları, ulusal tüketimin denge değer noktasını, (C_0), yükseltmesinin yanısıra, dış tüketimlerin denge değerini, (C^*_0) daha da arttırmaktadır [23]. Diğer bir ifadeyle bütçe açıklarının cari etkisi, uluslararası ölçeğe negatif olarak yansımakta, bu uluslararası etkileşim mekanizması faiz oranları yoluyla yönlendirilmekte ve bütçe açıklarının azalması veya pozitif bir trende girmesiyle artan ulusal refah düzeyindeki olumlu değişmeler, ülke dışındaki tüketim marjlarına yönelik dış harcamaları daha da düşürmektedir. İlgili dönemde nüfus yoğunluğundaki değişimler “1” eşit ve sabitse, bütçe açıklarının cari etkileri ulusal ve uluslararası düzeyde tüketim ve faiz oranlarında bir

değişime neden olmamakta; ancak $\gamma < I$, durumunda söz konusu ise bütçe açıklarının reel etkilerinin vurgusu, eşitlik $(I - \gamma)R(I - \gamma^\delta) / (\gamma^\delta(R - \gamma^\delta)) \Delta T_0$ çerçevesinde açıkça izlenebilmektedir.

IV.2. Bütçe Açıklarının Refah Etkileri

Dışa açık bir ekonomide götürü vergi uygulamalarına ilişkin düşüşlerden ortaya çıkan bütçe açığı refah etkilerinin, dönemsel cari hesap uyarlamaları ve toplam tasarruflar üzerinde ağırlıklı olarak biçimlendiği görülmektedir. Sermaye birikiminin süregeldiği ve tüketim mallarının oldukça çeşitlendirildiği bir ekonomik süreçte hükümet harcamaları iki ana kaynaktan finanse edilmektedir. Bu kaynağın ilki ve şüphesiz en önemlisi vergi gelirleri; ikincisi ise borç, (B_t), olgusudur. Bu bağlamda hükümetin hedeflediği kamusal bütçenin (G_t) içeriğini ilgili “t” döneminde,

$$G_t = T_t + B_t^e - (1 + r_{t-1})B_{t-1}^e \quad (2)$$

biçiminde yazmak olanaklıdır [22]. Eşitlik (2) deki “ r_{t-1} ”, bu dönemdeki reel faiz oranını ve borçlar üzerindeki reel nispi değerini ortaya koymaktadır. Borçlanma hedefleri açısından hükümetin dönemsel borçlarındaki trend de doğrudan piyasa şartlarında oluşmuş bir faiz oranına bağlı olarak süregelmektedir. Bu bağlamda cari bütçe açıklarının ve refah etkilerinin sonraki dönemler için ortaya konulmasındaki ilk basamak,

$$B_t - B_{t-1} = (C_t + G_t - \gamma_t) + r_{t-1}B_{t-1} \quad (3)$$

şeklinde ifade edilebilecek bir sonraki dönem borçlarını (B_{t-1}) baz alarak biçimlenen eşitlik (3)’deki konumuyla yazmak olanaklıdır.

Bütçe açıklarının refah etkilerinin ortaya konulmasındaki ikinci basamak ise, hükümet harcamalarının değişmediği bir süreçte vergi oranları ve borç trendlerinin bir değişime konu olduğu yaklaşımdır. Harcanabilir gelirin (γ_t), vergi değişikliklerinden daha çok etkilendiği dönem baz alınarak vergi politikasının refah kriterlerini etkilediğinin varsayıldığı bir süreçte dönemsel refah (H_0),

$$H_0 = \sum_{v=0}^{\infty} \gamma^v \alpha_v (Y_v - T_v) \quad (4)$$

olarak ifadelendirilebilmektedir [25]. Eşitlik (4)’deki “ $\gamma\alpha$ ” ise, demografik kriterlere bağlı dönemler arasındaki vergi değişimlerine yönelik oluşabilecek parametrik değerleri göstermektedir.

Vergilendirilebilir gelir marjlarının kullanılabilir gelirin değişkenliği ölçüsünde farklılık arz ettiği bir

yapıda, sonraki dönemlerdeki vergi marjlarını da göz önüne alan bir vergi politikasının dinamik etkileri

$$d(T_0-T_0)=-\frac{1}{R-1}d(T-T) \quad (5)$$

eşitliği çerçevesinde irdelenebilir. Bütçe açıklarının refah etkilerini doğrudan etkileyebilecek makro düzeyde bir harcanabilir gelir değişikliğine bağlı cari denge de aşağıdaki gibi ifadelendirilebilir [21].

$$dC_0/dT_0=-\frac{(1-\gamma)(1-s)R}{R-\gamma} \quad (6)$$

Eşitlik (6), cari tüketimdeki değişiklikleri vergilendirilebilir gelirin nispi değeri olarak göstermesi açısından da çarpıcıdır. Eşitlikteki “s” dönemsel tasarruf değerini, “ γ ” demografik unsurları güncelleştiren parametrik değeri ifade etmektedir. Tasarruflar üzerindeki faiz oranının (Rs)’nin esnekliğinin, “Rs<1” olduğu durumlarda şüphesiz dönemsel tüketim seviyesi de durgun-durum bir yapıyla süre gelecektir. Ancak vergilendirilebilir gelir bazında bütçe açıklarının refah etkisinin cari tüketimi eşitlik (6) ölçeğinde arttırdığı da görülecektir [26].

Diğer taraftan döneme ilişkin tasarruf oranları demografik dönemsel parametrik değerlere (γ^{δ})’ bağlı olarak oldukça yüksek bir trend izlemektedir. Bu durumda vergi politikası yaptırımların etkin olmadığı bir döneme ilişkin tüketim seviyelerindeki olumsuz sapma, süreklilik gösteren bir yapıya dönüşebilmektedir. Bu bağlamda etkin ve rasyonel işlemeden bir vergi sistemi bazında vergilendirilebilir gelir oranlarındaki kısma ve kesintiler, dönemsel harcanabilir gelirden bir değişim yaşanmasına rağmen, eşitlik (6) daki denge değerleri çerçevesinde de izlendiği gibi tüketim seviyelerindeki bir artışa gerekçe oluşturacaklardır [18]. Bu yeni oluşumda olumsuz vergi sapmalarının da süregeldiği vergilendirilebilir gelir bazında bütçe açıklarının refah etkileri, ilgili dönemdeki demografik yapının tüketim marjlarının konjonktürel uyumlu tüketim kalıplarına yönelik olumlu manipülasyonuyla somutlaşmaktadır. Buna beğli olarak dönemsel toplam tüketim, başka bir açıdan, gelecek kuşaklar üzerindeki vergi artışlarının yaşanabileceğine ilişkin gelecek toplam refahtaki azalmaya neden olabilecek bir cari dönem tüketim-refah artışlarını gündeme getirmektedir.

Yine diğer bir açıdan dönemsel demografik dengelerdeki değişim esnekliğinin “ $\gamma<1$ ” olduğu ve süregeldiği bir yapıda bütçe açıklarının toplumsal refahı yükselttiği görülmektedir. Bu olgu, marjinal tüketim eğiliminin ilgili cari yıla ilişkin “sıfır” olduğu gelecek dönem koşullar ile cari yıldaki mali tüketim eğilimi pozitif olan mevcut demografik yapı arasındaki refah dağılımının sağlanmasına yönelik reel hedef ve yaptırımları da ortaya koymaktadır. Bu kapsamda bütçe açıklarının refah etkileri geniş ölçekte tüketim eğilimi ve

vergilendirilebilir gelir açısından irdelendiğinde, reel gelir dağılımı üzerindeki harcamaların ve vergi uygulamalarının etkisiyle biçimlenebilecek bir cari dönem bütçe açıklarının refah etkileri söz konusu olacak ve konjonktürel hedef vergi dengeleri açısından dönemle uyumlu, rasyonel bir sosyo-ekonomik zemin oluşturacaktır [27].

Diğer farklı bir açıdan vergilendirilebilir gelirin mali baskı etkileri, vergi uygulamalarındaki spesifik bazı sektörel olumsuzluklar ve düşük tüketim eğilimleri oluşumuna da neden olabilmektedir. Bu tür bir cari olumsuzluk nispi refah sapmaları, iktisadi faaliyetlere konu olabilecek belirli bazı unsurlar üzerindeki reel etkilerini ortaya çıkarması açısından da oldukça çarpıcıdır. Ayrıca “gelir etkisi” tipindeki mali-psikolojik tepkilerin cari bütçe açıklarıyla doğrudan bağıntılı kompozisyonun da, dönemsel refah trendlerini belirlenmesindeki etkisi açısından son derece önemli olduğu görülmektedir [281].

V. BÜTÇE AÇIKLARI REFAH ETKİLERİNE İLİŞKİN SON DÖNEM KAMU KESİMİ DENGE RASYOLARI ve ANALİTİK SAPTAMALAR

Ülkemiz bazında son yıllara ilişkin yaşanan bütçe açıkları, yaşanan yüksek oranlı enflasyonist süreçle birlikte sürekli artan kamusal mal ve hizmet ölçeğinin yanı sıra, ilgili bütçe yıllarındaki vergilendirilebilir gelir ölçeklerindeki olumsuz reel sapmalarla da doğrudan ilintilidir [13]. Vergilendirilebilir gelir marjlarının dönemsel mali gelire olan nispi değerinin olumsuz bir trend izlemesi, dönemsel tasarruf ve cari tüketim eğiliminde yarattığı sapmalarla faiz ölçeklerinde de dönemsel artışlara mali bir zemin hazırlamıştır. Demografik yapının değişmediği, $\gamma=1$ veya nüfusun büyüme hızı baz alındığında, $\gamma=0,85$ ve $\gamma=0,95$ ölçeğinde esnek kabul edilemeyecek ölçüde [29] bir farklılık gösterdiği ülkemizdeki son yıllara ilişkin bütçe açıklarının, öncelikli olarak vergilendirilebilir gelir ölçeği tahminlerindeki sapmalardan etkilenecek biçimlendiği anlaşılır. Ülkemiz gibi gelişmekte olan (veya az gelişmiş) ülkelerde demografik kriterlere ilişkin esneklik katsayısı, değişen harcanabilir gelir bazında vergilendirilebilir gelir ölçeğine karşı düşük bir esnekliğe sahiptir. Birim değer “1” altında seyreden bu süreç, bu ülkeler bazında tasarruflara özgü parametrik değerinde düşük bir esneklikle süre gelmesinde, demografik kriterlerdeki düşük esneklikle dönemsel bir uyum göstermektedir [30]. Eşitlik (b) çerçevesinde oluşturulabilecek bir vergilendirilebilir gelir ölçeğindeki vergi gelirleri ve tüketim harcamaları nispi değer eşitliğini, ülkemiz 1995 sonrası vergi gelirleri marjını baz alarak oluşturmak olanaklıdır.

Tablo.1: Dönemsel Tasarruf Değişkenleri Ölçeğinde Tüketim Malları (Trilyon TL.)**

	S=0,50 C* ₀	S=0,70 C* ₁	S=0,85 C* ₂	S=1,04 C* ₃	S=1,15 C* ₄
1995	(-)05,45	(-)0,325	(-)0,162	0,043	0,108
1996	(-)1,120	(-)0,672	(-)0,336	0,089	0,224
1997	(-)2,370	(-)1,422	(-)0,711	0,189	0,474
1998	(-)4,615	(-)2,769	(-)1,384	0,369	0,923
1999	(-)7,401	(-)4,440	(-)2,220	0,596	1,480
2000	(-)13,250	(-)7,950	(-)3,975	1,060	2,650

*R=1 ve $\gamma=0,85$ dönemsel değerleri baz alınarak.

**Tüm veri ve bulgular Cari Fiyat'larla

Kaynak : Devlet Planlama Teşkilatı, Temel Ekonomik Göstergeler, Aralık 2001, s.84 [31], Dış Ticaret Müsteşarlığı, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ocak 2001, s.87 [32].

Tablo.1, global faiz ölçeğinin (R) değişmediği ve döneme ilişkin esnekliğin gelişmiş ülkeler açısından yüksek kabul edildiği bir yapıda, ulusal tasarrufların dönemsel farklı esneklikler açısından cari fiyatlar bazında oluşturabileceği yıllara ilişkin tüketim marjlarını göstermektedir. Bunun yanısıra ortalama nüfusa yönelik yapının her bir yılına ilişkin yaklaşık %3 gibi değişim yaşandığı bizim gibi ülkelerde, demografik değişim değeri esnekliğinin ortalama "0,85" olarak kabul edilmesi olanaklı görülmektedir [29]. Bu bağlamda tablo.1'de, tasarruf esnekliğinin yükseldiği her bir ölçekte, vergilendirilebilir gelirin bir nispi değeri olarak tüketim marjlarının kantitatif olarak düştüğü ve bütçenin refah etkilerini saptırdığı görülmektedir. Şekil.1'de de izlendiği gibi başka bir açıdan irdelenebilecek bu durum, aynı yıla ilişkin vergi gelirlerindeki olumsuz sapmaların ve demografik parametreler esnekliğinin yüksek olduğu dönemlerde tüketim harcamaları ölçeklerinin (C_n) daha yüksek çıkmasıyla da sonuçlanmakta ve $1 - \gamma^{\delta} / \gamma^{\delta} \cdot (-\Delta T_0)$ eşitliğindeki nispi değer etkisi kadar sağa kaydırmaktadır. Tüketim marjlarındaki bu artışlar dönemsel tasarruf esnekliklerinin "1"i geçtiği durumlarda, tüketim marjlarının dönemsel talebi aşırı manipülasyonu sonucu bir talep enflasyonu tehlikesini kaçınılmaz olarak gündeme taşımaktadır.

Tablo.1'de eksi (-) olarak çıkan değerler, tasarruf esnekliğinin düşük olduğu dönemlerde talep fonksiyonunu etkileyerek, dönemle uyumsuz bir tüketim talebi farklılığının yaşandığı dönemlerdir. Tasarruf esnekliklerinin artmaya başladığı süreçte talebin olumsuz manipüle edildiği tüketim marjları ölçeğinde de bir azalma yaşanmaktadır. Tüketim talebindeki artan değerlerle birlikte düşük tasarruf esnekliğinin süregelen yapısı, yine şekil.1'de de izlendiği gibi, $1 - \gamma^{\delta} / \gamma^{\delta} \cdot (-\Delta T_0) - (1 - \gamma)R/R - \gamma$ cebirsel ifadesi çerçevesinde global faiz oranlarının da etkisiyle sağa doğru kayarak enflasyonist bir sürecin başlamasına gerekçe oluşturabilmektedir.

Başka bir açıdan yine baz aldığımız yıllara ilişkin global faiz oranlarındaki farklılıklarla da, vergi gelirlerinin bir oranı olarak tüketim ölçeklerinde farklılıklar yaşandığını ve bütçe açıklarını refah etkileri açısından reel bir marjda farklı tüketim trendleri oluştuğunu görmek olasıdır.

Tablo.2: Global Faiz Oranlarındaki Esnekliklere İlişkin Tüketim Marjları (Trilyon TL.)**

	R=0,55 C* ₀	R=0,70 C* ₁	R=0,80 C* ₂	R=0,90 C* ₃	R=1,05 C* ₄
1995	(-)2,384	(-)0,758	(-)0,578	(-)0,487	(-)0,381
1996	(-)4,396	(-)1,570	(-)1,196	(-)1,009	(-)0,856
1997	(-)10,436	(-)3,321	(-)2,530	(-)2,135	(-)1,811
1998	(-)21,841	(-)6,949	(-)5,294	(-)4,467	(-)3,790
1999	(-)23,764	(-)7,561	(-)5,761	(-)4,860	(-)4,124
2000	(-)58,306	(-)18,532	(-)14,134	(-)11,926	(-)10,119

*s=0,60 ve $\gamma=0,50$ değerleri baz alınarak

**Tüm veri ve bulgular Cari Fiyatlarla

Kaynak : Devlet Planlama Teşkilatı, Temel Ekonomik Göstergeler, Aralık 2001, s.84 [31]; Dış Ticaret Müsteşarlığı, Başlıca Ekonomik Göstergeler, 2001, s.87 [32].

Tablo.2'de ulusal tasarrufların ve demografik değişkenliklerin farklılıklar göstermediği bir süreçte, dünya faiz oranlarındaki reel değişimlerin etkisiyle eşitlik (6) çerçevesinde irdelenebilecek tüketim ölçeği değişiklikleri görülmektedir. Ülkemizde vergilendirilebilir gelire yönelik toplanan 1995 sonrası yıllara ilişkin vergi gelirleri, global faiz oranlarındaki nispi değişimlere duyarlılığı ölçüsünde bütçe açıkları refah etkilerini düşürmekte, ulusal satın alma gücü paritelerinde oluşturduğu sapmalarla tüketim marjlarını düşürerek bütçe açıklarının reel değerini yükseltmektedir. Tablo.2'de bulguların önündeki eksi (-) değer, şekil.1'deki talep eğrisinde $1 - \gamma^{\delta} / \gamma^{\delta} \cdot (-\Delta T_0)R/R - \gamma$ cebirsel ifadesi çerçevesinde oluşan sapmayı ifadelendirmesi açısından anlamlıdır.

Uluslararası global faiz oranlarının nispi değerindeki her bir artış, kamu bütçesi açıklarının azaltılmasına yönelik borçlanma ve diğer finansal kaynaklara ulaşmadaki maliyetleri de artırmaktadır. Artan bütçe açıkları maliyetleri ulusal vergi trendlerinde her yıla ilişkin finansal cari hedefleri yükselterek vergi yükümlülüğü gereklerinin ancak tüketim ölçeklerinin düşürülmesiyle yerine getirilmesi olgusunu kaçınılmaz kılmaktadır [33]. Ulusal refah kriterlerinin global faiz oranları bağlamındaki çerçevesi, şüphelessiz dönemsel mali politikalarla biçimlenmektedir. Dolayısıyla cari ödemeler dengesi açıklarının bütçeleme süreciyle olan etkileşimi de, bütçe bileşenleri kompozisyonunun yabancı ve ulusal malların tüketimine yönelik marjlarını, konjonktürle uyumlu bir tasarruf uygulamaları esnekliklerinin artırılması yönündeki hedeflerle karşı karşıya bırakmaktadır.

Bütçe açıklarının refah etkileri, ulusal tasarruf esnekliklerindeki değişiklikler ve dünya ölçeğindeki (global) faiz oranlarındaki nispi farklılıklardan ortaya çıkmasının yanısıra, ulusal demografik parametrelerle ilişkin esnekliklere (γ) göre de biçimlenmektedir. Süregelen olası bir dönemde, " γ "nin değeri "1" birimsel değerine eşitse, gelirlerdeki artışlardan dolayı refah etkilerinde reel bir değişiklik ve sapma yaşanmayacaktır.

Demografik parametreler (γ) bazındaki farklılıklardan başka, ülke nüfusunun ortalama yaşam süresi ile aktif yaş dilimleri gibi nicel yapısının ifade edildiği ve bunların döneme ilişkin değişmediği varsayımından da hareket etmek olanaklıdır. Böylesi bir durumda vergi mükellefleri, sonraki dönem bir artış trendi içerisine giren vergilerin hayat standartlarını değiştirmeyeceğini gördüklerinde, harcanabilir gelirlerinde bir sapma oluşmadan yüksek vergi ödemelerine razı olacaklardır. Buna karşılık negatif bir durumu hissettiklerinde ise tersi bir durum söz konusu olacaktır. Böylesi bir sapma şüphesiz reel refah düzeyini de doğrudan etkileyecektir. Bu bağlamda, ülkemiz bazında da irdelenebilecek demografik parametrelerdeki esneklikler çerçevesinde, " γ " değerinin, $\gamma < 1$ durumunun süregeldiği bir dönemde bütçe açıklarının refah düzeyine ilişkin olumsuzlukları arttırdığı gözlenecektir.

Tablo.3, 1995 sonrası ülkemizdeki vergilendirilebilir gelir ölçeğinde toplanan vergi gelirlerinin bir nispi değeri olarak cari tüketim harcamalarını, aynı yıllara ilişkin demografik parametrelerdeki esneklik değişkenlerine göre alabileceği değerler çerçevesinde göstermektedir.

Tablo.3: Demografik Parametreler Bazında Tüketim Marjları* (Trilyon TL.)

	$\gamma=0,95$ C**0	$\gamma=0,85$ C**1	$\gamma=0,75$ C**2	$\gamma=0,70$ C**3	$\gamma=0,50$ C**4
1995	(-)0,455	(-)1,365	(-)2,276	(-)2,731	(-)4,552
1996	(-)0,942	(-)2,827	(-)4,721	(-)5,654	(-)9,424
1997	(-)1,992	(-)5,978	(-)9,964	(-)11,957	(-)19,929
1998	(-)3,874	(-)11,627	(-)19,378	(-)23,254	(-)38,757
1999	(-)6,216	(-)18,650	(-)31,084	(-)37,301	(-)62,168
2000	(-)11,131	(-)33,393	(-)55,656	(-)66,787	(-)111,312

*R=1,05 s=0,60 değerleri için.

**Cari değerler bazında

Kaynak : Devlet Planlama Teşkilatı, Temel Ekonomik Göstergeler, Aralık 2001, s.84 [31], Dış Ticaret Müsteşarlığı, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ocak 2001, s.87 [32].

Ülkemizdeki 1995 sonrası yıllara yönelik demografik parametrelerdeki düşük bir esneklik marjına, $\gamma < 0$, doğru bir oluşumun, tüketim ölçekleri marjında bir talep daralması yarattığı ve bu değerlere yönelik şekil.1'deki "FF" talep eğrisi üzerinde global faiz oranlarıyla gerekçe oluşturduğu izlenmektedir. Ülkemizde

demografik parametrik değerlerin yaklaşık $\gamma=0,50$ gibi bir parametrik esnekliğe sahip olduğunu söylemek olasıdır. Ülkemiz nüfusunun olağanüstü sayılabilecek dönemsel yatırımlarla karşı karşıya kaldığı ve böylesi bir olguya parametrik değer esnekliğinin düştüğü ölçekten ötürü konjonktürel yapıyla olan uyumsuzluğu, tüketim gelirleri marjlarının vergi gelirlerinin bir nispi değeri olarak trendini yükseltmiştir. Bütçe açıkları refah etkilerinin artan olumsuzluk ölçeği olarak da değerlendirilebilecek bu süreç, uzun dönemdeki dengesine de, yine tüketim harcamalarının, demografik değer esnekliklerinin artması sonucu ulaşmakta ve dolayısıyla da vergilendirilebilir bir nispi değer olarak tüketim harcamaları seviyesi de düşmektedir.

VI. SONUÇ

Vergilendirilebilir gelirin mal ve hizmet üretimlerine ayrılan paylar ile net tasarrufların toplamına eşit olduğu göz önüne alındığında, tüketim ve net tasarruflar toplamına ilişkin bir vergilendirilebilir gelir ölçeğinden uzaklaşmaktadır. Bununla birlikte dönemsel vergi gelirlerinin bir nispi değeri olarak tüketim harcamaları ölçeğinin de, global faiz oranları etkisinden uzak bir bütçe açıkları refah etkisinde biçimlendiği görülmektedir. Gelirin zaman içerisinde değişebileceği ve tüketim harcamaları ve vergi gelirlerinin nispi eşitliğinin farklı değerler alabileceği sorunu, aynı gelire sahip, ancak farklı vergilendirilebilir gelir ölçeklerinde farklı tüketim marjlarına konu olmakta ve yine aynı döneme ilişkin tasarruf ve demografik parametrelerdeki değişkenlerle de farklı bütçe açıkları refah etkileri oluşturmaktadır.

Ülkemizdeki farklı marjlarda da örneklediği gibi, vergi harcamalarının bir nispi değeri olarak tüketim harcamaları, global faiz hadlerindeki reel düşmeler sonucu, bir önceki trendden farklı bir ölçekte, farklı nominal bir artık-değer kaynağı oluşturmaktadır. Tüketim malları marjındaki artışlara gerekçe oluşturan satın alma gücü parametrelerindeki bu artışlar, ülkenin önemli demografik değişkenler yaşamadığı bir süreçte tasarruf esnekliklerine yönelik parametrik değerlerle ters orantılı bir işlemi bütünlüğü yaratmakta ve sermaye mallarına yönelik reel harcamaları da olumsuz bir sürece sokmaktadır. Başka bir açıdan elde edilen gelir bazında vergilendirilebilir gelirin dışında kalan tasarrufların parametrik esnekliği, global faiz oranlarının da etkisiyle sermaye mallarına yönelik talep ve kapitalizasyonlarla (ulusal cari faiz haddi) somutlaşmaktadır.

Dönemsel olarak harcamalar ile vergi gelirlerini bir ilişki bütünü içinde irdelemek, ilgili dönemlerdeki reel gelir dağılımı bazındaki harcamalar ve tasarruf ölçekleri etkilerinin vergi baskısı limitlerini de belirlemektedir. Bu limitlerin optimal bir vergi uygulamasının dışında bazı mali yaptırımlara konu olmasına, tasarruf esnekliklerine

bağlı optimal bölüşüm kısıtlamalarına yönelik uzlaştırma kistaslarındaki olumsuzluklar da eklenince, bütçe açıklarının refah etkilerine yönelik analizleri zorlaştırdığı görülmektedir. Diğer taraftan vergilendirilebilir gelir ölçeğindeki tüketim fonksiyonunun doğrusal bir trendde süregeldiği ve özel yatırımların global faizler bazında değişmediği bir yapıda, tüketim fonksiyonlarını manipüle edebilecek bir kamu harcaması, milli gelir düzeyini de buna eşdeğer bir ölçekte yükselterek vergilendirilebilir gelir marjlarını olumlu etkilemektedir.

Bu bağlamda ulusal ölçekte ülke içi vergi düzenlemeleri esnekliklerinin zayıf kaldığı ve reel vergi kayıplarının konjonktürel uyumsuzluklarla süregeldiği dönemlerde bütçe açıklarının artışı, dünya ölçeğinde global faiz oranlarını da yükseltmektedir. Buna karşılık ülke bazındaki bütçe açıklarının, ulusal mal ve hizmetlere yönelik bir tüketim denge değerine ulaşması, ithalat ölçeğinde uluslararası mal ve hizmet tüketiminde bir azalma oluşturmaktadır. Bu olgu da bütçe açıklarının global faizler gibi dış mali yaptırımlardan olumsuz etkilenmesine yönelik nispi değerleri düşürmektedir.

Türkiye ölçeğindeki analitik bir çözümlemede de göstermeye çalıştığımız gibi, demografik parametreler esnekliğinin, " γ ", oldukça yüksek olduğu ($\gamma=1$) bir yapıda bütçe açıkları, refah etkileri yönünden tüketim marjları ve faiz oranlarını etkilememektedir. Buna karşılık demografik esnekliğin " $\gamma<1$ " olduğu durumlarda bütçe açıklarının refah etkisi, global faiz oranlarındaki artışlarında etkisiyle reel tüketim dengelerini sapıtrabilmektedir. Ancak yine bu çerçeveye ilişkin bütçe açıkları ve vergileme süreçleri uyumunun sağlandığı bir yapıda, uzun dönem dengesi kamu harcamalarının çarpan etkisiyle sağlanabilmektedir. Buna karşılık vergi değişikliklerine (ΔT) ilişkin bir duyarlılık kapsamında global faiz oranlarının etkisine rağmen talep eğrisine yönelik uzun dönemde bir değişim söz konusu olmamaktadır. Diğer taraftan bir cari dönemde vergi politikasındaki düzenleme ve değişimlerle ortaya çıkabilecek bir bütçe açıkları refah etkisindeki artışların, ağırlıklı olarak cari tüketime yönelik marjinal tüketim eğiliminin ($1-\gamma$) refah etkileri üzerindeki etkileriyle ortaya çıktığı da görülmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] CREMER, H.; GAHVARI, F., "Uncertainty, Optimal Taxation and The Direct Versus Indirect Tax Controversy", *The Economic Journal*, Vol.105, No: 432, September 1995, ss.1169-1171,1173-1176.
- [2] SPIRO, P.S., "The Exclusive Effect of Fiscal Deficits on Interest Rates", *IMF Staff Papers*, Vol.34, No: 4, June 1987, ss.400-402.
- [3] ASCHAUER, D.A., "Fiscal Policy and Aggregate Demand", *American Economic Review*, Vol.75, No: 1, March 1985, ss.119-120.
- [4] AUERBACH, A.J.; KOTLIKOFF, L., *Dynamic Fiscal Policy*, Cambridge University Press, London, 1987, ss.34-39.
- [5] TANZI, V., "Fiscal Policy Responses to Exogenous Shocks in Developing Countries", *The American Economic Review*, Vol.76, No: 2, May 1986, ss.88-91.
- [6] FELDSTEIN, M.S., *The Effects of Fiscal Policies When Income Are Uncertain: A Contradiction to Ricardian Equivalence*, NBER Working Paper Series No: 2062, Newyork, November 1986, ss.74-87.
- [7] HELPMAN, E.; RAZIN, A., "The Role of Saving and Investment in Exchange Rate Determination Under Alternative Monetary Mechanisms", *Journal of Monetary Economics*, Vol.13, No: 2, May 1984, ss.314-318.
- [8] HOWARD, M.A., "State Tax and Expenditure Limitations: There is No Story", *Public Budgeting and Finance*, Vol.9, No: 2, Summer 1989, ss.84-89.
- [9] LOWERY, D., "Limitations on Taxing and Spending Powers: An Assessment of Their Effectiveness", *Social Science Quarterly*, Vol.64, June 1983, ss.251-254.
- [10] SOWA, N.K., "Fiscal Deficits, Output Growth and Inflation Targets in Ghana", *World Development*, Vol.22, No: 8, August 1994, ss.1110-1111.
- [11] BROCHIER, H.; TABATONI, P., *Mali İktisat*, Çev. Adnan Erdaş, İstanbul İktisat Fak. Yay., No:303, Fakülteler Matbaası İstanbul, 1971, ss.264-268.
- [12] SCHMÖLDERS, G., *Genel Vergi Teorisi*, 4.B., Çev: Salih Turhan, İstanbul İktisat Fak. Yay., No: 374, İstanbul Fakülteler Matbaası, 1976, ss.115-119.
- [13] ÖZKER, A.N., *Enflasyonist Finansman Teorisi ve Türkiye*, Beta Basım-Yayım A.Ş., İstanbul, 2000, ss.175, 258-259.
- [14] CUDDINGTON, J.T.; VINALS, J M., "Budget Deficits and The Current Account", *Journal of International Economics*, Vol.21, No: 1/2, August 1986, ss.4-11.
- [15] ŞENER, O., *Kamu Ekonomisi*, 6.B., Alkım Yayınları, İstanbul, 1988, ss.233-234.
- [16] EBRAHIMI, A.; HEADY, C., "Tax Design and Household Composition", *The Economic Journal*, Vol.98, No: 390, Conference, 1988, ss.91-92.
- [17] HAMILTON, B.W., "Capitilization of Intrajurisdictional Differences in Local Tax Prices", *American Economic Review*, Vol.66, No: 2, May 1976, ss.750-751.

- [18] GOODE, R., "Some Economic Aspects of Tax Administration", **IMF Staff Papers**, Vol.28, No: 2, June 1981, ss.262,266-275.
- [19] JOYCE, P.G.; MULLINS, D.R., "The Changing Fiscal Structure of The State and Local Public Sector: The Impact of Tax and Expenditure Limitations", **Public Administration Review**, Vol.51, No: 3, May-June 1991, ss.245-246.
- [20] ENDERS, W.; LEE, B.S., "Current Account and Budget Deficits; Twins or Distant Cousins", **The Review of Economics and Statistics**, Vol.LXXII, No: 3, August 1990, ss.375-378.
- [21] FRENKEL, J.A.; RAZIN, A., **Fiscal Policies and The World Economy**, MIT Press, London, 1987, ss.303-319.
- [22] DWYER, G.P.Jr., "Federal Deficits, Interest Rates and Monetary Policy", **Journal of Money, Credit and Banking**, Vol.XVII, No: 4, Part.2, November 1985, ss.661-667,676-677.
- [23] ALESINA, A.; TABELLINI, G., "A Positive Theory of Fiscal Deficits and Government Debt", **The Review of Economic Studies**, Vol.57, No:3, July 1990, ss.408-409.
- [24] TAYLOR, L., **Macro Models For Developing Countries**, McGraw-Hill Book Company, Newyork, 1979, ss.102-103.
- [25] DAVIS, G.; KANAGO, B., "Contract Duration, Inflation Uncertainty and The Welfare Effects of Inflation", **Journal of Macroeconomics**, Vol.19, No: 2, Spring 1997, ss.241-248.
- [26] BUITER, W.H., "Measurement of Public Sector Deficit and It's Implications For Policy Evaluation and Design", **IMF Staff Papers**, Vol.30, No: 3, June 1983, ss.336-342.
- [27] EASTERLY, W.; SHMIDT-HEBBEL, K., "Fiscal Adjustment and Macroeconomic Performance: A Synthesis", in William Eastly, Carlos Alfredo Rodriguez and Klaus Schmidt-Hebbel (eds.), **Public Sector Deficit and Macroeconomic Performance**, Oxford University Press, Newyork, ss.69-71.
- [28] PERSSON, T., "Deficits and Intergenerational Welfare in Open Economies", **Journal of International Economics**, Vol.19, No: 3, August 1985, ss.12-17.
- [29] Devlet İstatistik Enstitüsü, **Türkiye İstatistik Yılıhı 1999**, Ankara, Haziran 2000, ss.118-122.
- [30] Devlet İstatistik Enstitüsü, **Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar**, Ekim-Aralık 2001, Ankara, Ocak 2002, ss.260-263.
- [31] Devlet Planlama Teşkilatı, **Temel Ekonomik Göstergeler**, Ankara, Aralık 2001, s.84.
- [32] Dış Ticaret Müsteşarlığı, **Başlıca Ekonomik Göstergeler**, Ankara, Ocak 2001, s.87.
- [33] GREENWOOD, J.K.K., "Capital Controls and Fiscal Policy in The World Economy", **Canadian Journal of Economics**, Vol.18, No: 4, November 1985, ss.751-758.

NEBEVÎ SÜNNET'TE BİLGİNİN (İLİM), FİKİR - SÖZ VE EYLEMDEN ÖNCELİĞİ ÜZERİNE

Mahmut KAVAKLIOĞLU

Gazi Üniversitesi, Çorum İlahiyat Fakültesi, Hadis Bilim Dalı, Yardımcı Doçent Dr.

Abstract: *This article deals with the place of the knowledge in the hierarchy of it, idea, saying and action in the Nabawi Sunnah (the Prophetic living). According to the Nabawi Sunnah, the knowledge is always precedence over the idea, saying and action. And it gets form according to itself. If there is a distorting in this hierarchy, it will bring out an idea of superstition. So it is necessary to make the knowledge to the right manner. Firstly, the knowledge should be true and then the aim of the true knowledge also should be used in a useful way. To show what we discuss in this study, we gave a lot of examples in the Prophetic sayings and actions. As a result of this search, we reached that the formula of the knowledge in Nabawi Sunnah is that the true knowledge is to be sought and it should sent a man to the right thinking, right saying and right actions. Otherwise, it is impossible to keep away from the complexity of the world of knowledge.*

I. GİRİŞ

Bu çalışma Buhârî'nin Sahîh'inde (İlim 10) [1] geçen bir bab başlığından (terceme) esinlenilerek hazırlanmış ve ilgili babın ismi de basit bir tasarrufla bu çalışmaya isim olarak alınmıştır. Bab başlığının orijinali aynen şöyledir: “*Bâbu'l-İlmi qable'l-qavli ve'l-amel*”. Musannıf Buhârî'nin böylesi bir bab başlığını attığı bağlamın özelliği, ilm'e, kavl ve amel'e yüklediği anlamın hususiliği, bizim bu başlığı genel bazda ele almamıza mani değildir.

Edindiği mevki ve bulunduğu itibar açısından İslâm medeniyetinin en ayırıcı özelliği olan ilim/bilgi [2]; her kültürün şu veya bu ölçüde yöneldiği, daha doğrusu yönelmek zorunda kaldığı evrensel bir değerdir. Yaşadığımız asrın bilgi çağı olarak nitelenmesi, bilgiyi önceki zamanların da değeri olmaktan çıkarmaz. Zira medeniyetler arası yarışın en belirleyici unsuru, sonuçta hep bilgi olmuştur. Bu bakımıyla medeniyetlerin gücü, yaşam süresi, başka kültürler karşısındaki duruşu, yine bilgiye olan mesafesiyle doğru orantılıdır.

Biz bu çalışmamızda fert ve toplum hayatına yön veren, hayatın akışını belirleyen bir unsur olarak *ilmi* farklı bir açıdan tetkik edeceğiz. Önce Sünnet'in ilme bakışını irdeleyecek; müteâkıben *ilmin, düşünce - söz ve eyleme olan ilişkisini*, bu sıralamada/hiyerarşi durduğu yeri ve bunun yansımalarını Sünnet penceresinden

okumaya çalışacağız. Câhiliye, İslâm ve içinde bulunduğumuz ortamı, konumuzu teşkil eden *hiyerarşi* açısından yorumlayacak, aynı zamanda mevzuyu, bilimsel ahlâk/etik açısından ele alacağız.

Nebevî Sünnet'te *bilginin, düşünce - söz ve eylemden önceliğini*, diğer bir deyişle bilginin düşünceye - söze ve eyleme yön verişini bir tez olarak ispatlamak, çalışmamızın asıl amacını teşkil etmektedir.

Yaşadığımız ortamda özelde din olmak üzere, hemen her alanda müşahede ettiğimiz pek çok olumsuzluğun temelinde, mezkur hiyerarşinin çarpıtılması, yani düşünce - söz ve eylemin bilgiden ayrı işletilmesi gibi bir problemin yattığı inkar edilemez. Her gün bir yenisiyle karşılaştığımız hiyerarşik özrü bu gerçekler, *düşünce - söz ve eyleme bilgiyle yön veren Nebevî anlayışı*, bu arayış ortamında bu gözle yeniden okumayı ve dikkatlere sunmayı bizler için zorunlu kılmaktadır.

II. İLMİN SÖZLÜK ve TERİM ANLAMI

İlm, “*a li me*” fiilinden masdardır. Bilmek, bir şeye vakıf olmak, tanımak, öğrenmek, bir şey hakkında bilgi sahibi olmak gibi anlamlara gelir. Cehâlet'in zıddıdır [3-5]. Hissetmek, sezme manalarında da kullanılır [5].

Bir şeyin özüne/künhüne varmak [5,6], o şeyi kendisiyle var olan şekliyle algılamak, bir şeyi dikkatli bir şekilde bilmek [5, 6], bilinenden kapalılığın kalkması gibi daha geniş anlamda tanımları da yapılmıştır. Belli bir şeyin akılda suretinin oluşması diye yapılan tarif ise, filozofların ilme getirdikleri tanımlardan birini teşkil eder.

Bilgi, malumat anlamında isim olarak kullanılır. Çoğulu ulûm şeklindedir. Gerçeğe uygun kesin inanç, külliyât ve cüziyatın kendisiyle idrak edildiği yetkin sıfat (sıfat-ı râsiha) ilim için yapılmış diğer tanımlardır.

“*İlmu't-terbiye* = eğitim bilim”, “*ilmu'l-ictimâ* = toplum bilim/sosyoloji”, “*ilmu'n-nefs* = psikoloji”, “*ilmu'l-luğa* = dil bilim” örneklerinde olduğu gibi, bir

isme muzaf yapıldığında, o isme ilişkin bilim dalını/brans ifade eder.

İlim kelimesi Kur'an-ı Kerimde, insanın herhangi bir şey hakkında sahip olduğu bilgi veya dünyevî ilim anlamında yer almakla beraber, daha çok, vahy, ilâhî bilgi anlamlarında kullanılmaktadır [7]. Kelimenin hadis literatüründeki karşılığı ise, genelde din bilgisi, özelde hadislerdir [8, 9]. Meselâ "İlmi kaydediniz" [10]; "biz ilmi ne yazdık, ne de yazdırdık" [10] ifadelerinde geçen ilim sözcüğüyle hadisler kastedimiştir. Hadis kaynaklarında hadisin öğrenimi "*tahammulu'l-ilm*", kaydedilmesi "*takyîdu'l-ilm*", "*kitâbetu'l-ilm*", hadisi birinci elden duymak için yapılan yolculuklar "*er-rihle fi talebi'l-ilm*" v.b. pek çok konunun ele alınışında ilim'in hadis anlamında kullanıldığı görülür [1,11,12].

İlim ve bilim terimleri dilimizde birbiri yerlerine kullanılmakla beraber, ilim sözcüğüyle daha çok din ilimleri, buna mukabil bilim sözcüğüyle de fen bilimleri anlaşılmaktadır [7].

İlim anlamında Kur'an ve Sünnet'te geçen başkaca terimler de mevcuttur. Hikmet [13,14], ma'rifet [14], fîqh, tefâqûh [14] bunlardan başlıcalarıdır.

III. İSLÂM'IN İLME BAKIŞI

Biz bu başlık altında İslâm medeniyetinin ayırıcı özelliği olarak değerlendirdiğimiz ilmi/bilgiyi, yine bu kültür penceresinden, muhtelif başlıklar altında ele alacağız.

III.1. Bilimin ve Bilginlerin Değeri

Her yeni öğretisi gibi, İslâm anlayışını benimsemek de, öncelikle bilgilenmeyi gerekli kılar. Bu gerekliliğe paralel olarak İslâm'ı öğretmek için görevlendirilen Peygamber'e, Allah tarafından yapılan ilk hitap, "oku" tarzındadır. Keza "ilim" sözcüğüne muhtelif türevleriyle Kur'an-ı Kerimde yaklaşık 750 kez vurgu yapılmıştır. İlk hitabın bilgi ve bilgilenmeyi konu alması, ayrıca ilgili sözcüğe İslâm'ın ana kaynağında bu denli yoğun vurgu yapılması, hiç kuşkusuz bu öğretinin bilgiye ve bilgilenmeye bakışının da bir tür ifadesi olmaktadır.

Keza bireyleri değerlendirmede bilginin önemli bir ayrıcalık olarak telakki edilmesi [16], Allah'dan hakkıyla korkmanın ancak ilimle mümkün olacağına dikkat çekilmesi [17], ilmin yaratıcı nezdinde bir yükselme vesilesi olarak görülmesi [18], toplumları hayra yöneltmek misyonuyla gönderilen peygamberlerin *ilim ve anlayışla* desteklediğine dikkat çekilmesi [19-21],

Kur'an'ın ilim ve ilim ehline bakışının başlıca örneklerindedir.

Kur'an'ın bir açılımı olarak bu noktada Sünnet'i de aynı paralelde bulmaktayız. Her şeyden evvel Sünnet'in sahibi vasfıyla Hz. Peygamber'in kendisini "bir muallim" olarak tanımlaması [22] ve dini insanlara bu tanım paralelinde öğretmesi, ilimle iç içeliğinin bir göstergesi olmaktadır. Medine'ye gelir gelmez ilk iş olarak bir câmi inşa etmesi ve bu câminin bir ma'bed olması yanında bir okul (*M. Hamidullah bu okulu ilk İslâm Üniversitesi olarak niteler*) [23] işlevi görmesi [24, 25], halkı bilgilendirmek için özel zamanlar tahsis etmesi ve bunları pedagojik bir yaklaşım içinde gerçekleştirmesi [1,26], öğrenmeye [22] ve öğretmeye [11,12,27,28] özendirilmesi [1,11,30], bunda da öte bilgilenmeyi bir vefîbe/ farîza olarak takdim etmesi [2, 22, 29], bilgilenme adına her fırsatı değerlendirmesi [23], gelen vahyi kaydettirmesi, kaydedilen bilgileri kontrol edip hataları düzeltmesi, Kur'an vahyinin hadisleriyle karışmaması için önlemler alması, dini öğretmek için etrafa öğretmenler göndermesi [25], dinin bilgi eşliğinde yaşanması lüzumuna vurgu yapması, hepsinden de öte doğru bilgi adına yanlışa geçit vermemesi... Bütün bunlar, O'nun (s.a.) bilgi ve bilgilendirme noktasında izlediği örnek siyasetin belgeleridir [31,32].

Bilgiyi bir değer olarak takdim etmek, bilgilenme ve bilgilendirmeyi sevdirmek, doğru bilginin taklidine karşı çıkıp yanlışa kapıları kapamak. Öyle gözüküyor ki, bu üç husus, Hz. Peygamber'in izlediği siyasetin özünü teşkil etmektedir.

Tabiatıyla bu siyasetin, musanniflere daha doğrusu rivayet kaynaklarına yansımaları olmuştur. Ale'l-ebvâb tertibli kaynakların pek çoğunda ilmin müstakil bir bölüm hüviyetinde ele alınması bu yansımanın bir ifadesidir [2].

Kitâbu'l-İlim açısından *Kütüb-i Semâniye*'deki durum aynen şöyledir :

Buhârî'de 3. Kitap (53 bap içinde 79 hadis).

Müslim'de 47. Kitap (6 bap dahilinde 16 hadis).

Tirmizî'de 39. Kitap (19 bap dahilinde 42 rivayet).

Ebû Dâvûd'da 24. Kitap (13 bap, 28 rivayet).

Nesai'de yer almıyor.

İbn Mâce'de mevcut değil (Ancak Mukaddime bölümünde ilme dair bol veri mevcut).

Dârimî'de yer almıyor (Ancak Mukadime bölümünde Kitâbu'l-ilm dair yoğun malzeme mevcut).

Muvatta'da 59. Kitap (1 bap, 1 hadis).

III.2. Bilgilenmede Sınır Tanımamak

Doğruyu bulmak, doğru olanı yapmak her ortam ve şartın mutlak hedefidir. Bilgi ise, doğruya ulaşmanın alternatif tanımayan biricik aracıdır. Doğruyu arama ve doğru olanı yapma hedefinin hiçbir sebeple askıya alınması söz konusu olamayacağına göre, bu hedefe ulaştırılan tek araç olarak bilgi ve bilgilenmenin de devre dışı bırakılması, bir başka ifadeyle beklemeye alınması gibi bir şey bahis konusu olamaz. Bu durum bilginin her hâl u kârda işler tutulması, herhangi bir şekilde bilgi akışının kesilmemesi demektir.

Hız. Peygamber bilimi mü'minin yitik malı olarak tanımlamış, "her nerede bulursa, almaya herkesden daha layıktır" [22,30], teşvikiyle bilgilenmede patentin hiçbir şekilde engel olarak görülemeyeceğine, bir başka deyimle bilginin evrenselliğine koyu çizgilerle işaret etmiştir. Yeme-içme hususunda bile pek çok yönlendirmesiyle ümmeti çerçeveleyen bir peygamberin, ilim konusunda inananları serbest bırakmanın da ötesinde adeta teşvik etmesi câlib-i dikkattir. Yine fiziki uzaklığın/külfet ve zahmet bilgilenmede mâni olarak algılanamayacağını belirtmiş, ilmin her tür emek ve zahmete değer olduğunu "Çin'de bile olsa" [34-36] ifadesiyle çarpıcı bir şekilde ortaya koymuştur.

Bu aşamada O'nun(s.a.), bilgilendirmeyi zamana yaymasını, belirli zamanları kollamasını [1,26], yani her anı bilgilendirmede kullanmamasını, bazı zaman ve ortamlarda bilgilendirme işlemini geri plana atmak olarak göremeyiz. Bilakis bunun Hız. Peygamber'e ait pedagojik bir yöntem olarak değerlendirilmesi gerekir. Zira amaç, bilgilendirme işlemini kesintiye uğratmak değil, bilgi akışının/alımının daha sağlıklı düzeyde gerçekleşmesini sağlamaktır. Daha fazla bilgilendirme adına her an devamlı bilgi yüklemeye çalışmanın alıcı konumdakilerde bir bıkkınlık meydana getireceği, giderek bilgilenmeye karşı bir isteksizlik oluşturacağı aşikardır. Oysa bilgilendirmede, alıcıyı istekli, yani almaya hazır konumda tutmak esastır. Bu da ancak uygun zaman ve ortamların kollarılmasıyla mümkün olur.

Bu arada bilgilenme konusundaki sınırsızlığı takyid anlamına gelebilecek birkaç husus dikkat çekmektedir. Bunlardan biri alınacak bilginin bizatihi "faydalı" olması şartıdır. Yani bilginin meşruiyet çerçevesinde olmak kaydıyla, ferdin ve toplumun lehine bir özellik taşımasıdır. Meşruiyet içermeyen, ferdin ve toplumun hayrına olmayan bilgi, "faydasız" olarak nitelenmiş [29,34,37], almaya değer bulunmadığı gibi, bu tür bilgidir ve olumsuz etkilerinden Allah'a sığınılmıştır [9,22,38]. Mesela büyücülük, falcılık gibi ilimler, sözü edilen "faydasız ilim" nitelikleriyle uyuşmaktadır. Keza başkalarının özel hayatlarına dair alanı, meşru bir gerekçe olmadan bilgilenme çerçevesi içine almak, bunlarla kamu oyunu meşgul etmek, Sünnet'in belirlediği bilgi hudutları haricindeki bir diğer alanı oluşturmaktadır [11]. *Aslında*

Sünnet anlayışında makbul olan ve iyi müslümanlık diye değer bulan tavır, herkesin kendi ilgi alanı içinde kalmasıdır [22,30,39]. Tabiatıyla bilgilenme ve bilgilendirmede söz konusu ölçünün korunması gerekli gözükmektedir.

Sonuç olarak yukarıda işaret edilen veya benzeri bazı çekinceler, bilgilenmede yerine göre seçiciliği zorunlu kılmaktadır.

III.3. Bilginin Her Ortam ve Şartta Faydalanmaya Açık Tutulması

Bilginin imkan dahilinde yararlanmaya açık tutulması da, bilgilenme noktasında üzerinde durulması gereken bir konu. Bilgilenmek için, alıcının hazır ve istekli olması ne anlam ifade ediyorsa, bilgi sahibinin de bilgisini isteyene açması o denli önemlidir. Zira bilgilenme çoğu kez iki yönlü/karşılıklı aktiviteyi gerektiren bir işlemdir. Bilgilenmeye hazır kimsenin, hazırlığına olumlu bir karşılık bulamaması söz konusu hadiseyi akim kılar.

Bilimin ve bilginlerin farkına dikkat çekerek bilgilenmeye teşvik eden Hız. Peygamber, itidal anlayışının bir gereği olarak bilenleri/âlimleri de bilgileriyle nasıl davranacakları konusunda bilgilendirmeyi ihmal etmemiştir. Bu bağlamda kendisine sorulup da, bilgisini gizleyen/ketm kimseyi âhiretteki ürkütücü sonuçla sakındırmış [11,22,30]; bilgisine başvuru kimsenin, bildiğini bildiği şekilde ortaya koymasına gereğine işaret etmiştir [22, 39].

Onun(s.a.), sözlerini duyup belleyen kimseleri duyduklarını başkalarına aktarmaları yönünde teşvik etmesi ve böylece daha doğru okuyabileceklere ilmin ulaşma imkanını açık tutmak istemesi [11,12,22,30] ilmin zâyiine fırsat vermemek adına gayet manidardır. Hayâyî/utanmak imanının bir şubesi olarak nitelemesine rağmen [1, 26], eşi Aişe'nin bilgilenme konusunda cesur davranan Ensarlı kadınları övebilmesi [1], kendisinin (s.a.) bilgilenme önünde engel tanımadığının açık bir belgesidir.

Bilgiyi gizlememe/ketmetmeme, başkalarının faydasına sunma anlayışının, sahâbe-i kiramın zihninde bulunduğu karşılığı çok çarpıcı bir şekilde sergilemesi bakımından Ebû Zerr'in(r.a.) şu sözü zikre değerdir. O şöyle der: "Kılıcı enseme dayasanız, ben de Resûl'den duyduğum bir hadisi tebliğe vakit bulacağımı bilsem, o sözü elbette size yetiştirirdim" [1].

III.4. Bilgilenmede Dikkat ve Araştırmaya Dayalı Titizlik

Bilginin değerli olması, bilgi adına her şeyin gözü yumuk bir şekilde alınmasını gerektirmez. Bu değer sadece isminin bilgi oluşundan değil, bilginin doğru ve gerçek olmasıyla alakalıdır. Bu demektir ki, doğru olmayan, gerçeği yansıtmayan bilgi, bilgi değildir. Bu durum bilgilenme aşamasında seçici ve dikkatli olmayı kaçınılmaz kılar.

Her hâl u kârda bilginin ve bilenlerin farklılığına dikkat çeken Kur'an [16,18], şu veya bu sebeple doğruluğuna gölge düşmüş bilginin araştırılmasını salık vermiş, gerçeği yansıtmayan bir bilginin nedâmet sebebi olabileceği konusunda uyarmıştır [40].

Temel misyonu dünya ve ahiret konusunda insanları bilgilendirmek/tebliğ olan Hz. Peygamber'in yaklaşımlarında da aynı titizliği izlemek mümkündür. Meselâ, aldığı ilâhî bilgiyi vahiy katiplerine yazdırması ve okutturarak kontrol etmesi, kendi sözleriyle karışmaması için önlemler alması, hadisleri yazma konusunda sadece ehil olanlara izin vermesi gibi uygulamalar, O'nun (s.a.) bu noktadaki hassasiyetini sergileyen pek çok örnekten sadece bir kağıdır. Aynı ciddiyeti sahâbe-i kirâm ve onları takibeden nesillerde de bulmaktayız. Daha sahâbe döneminde isnad sisteminin (haber kaynaklarına inme anlayışı) başlaması ve sonraki dönemlerde giderek gelişmesi, bir haberi kaynağından tetkik etmeye yönelik "*rihle*" denilen meşakkatli, uzun yolculukların yapılması [41,42] sözü edilen bilimsel titizliğin başlıca görüntülerindedir.

IV. BİLGİ - FİKİR - SÖZ ve EYLEM ÜÇGENİNDE BİLGİNİN YERİ

İnsanlar ya sözleriyle -bu yazılı da olabilir- ya da eylemleriyle varlıklarını ortaya koyabilirler. Bu bakımdan birey ve toplum hayatında izlenen olumlu veya olumsuz her tür görüntü ya sözel (kavfî) ya da pratik bir nitelik arzeder. Nitekim âhiret âlemindeki hesap da bu iki alandaki müktesebât/kazanım ile alakalıdır. Keza takdir ve tenkitlerin hedefinde de hep söz ve eylem vardır. Ancak devamlı ön planda izlenen her söz ve eylemin arka planını bir fikrin oluşturduğu da muhakkaktır. Zira normal durumlar dışında, bunların bir düşünce planını aşmadan insandan sudur etmesi mümkün değildir. Sözün ve eylemin düşünceden irak olarak gerçekleşmesi ya da bunların düşüncenin önüne geçmesi, söz ve eylemde olumsuzluk ve nedâmetlerin yaşanması demektir.

Lisan-ı halleriyle de olsa konuşmak/anlaşmak canlıların ortak özelliğidir. Bir canlı olarak insanı diğer canlılardan ayıran özellik, klasik deyimleriyle onun

"düşünebilir" olmasıdır. Mantık ilminde insan cinsi tanımlanırken, "hayevânun nâtık" şeklinde, onun "düşünebilen canlı" oluşuna, yani bu ayırıcı özelliğine dikkat çekilmiştir [43]. Bu vasfıyla insan; düşünebilen, daha doğrusu söz ve eylemlerini düşüncesine göre biçimleyebilen bir varlıktır.

Ancak hemen belirtmek gerekir ki, sözü ve eylemi şekillenen düşünce, tek başına bir anlam ifade edemez. Zira düşünce, bir zihin faaliyetinden ibarettir. Daha doğrusu sözü edilen zihnî faaliyetin bir ürünüdür. Bu ürünün/fikrin orjinalliği, faaliyetin bilgi eşliğinde yürütülmesine, bir başka ifadeyle faaliyet kıstaslarının bilgi eksenli oluşuna bağlıdır [12]. Gücünü bilgiden almayan fikrin doğruluğundan, tabiiyle söze ve eyleme olumlu bir katkısından bahsetme imkanı yoktur. Bu, ancak tesadüflerle mümkündür.

Diğer yandan fikrin bilgiden esinlenmemesi demek, keyfilik ve duygu gibi diğer dinamiklerin devreye girmesi anlamına gelir ki, bu durum Câhiliye anlayışının temel bir özelliğidir. Hz. Peygamber kişiye duygusunun değil, bilgisinin, bilgiye dayalı düşüncesinin komuta etmesini salık verir [1]. Kendisinin (s.a.) sevindiği anda secde-i şükürde bulunması [11,22,30], bir acı/üzüntü anında aşırı tepkilerden sakındırması [1,26], öfke anında duygulara hâkim olmayı gerçek pehlivanlık/babayağitlik olarak takdim etmesi [1,11,26], sevgi ve nefrette itidâli önermesi [30,44], aşırı sinirlilik halini taraflar arasında hüküm vermeye mâni bir hal olarak değerlendirmesi [1]... bütün bunlar Hz. Peygamber'in *düşüncesi*, *dolayısıyla sözü ve eylemi duygularla değil, bilgiyle yönlendirme/şekilleme* çaba ve amacından başka bir şey değildir.

Buna paralel olarak düşünce süzgecinden geçmemiş, ham bir bilginin de söze ve eyleme istikamet vermesinden bahsedilemez. Hatîb Bağdâdî, *Muhtasarı Nasîhati ehli'l-hadîs* isimli küçük hacimdeki risalesinin önemli bir kısmını bu konuya tahsis etmiş, mevzuyla ilişkin değerlendirmelerde ve nakillerde bulunmuştur. Risalede yer alan bir rivayete göre: Ali b. Musa er-Rıza (203/818) cedleri yoluyla Resûlullah'ın şöyle buyurduğunu nakleder : "(Hadisi) bilenler/anlamını kavrayanlar olunuz, (yorumunu bilmeden kuru kuruya) nakledenler değil. Yorumunu bildiğiniz bir hadis, (anlamadan) rivayet ettiğiniz bin hadisten daha faydalıdır" [45,46]. Buhârî'nin hocalarından Ali b. el-Medînî (234/848) de, hadisleri anlamayı /maksadları kavramayı ilmin yarısı, ricâli tanımayı ise, ilmin diğer yarısı olarak nitelemiştir [47].

Bilgi - fikir arasındaki bahse konu ilişki, tek taraflı bir ilişki olmayıp bilakis karşılıklıdır. Daha açık bir ifadeyle, bilginin değeri, onun güzel okunmasıyla/yorum alakalıdır. Aksi takdirde zihnî bir amelîyeden geçmemiş bilginin, kendisinden beklenen fonksiyonu/işlevi icra etmesi mümkün gözükmemektedir. Hz. Ali'nin şu

değerlendirmesi, konumuzu ne kadar da güzel özetlemektedir. O şöyle der : “.. Bilgiye dayanmayan bir ibadette/kullukta hayır yoktur. Keza güzel okunmayan/maksadlarına inilmeyen bilgi de bilgi değildir” [12].

Bu noktada dînî metinlerin ve bilhassa hadis kitaplarının yorumsuz, açıklamasız bir şekilde, sırf tercüme edilerek halka arz edilmesi, kanaatımızca doğru bilginin yanlış yorumlara açık hâle getirilmesi demektir. Tercümelerin hiç olmazsa, kısa izahlarla zenginleştirilmesinin, yanlış yorumlara meydan vermemek açısından isabetli olacağını düşünmekteyiz. Hz. Peygamber’e nisbet edilen şu rivayet, bu gerçeği öngörmekte ve ilim erbabını daha hassas olmaya çağırılmaktadır. Rivayete göre Nebî(s.a.) şöyle buyurur : “Bu ilme her neslin iyileri sahip çıkacak/üslenecek; aşırıların tahrifinden, yalancılara çarpıtmasından, câhillerin tevilinden koruyacaklardır” [48].

V. BİLGİ - FİKİR - SÖZ ve EYLEM HİYERARŞİSİ AÇISINDAN CÂHİLİYE DÖNEMİ

Cehl kökünden türeyen “Câhiliyye” sözcüğü, ilmin zıddı olan bilgisizlik anlamına gelir. Kendisiyle İslâm öncesi dönem kastedilir. İslâm öncesiyle İslâm dönemlerini ayırım amacıyla kullanılan bir terimdir [49]. Bilgiden yoksun olmak, doğru olanın aksine inanmak, doğru olanın aksini yapmak ise, cehl masdarının anlamlarını oluşturur [3,6].

Câhiliye diye isimlendirilen bu döneme kısa bir göz atmak, yapılan etimolojik tahlillerin bu dönemle denli örtüşüğünü farketmek açısından yeterlidir. Putperestlik, hukuk yerine gücü ölçü almak, kan davası gütmek, kız çocuklarına yaşam hakkı tanımamak, sosyal sınıf farkı gözetmek, kadını bir metâ olarak görmek ve onlara miras hakkı tanımamak, basit sebepler yüzünden yıllarca savaşmak, kehânet, kabilecilik anlayışı, yağmacılık o devrin belirgin görüntüleridir.

Câhiliye dönemini ilmi/bilimsel açıdan tetkik ettiğimizde, ciddi bir birikimin olmadığını tesbitte gecikmeyiz.

[Ancak bu yargıdan, o dönemin tamamıyla bilgiden kopuk olduğu anlamı çıkarılmamalıdır. Zira Hz. Âdem'den fetret devri olarak nitelediğimiz câhiliyye dönemine kadar geçen süreçte Allah Teâlâ kendi mesajını muhtelif peygamberler aracılığıyla yenileyerek ulaştırmıştır. İslâm'ın hemen öncesinde yaşanan ve fetret devri diye bilinen, yenilemenin uzadığı bu dönemi bütünüyle ilâhî mesajdan uzak bir dönem olarak göremeyiz. Bu dönemde de önceki şeriatlerden (özellikle Hz. İbrahim'in şeriatinden) yansıyan bazı izler mevcuttu. Bu mevcudiyet söz konusu şeriatlerin Câhiliyye anlayış ve uygulamalarıyla mukayesesinden de anlaşılmalıdır. Öte

yandan İslâm anlayışının, Câhiliyye'ye ait kimi anlayış ve uygulamaları kökünden söküp atarken, kimilerine dokunmayıp tasvip ederek devam ettirmesi, yine bu dönemin tamamıyla bilgiden mahrum bir dönem olmadığını çarpıcı bir şekilde ortaya koymaktadır. Meselâ câhiliyye'de cünüplükten dolayı gusletme, mazmaza, istinşak ve misvak tatbikatları (bk. Ateş, Ali Osman, İslâm'a Göre Cahiliye ve Ehl-i Kitab Örf ve Âdetleri s. 41), Cuma ibadeti (bk. s. 63), bayram kültürü (bk. s. 73), yağmur duası (bk. s. 75), cenazeye alâkalı bazı tatbikatlar (bk. s. 84), oruç (bk. s. 110), sünnet olayı (bk. s. 268), velime âdeti (bk. s. 287), öz anne, kızlar, hala ve teyzelerle evlenmenin yasaklığı (bk. s. 308), köleler için öngörülen cezanın hür kimselere verilen cezanın yarısına göre ayarlanması (bk. s. 409), kasâme uygulaması (bk. s. 429), diyet tatbiki (bk. s. 455), mudârebe ortaklığı (s. 497) gibi pek çok anlayış ve uygulamanın var olduğunu görmekteyiz. Muhtelif oranlarda tahrife uğramış şekilde de olsa, önceki şeriatlerin izleri olarak değerlendirilebileceğimiz bu uygulama ve telakki biçimlerini İslâm, ya olduğu gibi ya da yeniden şekil ve anlam ilavesiyle devam ettirmiştir] [50].

Hatta ilmî birikimin teorik planda yaygınlaşmasını ve nesilden nesile intikalini sağlayacak dikkate değer bir okuma-yazma kültüründen de söz etme imkanı pek gözükmemektedir. Okuma-yazma bilenlerin sayısı çok düşük seviyede idi. Bununla birlikte nazım, nesir, belâgat, hikaye gibi edebî sanatlar alanında iyi durumdaydılar [23,51]. Neseb ilmi, ilm-i nücum (astroloji), kıyâfet (iz sürme) kehânet, tıb, mitoloji gibi bazı bilimlere karşı ilgi duyuyorlardı [51,52].

Yukarıda özetlenen anlayışın zemin bulmasında bilgi ve kültür düzeyinin düşüklüğü temel sebep olarak değerlendirilebilir; ancak bunu tek âmil olarak görmek pek doğru olmaz. Burada asıl problem bilgisizlik olmakla birlikte mevcut bilginin işletilmemesi, bir başka ifadeyle *sözün ve eylemin bilgiye göre şekillenmemesi* gibi de bir diğer problem kendisini göstermektedir. Esasen bu problem, mevcut bilgi birikimine ilgisizlik şeklinde de tanımlanabilir. Mesela Hz. İbrahim'in öğretilerine o dönem insanları pek yabancı değildi. Hatta aralarında bu dinin müntesiplerine bile rastlanılmaktaydı. Yani insanlar, âlemi yaratan tek bir yaratıcının varlığını kabul ediyorlardı [23]. Ama aynı kimseler gerçek yaratıcıya aracılık edecekleri düşüncesiyle kendi yaptıkları putlara tapınmakta bir beis görmemişler, müşrik durumuna düşebilmişlerdir. Yine aynı çevreler risâlet öncesi Hz. Peygamber'in doğruluk ve dürüstlüğünü bildikleri ve hatta “*el-Emîn*” diye çağırılmaya lâyık gördükleri halde, davetine hiç kulak vermemişler, putperestlikte/şirk direnmişlerdir. Hukuki meseleleri hakime götürmek, şahitlerin bilgisine başvurmak gibi bir anlayışa sahip olmalarına rağmen, hoşlanmaması halinde suçlu tarafın kararın uygulanmasına mani olabilmesi, daha açık bir ifadeyle uygulamanın suçlu tarafın insiyatiline bırakılması, câhiliye dönemine ait asıl problemin ne olduğunu belgeleyen bir diğer örnektir [50].

Bu veriler ortaya koymaktadır ki, Câhiliye devrinin bir temel problemi *istikrarlı bir bilgi*

birikiminden yoksunluk olurken, *bilgiye değer vermemek* de bu döneme ait bir başka problemi teşkil etmektedir. Yani bu dönem aynı zamanda bilginin itibar görmediği, söz ve eylemin bilgiden ayrı işletildiği dönemdir. Aslında bilgiye itibarın olmadığı ortamda bilgiden yoksun olmakla, var olan bilgiyi fikir, söz ve eylem bazında işletmemek arasında bir farktan da bahsedilemez.

Bu bağlamda *bilgisizlik*, “cehl/cehâlet” sözcüğünün karşılığı olmakla birlikte, *barbarlık* ve *şiddetin*, kelimenin asıl anlamını teşkil ettiği ileri sürülmüştür [49]. Elbette ki, barbarlık ve şiddet bu dönemin belirgin çizgisi, pratik görüntüsüdür. O dönemi yansıtan her karede bu çizgileri izleyebilmek mümkündür. Ancak anlaşılana o ki, *barbarlık* ve *şiddet* bu yöndeki değerlendirmelerin aksine *cehâlet*’in ilk anlamı olmaktan ziyade, onun bir sonucu, bir tezahürüdür. Esasen burada söz konusu olan *cehl*’in sözlüklerdeki öncelikli anlamı değil, bilakis İslâm döneminin bu terime yüklediği anlamdır.

Bazı verilerdeki kullanımları dikkate alındığında, *bilgisizliğin*, *cehâlet*’in öncelikli anlamı olması, daha uygun gözükmektedir. Bu *bilgisizlik*; düşünce, söz ve eylem planında bilgiye öncelik tanımama anlayışını da içine alan kapsamlı bir *bilgisizlik*dir [34]. Pek çok beyanında Hz. Peygamber’in ilimle cehli/cehâleti ard arda kullanması ve birinin yokluğunu (kaldırılmasını) diğersinin varlık sebebi olarak takdim etmesi [1,26,30], bu iki terim arasında bir zıddiyet ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Bu zıddiyet ilişkisi, ilmin zıddı olan *cehl/câhiliye* terimine ait belirgin anlamın *bilgisizlik* olduğunu ispatlamaktadır.

İster *bilgisizlik* anlamı ön plana alınsın, ister barbarlık ve şiddet manası öncelensin *bilgisizlik* ve *şiddetin*, *cehl* ve *cehâletin* belirgin çizgilerini oluşturduğu muhakkaktır.

Esasen o dönemde görülen putperestlik, hukuk tanımazlık, gücü ölçü almak, sınıf farklılıkları, kabilecilik anlayışı, koyu taassub, zorbalık, şiddet, keyfi arzuların peşinde koşmak gibi olumsuz yaklaşım ve tavırlara bakarak, Câhiliye devrini o döneme hasretmek ve Câhiliye anlayışını o dönem Araplar’ıyla birlikte düşünmek doğru bir bakış olmasa gerektir. Zira böylesi bir yaklaşım, bu anlayıştan emin olmak demektir. Oysa; *şiddetin*, *terörün*, *putperestliğin*, *zulmün*, *taassubun*, *hurafenin*, *hukuk tanımazlığın*, *ayrımcılığın* ve *benzeri olumsuzlukların yaşandığı* her yer ve zamanda bu anlayış şu veya bu ölçüde var demektir. Bahis konusu anlayışın beslendiği iki temel dinamik, *bilgiden yoksunluk* ve *bilgiyi bir değer olarak görmemek*; yani, mevcut bilgiyi işletmeyerek, bilgi yerine keyfiliği esas almaktır [49].

Bu anlayışın herhangi bir şekilde hortlamasının önüne geçmek, sözü edilen dinamikleri pasif hale getirmekle alakalıdır. İslâm (Nebevî anlayış) bunu, bilgi

görüşüyle aşmıştır.

VI. BİLGİ - FİKİR - SÖZ ve EYLEM HİYERARŞİSİ AÇISINDAN İSLÂM

Biz daha önce İslâm’ın ilme/bilime bakışını anahatlarıyla ortaya koymaya çalıştık. Şimdi bu bakış, *bilgi - düşünce- söz ve eylem* sıralamasında ilmi nereye oturtuyor? Bir başka ifadeyle bu sıralama içerisinde bilginin durağı neresi? Konuyu bu açıdan ele alalım.

Her öğretici gibi İslâm da varlığını kendisini ayakta tutan temellerinden alır. Bu temeller Nebevî ifadeyle *Allah’ın Kitâb’ı* yani vahy (vahy-i metlûv), diğeri *Peygamber’inin Sünnet’i*dir. Bu öğretici vahy/ilâhî bilgi ile başlamıştır. İslâm, söz ve eylemden oluşan bir biçimlenmenin, bir anlayışın/düşüncenin ifadesidir. Konuya önce vahiyle başlanması, bu anlayışta bilginin öncelenmesi, söz ve eylemin önüne geçirilmesi demektir. Diğer yandan ilk vahyin de “*oku*” [15] tarzında gerçekleşmesi, bahis konusu öğretinin ilmi önceleyen bir diğer görüntüsü olmaktadır. Yani bu *dinle dinlenmenin* temel şartı önce bilgilenmek, daha sonra bu bilgi doğrultusunda düşünmek, söz ve eylem sergilemektir.

Önce bilgi, daha sonra düşünce - söz ve eylem hiyerarşisi Kur’ân’ın bize önerdiği bir ölçüdür. Bu ölçüyle uyumayan formüller şiddetle eleştirilir. Kur’ân’ı muhteva itibariyle ele aldığımızda söz konusu formül her zaman kendisini gösterir. Meselâ Kur’ân, bilinmeyen bir konuda fikir ve eylem bazında bir müdahaleyi yasaklar [53]; bilmeden tartışmayı, fikir beyan etmeyi hayretle eleştirir [54]. Temelleri bilgiye dayanmayan iddiaları “*Câhiliye kafası*” [54] diye tenkit eder. Esasen İslâm’ın Câhiliye anlayışını kötülemesi, hatta bu anlayışı hortlatacak hiç bir ize geçit vermemesi, bu anlayışın Kur’ân formülüne muhalif olması yani bilgiyi dışlayarak düşünce - söz ve eylemi öne almak gibi bir keyfiliği benimsemiş olmasındandır.

Bilgi öncelikli Kur’ânî formül, Kur’ân’ın evrensel plandaki yorumu olan Sünnet’te daha koyu çizgilerle kendisini göstermektedir. Esasen bu koyuluk, Kur’an’ın açılımı diye nitelendirdiğimiz Sünnet için tabî bir görünümüdür.

Her şeyden evvel Resûlullah (s.a.), Yaratıcı ile ümmet arasında bir elçi/peygamber olarak kendisine uygulanan metot üzere- işe bilgilendirmeden/tebliğ başlamıştır. Aldığı bilgiyi aktarmak, yani dini kendi yorumuyla insanlara öğretmek esasen O’nun (s.a.) asıl misyonunu oluşturmuştur. Görevi bilgilendirmek/öğretmek olan bir peygamberin bilgi - söz ve eylem hiyerarşisinde bilgiye ayrıcağı yer zaten bellidir.

Ancak biz konuyu vahiy ve tebliğ/mübelliğ gibi genel boyutundan ayırarak daha hususi bir çerçevede ele alalım. Bu amaçla Hz. Peygamber'in birkaç yaklaşımını mercek altına alarak bilgiye tanıdığı yeri daha somut olarak okumaya çalışalım:

O (s.a.), muhataplarına öncelikle Allah'ın birliğini, kendisinin Allah'ın elçisi olduğunu bildirmiş, namaz, oruç, zekat ve hac gibi ibadetlerden/mükellefiyetlerden haber vermiş [1,26]; yani *fikir, söz ve eylemden/amel oluşan* dine, bilgilendirmeyle başlamıştır. Dinin her ayrıntısının verilmesi de bilgilendirme yoluyla olmuştur. İşe bilgiyle başlamak, bundan sonra fikrin, söz ve eylemin kısaca İslâm anlayışının bilgiye göre şekil alması demektir. Resûlullah'ın(s.a.), Yemen'e vali tayin ettiği Muâz b. Cebel'e verdiği talimatta da [1] bilginin yeri çok açık bir biçimde görülmektedir.

Hz. Peygamber bilgiye dayanmayan bir yönlendirmenin (iftâ) dalâlet/sapma ve saptırmayla sonuçlanacağına dikkat çekmiş [1,26], zeminini bilginin oluşturmadığı her tür düşünce, söz ve eylemi reddetmiştir.

Hatalı bulunan uygulamaların, *bilgilendirme yöntemiyle* düzeltilmesi de, söz ve eylemde bilginin bir tür öncelenmesi demektir. Bu bağlamda Hz. Peygamber'in namazı düzgün bir şekilde kılamayan [1, 26], cemaate namazı uzatan [1,26] sahâbileri kendine has üslubuyla bilgilendirmesi konunun başlıca örnekleridir. Yine yemek yeme konusunda kusurlu bulunduğu bir çocuk sahabiyi bu hususta *ayrıntılı* denebilecek ölçüde bilgilendirmesi [1,26]; bir yakınına kaybetmesi sebebiyle feryad ü figan eden kadını sukûnet ve sabırlı olmaya davet etmesi ve bilahere ona sabır için en makbul anı bildirmesi [1,26] konuya ait diğer bazı örneklerdir.

Keza tanıdığı bazı ruhsatları kullanma konusunda çekimser davranan kimselere yönelik uyarısı da konumuz açısından oldukça anlamlıdır. O (s.a.) şöyle buyurmuştur: "Bazılarına ne oluyor ki, benim bizzat işlediğim (ve işlenmesine ruhsat verdiğim) bir şeyi işlemekten çekiniyorlar. Bakin! Vallahi ben Allah'ı onlardan daha iyi bilir ve Allah'a karşı onlardan çok daha fazla hasyet duyuram" [10,26].

Bu uyarıda dikkat çeken husus, bilgiyle eylemin/amelin birbirine paralel düşünülmesi; bilgi oranında bir amelden söz edilmesidir [55]. Bu, bizim de ispatına çalıştığımız eylem/amel - bilgi ilişkisinin Nebevî bir tezahürüdür. Hz. Peygamber'in uygulamalarında bilime/ilme tanıdığı yer, O'nun(s.a.) bu cevabında çarpıcı bir şekilde görülmektedir.

Resûl'ün (s.a.), *bilginin tahrifi/çarpıtılması veya zâyi edilmesine yönelik duyduğu endişe de* esasen düşünceyi - sözü ve eylemi doğru bilgiye göre şekillendirmek

adınadır. İlâhî bilginin mübelliği ve mübeyyini olması sıfatıyla kendi ağzından yalan uydurmanın vebaline sarsıcı şekilde dikkat çekmesi [1,26], bilememe durumunda cevap vermemeyi [1, 25], "*bilmiyorum*" demeyi [56] öğretmesi, danışılanı/bilgisine baş vurulana doğruyu söylemeye [22,39], sorulana bilgisini gizlememeye [11,22,30] yönlendirmesi gibi daha pek çok tedbir. Hiç kuşkusuz bunların hepsi doğru bilginin zâyi olması ve tahrifi/çarpıtılması endişesine dayalıdır. Zira düşünceye - söze ve eyleme temel teşkil edecek gerçek bilginin yok edilmesi ya da çarpıtılması/tahrif, bu iki alanda keyfiliğin yaşanması demektir. *Bu açıdan bilgiyle temellenmeyen söz ve eylem ile, doğru olmayan bilgiye göre şekillenmiş söz ve eylem arasında hiçbir fark yoktur.*

Diğer taraftan Kur'an'ın Hz. Peygamber tarafından özenle kaydedtirilmesi, buna paralel olarak pek çok kimse tarafından ezberlenmesi, keza dine Hz. Peygamber tarafından getirilen yorumun aynı ciddiyetle ve bir ibadet duygusu içerisinde alınması ve başkalarına aktarılması (tahammül ve edâ/rivayet) [11,22,30], bu yorumu korumaya yönelik sistemlerin geliştirilmesi, toplanması/tedvîn ve kitaplaştırılması/tasnîf gibi zorlu işlemlerin tek amacı, dinin doğrularını tespit etmek ve bu doğrularla dinin doğru çizgide yaşanmasına imkan vermektir. Söz konusu doğruların korunamadığı ya da yeterince okunamadığı ortam ve şartlarda, hurafe ve bid'at anlayışının din olarak revaç bulması işten bile değildir.

Kur'an'da ve Hz. Peygamber'in yaklaşımlarında bulduğumuz bu formül, sahâbe-i kirâm ve diğer nesillerde -zaman zaman uygulama bazındaki bazı sapmalara rağmen- İslâm düşüncesinin temel bir çizgisi olarak kabul görmüştür. Bu kabulü yansıtmaları bakımından Mutarrif b. Abdullah'ın oğluna yaptığı şu tavsiye kayda değerdir. O şöyle söyler: Ey oğulcağızım! (Amele/uygulamaya dönüşmemiş bile olsa) bilgi/ilim, bilgiye dayanmayan amelden daha hayırlıdır [12]. Yine Hz. Ömer'in ilim adamlarından oluşan bir danışma meclisinin bulunması, luzumu anında bu mecliste yer alan otoritelerin bilgisine başvurusu, tasarruflarında (düşünce-söz ve eylem) bilgiyi esas aldığı bir göstergesi olarak değerlendirilebilir [1]. Keza huzuruna çıkan bir şahsın kaba çıkışlarına öfkelenip hareketlenen, ancak *affi benimseme ve cahillere ilişmeme* beyanının/bilgisinin hatırlatılması üzerine fikrinden derhal vazgeçen halife Ömer'in mezkur tavrı da, kendisinin konuya dair bir diğer hassasiyeti olarak bu bağlamda zikre değerdir [1].

VII. BİLGİ - FİKİR- SÖZ ve EYLEM HİYERARŞİSİ AÇISINDAN İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ ORTAM

Bilgi, bilgiye dayalı fikir, bu fikre göre sözü ve eylemi şekilleme formülü dün ne kadar bir önemi haiz ise,

bu gün de aynı öneme sahiptir. Doğru düşünce, doğru söz ve doğru tavır adına **bilgi - fikir - söz ve eylem** hiyerarşisi/formül dün ne kadar çözümsen bugün de aynı geçerliliğini korumaktadır. Bu, Allah'ın değişmez bir kuralı (sünnetullah)dır.

Ancak hemen şunu da belirtmek gerekir ki, geçmişte bu hiyerarşi şu veya bu şekilde nasıl pek çok tahrifin hedefi olmuşsa, bu sıralamaya uyum, günümüzün de problemi olmaya devam etmektedir. Gerek ülkemizde ve gerekse, çevremizdeki bazı coğrafyalarda görülen ve din adına olduğu iddia edilen (!) kimi yaklaşım ve uygulamalar, bu tür bir problemin mevcudiyetini doğrulamaktadır.

Doğru bilgiyle fikirlenmek ve böylesi bir fikirle (bilinçli olarak) söz ve eylem sahnesine çıkmak, sözün ve eylemin doğruluğu açısından vazgeçilmez tek şart olduğu halde, hiyerarşideki bu sapmaların sebebi ya da sebepleri nelerdir? Şimdi bu noktayı ana hatlarıyla irdelemeye çalışalım :

Bize göre bu noktada gözardı edilen şey, toplumun geneli tarafından **bilgide doğruluk vasfının yeterince aranmaması**, hatta bu vasfın ifade ettiği anlamın bile farkında olunmamasıdır. Yani sözün ve eylemin doğrusuyla, doğru bilgi arasında bir ilişki kurulamamasıdır. Kendilerine din adına sunulan her şeye, dinin mutlak doğruları gözüyle bakmaları, bu aşamada ne sunulan bilginin doğruluğunu araştırma, ne de sunanlarla alâkalı bir yetki soruşturmasına yönelmeleridir. Halbuki İbn Ömer'in (74/693) dediği gibi [27,34], alınan şey dindir, dinin kimlerden alındığına bakılması, alanlar için dîni bir sorumluluktur.

Konuyla alakalı bir başka gözlem, **yeterli birikim ve donanuma sahip olmadan dîni motivasyona soyunulmasıdır**. Daha açık bir ifadeyle din konusunda yeterli olmayan kimselerin dini temsil gibi bir misyona kalkışmaları ve din adına cömertçe belirlemelerde bulunmalarıdır. Hâlbuki din adına yapılan her açıklama, mutlaka az veya çok bir taraftar kitlesi bulmaya, düşünceyi ve tabiatıyla söz ve davranışı şekillemeye namzettir. Dolayısıyla bu sosyolojik gerçek, din adına konuşmayı son derece hassas bir zemine oturtmaktadır. Toplumumuzda görülen ve muhtelif olumsuzluklarıyla zaman zaman kamuoyuna da yansıyan bu çizgi dışı yönlendirmelerin iyi niyetli olanıyla, çıkar amaçlı olanı arasında sonuçları itibariyle esasen fark yoktur.

Tarihin her sahnesinde din adına insanları yanlış yönlendiren ve hatta dini, kendi çıkarları istikametinde kullanan kimse veya gruplar olagelmış ve bundan sonra da dinin bu otoritesinden yararlanmak isteyenler olabilecektir. Zaman zaman şahit olduğumuz görüntüler, bilgi, fikir, söz ve eylem hiyerarşisinin nasıl çarpıtıldığını; fikir, söz ve eylemin, bilgiden nasıl koparıldığını belgelemektedir. Oysa doğru bilgiden uzak olarak din

adına ortaya atılan her fikir ve tavır, dine sıcak bakan pek çok saf/iyi niyetli müslüman tarafından dinin değişmez doğruları olarak algılanmakta ve böylece dinle alâkası olmayan pek çok yanlış, onların düşünce dünyasını donuklaştırmakta, söz ve tavırlarını kalıplaştırmaktadır.

Aslında insanları dîni anlamda bilgilendirmek yönlendirmek, bilir/uzman kişiler üzerinde bir sorumluluktur [54]. Zira amaç bu alanda ortaya konacak düşünce ve eylemlerin bu bilgiye göre şekil almasıdır. Nitekim Hz. Peygamber de, kendi misyonunu sürdürmeleri anlamında âlimleri peygamberlerin vârisleri olarak tanımlamış [11,12,27]; bilenler üzerindeki irşâd/doğruyu gösterme sorumluluğuna her fırsatta dikkat çekmiştir. Şu halde problem, ehil kişilerin halka dinin doğrularını göstermeleri/irşâd değil; yanlışların ehliyetlessiz ve çıkar amaçlı kimseler tarafından dinin değişmez doğruları olarak takdim edilmesi, böylece din adına kolayca yönlendirme yapılmasıdır.

Kimi coğrafyalarda İslâm adına yapılanlar da, *bilgi - fikir - söz ve eylem hiyerarşisini tahrif* açısından ülkemizdeki gözlemlerimizden temelde pek farklı değildir. Örneğin dini referans gösteren ve *yakın geçmişte isminden sıkça bahsettiren* bir İslâm ülkesinin şu an mazi olan uygulamalarını ele aldığımızda, burada dinin tabii vasfından soyutlanıp çok sert prensipler bütününe dönüştürüldüğünü ve hatta din adına teknolojik imkanların bile reddedildiğini görmekte gecikmeyiz.

Oysa dini doğru bir şekilde okuduğumuzda, dinin gerek ferdi ve gerekse sosyal hayata yönelik tüm prensiplerinde zorluk ve şiddetin aksine, kolaylık ve tabiiği hemen farkedebiliriz. Özünü tabiiğın oluşturduğu ve *fitrat dini* diye isimlendirilen bir dini, şiddet ve baskı olarak yorumlayıp uygulamak ve çağın getirdiği teknolojiye kapalı tutmak, düşünce ve uygulamalarda bilginin değil cehaletin/keyfilik ölçü alındığını göstermektedir. Aslında bilginin öncelenmediği ya da doğru yorumlanmadığı, hülâsa hiyerarşinin çarpıtıldığı her yerde böylesi olumsuzluklarla karşılaşmak tesadüf olmasa gerekir.

Hiyerarşinin çarpıtılmasına/tahrif ilişkin son bir gözlem, **dîni hiç bir birikime sahip olmadan din adına kanaat ortaya konması**, fikir serdedilmesidir. Daha da ötesi, bilgilenmeden fikrî yönlendirmeye soyunulmasıdır. Hâlbuki din, yaşandığı bir toplumda sadece inananları şekillenen değil, inananları da ilgilendiren son derece hassas bir kurumdur. Toplumda dirlik ve düzenin sağlanması, barış ortamının hakim kılınması, bunların hepsi dinin bilinmesi ve doğru okunmasıyla alâkalıdır. Dolayısıyla bilgiden uzak bir şekilde keyfi okumalar, dinin tabii kimliğinden soyutlanması, din adına ifrat ve tefritlerin yaşanması demektir. Tahrif edilmiş/çarpıtılmış dinin ise, fert ve toplum için rahmet olma yerine, bir ayrışma ve çatışma kaynağı olması kaçınılmazdır.

VIII. GELECEĞİ ŞEKİLLEMEDE BİLGİ - FİKİR - SÖZ ve EYLEM HİYERARŞİSİNİN ROLÜ

Gelecek denilen şey, zaman bütününden bir dilimdir. Zamanın akışına müdahale mümkün olmadığına göre, hiç bir hareket içinde olunmasa bile, gelecekle buluşmak kaçınılmazdır. Şu halde kaçınılmaz olan geleceğe nasıl hakim olunur? Geleceği şekillenmenin yolu nedir? Bu noktada sorulması gereken soru her halde bundan başkası olmamalı. Böyle bir sorunun cevabı belli. Geleceğe yönelik hedefler oluşturmak ve bu hedefleri yakalayabilmek için gayret sarfetmek. İşte bu aşamadan itibaren konumuzu oluşturan hiyerarşi karşımıza çıkar. Zira hedefin doğrusunu tesbit edebilmek ve doğru hedefe doğru metotlarla varabilmek, bunların her ikisi de bilginin öncelenmesiyle yakından irtibatlıdır. Tıpkı bir öğrencinin yıl sonundaki başarıyı hedeflemesi ve bu başarı istikametinde başarmanın bilimsel metotlarını kullanarak hedefe varması gibi.

Hız. Peygamber'in görevi bir anlamda insanları geleceğe hazırlamaktır. Bu gelecek yakın ve uzak olmak üzere farklı, ancak birbiriyle ilintili iki hayattan yani dünya ve âhiret hayatından ibarettir. O'nun (s.a.) verdiği mesajlar, vahiy/ilâhî bilgi istikametinde kişiler bazında dünya ve âhireti projelendirmeye ve yine aynı bilgi ekseninde bu projeleri gerçekleştirmeye yöneliktir. Meselâ amellerin niyetlere göre değerlendirileceğini belirtirken [1,26], helal ve haramın açık olduğunu ifade edip bu ikisi arasındaki şüpheli (yekdiğerine benzeyen) şeylerden sakındırırken [1,26], dürüstlüğün cennete yönlendiren davranış olduğuna dikkat çekerken [1,26], ölen kimsenin, sonunda amelîyle başbaşa kalacağını bildirirken [1,26], kıyamet günü çok hassas bir hukuk denkleştirmesinin olacağını haber verirken [26] yaptığı şey, inananların geleceklerini motive etmek, yani her iki âlemde kazançlı çıkmanın reçetesini sunmaktır. Tabii ki bu reçete ilâhî bilgi istikametinde olan, daha doğrusu bu bilgiye ters düşmeyen yönlendirmelerden ibarettir.

Anlaşılan o ki, her iki hayatta da başarmak, bu iki hayata Hz. Peygamber'in zâviyesinden bakmak ve O'nun (s.a.) sunduğu bilgiyi, düşüncenin - sözün ve hareketin kaynağı kılmakla orantılı bir durumdur. Din adına hurafe bilgilerle düşünce ve hareketi şekilleme ve bununla sonuca varmak mümkün değildir. Öte yandan bu formül sadece dîni anlamdaki bir geleceği kazanmanın formülü olarak da görülemez. Zira bilgi, bütün hedeflere varmanın en kısa ve en kestirme yoludur. Dolayısıyla her zaman ve mekana hâkimiyetin tek ve değişmez formülü, bilginin öncelenmesi, yani düşünce - söz ve eylemin önüne geçirilmesidir.

IX. BİLGİ AHLÂKİ/BİLİMSEL AHLÂK

Bilginin öncelenmesi, yani düşünce - söz ve hareketin kaynağı kılınması bunların düzgünlüğü/salâhi açısından nasıl bir gereklilik ise, bu öncelikle ahlâki açıdan da bir zorunluluktur. Zira bilgi, sadece bilgi sahibi/âlim/bilgin olmak için değil, bundan daha ziyade uygulanmak içindir. Tabiatıyla bilen birisinin bilgisine göre hareket etmemesi, bir etik problemi olarak karşımıza çıkar.

Kur'ân ve Sünnet bilgiyi bir değer olarak takdim ettiği kadar, bilgi etiğini yani bilgide ahlâkîliği de son derece önemser. Bilgide ahlâkîlik daha çok iki noktada kendisini gösterir: Bilginin uygulanması, yani sadece zihinde bilgi olarak tutulmayıp pratik alana kaydırılması. Diğeri ise, bilginin iyi yönde ve iyi amaçlı kullanılması.

Esasen bilgiye verilen kıymet, onun uygulanması, ondan fayda teminiyle ilişkili [29]; keza bilgine/âlim atfedilen değer de bilgisini kullanan, bilgisine göre kendisini şekillenen bilgilerle alâkalıdır. Aksi takdirde uygulanmayan bilgi, sahibi üzerinde yük olmaktan öte bir anlam taşımaz [57].

Kendilerine verilen Kitab'la (Tevrat) yükümlü tutulup da onunla amel etmeyenleri çok ağır bir teşbihle kınarken [58] Kur'ân'ın eleştirisi oklarına hedef olan husus, bilginin düşünce ve eyleme dönüştürülmemesinden başkası değildir [58,62].

Öte yandan Sünnet'i kısaca tarif edecek olursak, Kur'ân'ın Hz. Peygamber tarafından yapılmış pratik yorumu, diye tanımlayabiliriz. Bu kısa tanımdan da anlaşıldığı gibi, Hz. Peygamber'in misyonu Allah'tan aldığı ilâhî bilgiyi insanlara sadece ulaştırmak değil, aynı zamanda onlar için anlaşılır hâle getirmek, orijinal deyişle *tebyîn/beyân*. Yani Allah Resûlü kendisine gelen bilgiyi insanlara aynen ulaştırmakla birlikte, hem yaşayarak hem de sözlü beyanlarıyla tebyîn işlevini yerine getiriyor. Dolayısıyla biz bilgiyle amel etme gereğini Hz. Peygamber'in, Kur'ân tarafından bize örnek olarak sunulan [59] yaşantısında bulmaktayız.

Dualarında bildiklerinden yararlanma niyazında bulunması [22], faydalı ilim talep etmesi [10,22,38,39], çevresini Allah'tan faydalı ilim istemeye yönlendirmesi [10], faydasız (sahibi tarafından uygulanmayan ya da uygulandığı takdirde ferde ve topluma bir menfaat sağlamayan) [29,34,37] ilimden Allah'a sığınması [10,11,22,26,30,38], faydasız (uygulamaya konmayan) ilmi Allah yolunda harcanmayan hazineye benzetmesi [10,60], uygulanmak suretiyle insanlığa menfaat sağlayan ilmi ölmez eserler arasında sayması [11,26], hesap günü ilmin mutlak bir sorumluluk sebebi olduğunu altını çizerek belirtmesi [10,12,30], bilgisine dayanarak hareket eden kimseyi gıpta edilen iki kişiden biri olarak takdim etmesi [1], bildiklerini

yaşamayıp sadece başkalarına öneren kimsenin âhiretteki ürpertici sonuna dikkat çekmesi [1,26] bilgi ahlâkı konusunda Resûl'ün (s.a.) yaklaşımını ortaya koyan başlıca verilerdir.

Konuyu sahâbe ve onları takib edenler açısından ele alacak olursak, herşeyden evvel sahâbe-i kirâm bilgiyle şekillenme, bilgiyi düşünce ve yaşantının dayanağı kılma anlayışını bizzat Hz. Peygamber'i izleyerek kazanıyorlardı [8]. Üstelik Hz. Peygamber'in bu hususa dair yoğun sözlü yönlendirmelerine de muhatap oluyorlardı. Bu iki yönlü etki onlarda bilginin öncelenmesi anlayışının *bir yaşam biçimine* dönüşmesini sağlamıştı. Nitekim sahâbe-i kirâmın Kur'an'a nisbetle Sünnet'e daha bir hâkim olmalarının sebebi, Resûl'den (s.a.) izleyip duyduklarını hemen uygulama safhasına geçirmeleri, yani Sünnet'i kendileri için bir hayat tarzı olarak görmeleridir.

Sahâbenin bu anlayışını yansıtmaları açısından Ebu'd-Derdâ'nın şu ifadesi kayda değerdir. O şöyle der : "Kıyamet günü hesap üzere Allah'ın huzuruna çıkarıldığımda en çok endişesini duyduğum şey: - Sen âlim bir kimseydin. Düşünce ve davranışlarında bildiklerine ne ölçüde uydun? sualine muhatap olmamdır" [10].

Hız. Ali de bu anlamda ilim sahiplerine seslenerek, "Bildiklerinizle amel edin (düşünce ve yaşantınızı bilgilerinize göre şekilleyin). Zira gerçek âlim, bildiğiyle amel eden, davranışları bilgisiyle uyuşan kimsedir ..." [10,12] diye, bilgi - düşünce - söz ve eylem ilişkisini [57] sahâbenin de kanaatlarına tercüman olarak özetlemiştir. Etbâ'u't-tâbiîn münekkidleri arasında yer alan Süfyan b. Uyeyne (198/813) de, bilgisine göre hareket etmeyen kimseyi "*insanların en câhili*", bildiğiyle amel eden, "*insanların en bilgini*" olarak nitelemiştir. O, bu değerlendirmesiyle bir taraftan bilginin/ilmin hayata yansıtılması lüzumuna işaret ederken, diğer taraftan da bilgiye boşuna hammallık yapmanın mantıksızlığına dikkat çekmiştir [12]. Biz -bu yöndeki genel kanaatın aksine- câhiliyye döneminin bütünüyle bilgidен yoksun olunan bir dönem olmadığını dile getirmeye çalışmış, bilgidен yoksunluk kadar, *düşünce - söz ve eylemde mevcut bilgiye itibar etmemenin de (bilgiye öncelik tanımamanın)* o dönemin bir diğer belirgin özelliği olduğunu vurgulamıştık. Süfyan b. Uyeyne'nin bilgiyle amel etmemeyi cehâlet diye nitelediği mezkur değerlendirmesi, bizim bu tezimizi doğrulamaktadır.

Bilgiyi, düşünce - söz ve davranışa yansıtmak bilgi ahlâkının nasıl bir gereği ise, bilgiyi doğru yönde ve doğru amaçla kullanmak da bilgi ahlâkının bir diğer gereği olmaktadır. Zira bilginin fonksiyonelliği, bilginin doğru amaçla kullanımıyla alakalıdır. Dolayısıyla bu anlamda ahlâkîlik taşımayan bir bilgi kullanımından, bilgidен beklenen gerçek sonuç elde edilemez. Bu açıdan fikir - söz ve eylemin bilgidен uzak bir şekilde oluşumu

ile, bilginin, ahlâkî olmayan bir amaçla kullanımı arasında fark gözükmemektedir.

Konu, üzerinde hassasiyetle durmayı gerektiren bir keyfiyet arz etmektedir. Zira gerek dînî anlamda ve gerekse din harici alanda bilginin doğru amaçtan uzak kullanımı, pek çok olumsuzluğun sebebi olagelmıştır. Bu olumsuzlukları birkaç örnekle somutlaştırmaya çalışalım : Meselâ dini iyi bilen bir kimsenin, Allah'ın rızasını kazanma dışında dini başka amaçlarla kullanması. Mevzuyu dînî alan dışında düşünmek gerekirse, kimya biliminde uzman olan bir kimsenin ilaç üretiminde bilgisini farklı amaçla kullanması, bir doktorun farklı amaçla hastasına müdahale etmesi, bir hâkimin değişik amaçla hüküm vermesi, bir mühendisin binayı farklı bir amaçla inşa etmesi, bir pilotun farklı amaçla rotayı değiştirmesi gibi. Bütün bunlar, basit birer amaç farklılıkları olarak görülmekten öte, sonucu bütünüyle değiştirecek ciddi sapmalardır. Birer gerçek olmaları bir yana, bunları düşünmenin dahi hayatın dengesini sarsacağı aşikardır.

Esasen konunun ciddiyeti Kur'an [61,62] ve Sünnet'in [11,12,22,26,30,39,63] hadiseye yaklaşımından anlaşılmaktadır. Bilginin işletilmesi/kullanılması noktasında son derece ısrarcı olan bu iki kaynak, bilginin sadece işletilmiş olmasını da yeterli görmemekte, bu işleyişte doğru amacı (iyi niyet) belirleyici bir şart olarak aramaktadır. Bilginin iyi niyetten uzak kullanımlarını, mükafaatlandırmak bir yana, ciddi bir ceza/ıqâb ve mahrumiyet sebebi saymaktadır.

Aynı işi yapan iki kimsenin, birinin samimi müslüman bulunup sevaplandırılması, diğerinin münâfik olarak nitelenip cezalandırılması, *bilgiyi kullanıştaki amacın* din nazarındaki belirleyiciliğini gözler önüne sermesi bakımından sanırız yeterlidir.

X. SONUÇ

Biz bu makalemizde ilmi Sünnet penceresinden okumaya çalışarak; düşünce - söz ve eylem hiyerarşisinde *bilginin yeri* ve bunun *yansımaları* üzerinde durduk. Araştırmamızdan elde ettiğimiz sonuç özetle şudur :

Peygamberliğe/nübüvvet hazırlanmasında vahiy müessesesinin ilâhî bir mektep gibi işlev görmesi, kendisinin de aynı şekilde ümmetine *dini*, bilgi eşliğinde öğretmesi ve eksikleri düzeltmede bilgilendirme yöntemini kullanması, *bilgiyi önceleme formülünün/hiyerarşi hem ilâhî hem de nebevî bir temele dayandığını* belgelemektedir. Hz. Peygamber'in hayata aktardığı din, önce bilgiyi mutlak bir değer olarak görmüş, sonra bu bilgiyi düşünce - söz ve eyleme temel kılarak bunların doğruluğunu hedeflemiştir. *Sünnet'in ön plana çıkardığı bu hiyerarşiden saparak düşünce - söz ve eylemin*

doğruluğunu sağlamak mümkün değildir.

Câhiliye anlayışının temel özelliği bilgisizlik olmakla birlikte, bir diğer özelliği de mevcut bilgiye itibar edilmemesi, bilgi yerine keyfiliğin esas alınmasıdır. Bu yönüyle câhiliye, bilinen zaman ve mekanda yaşanmış ve tarihte kalmış bir anlayış olmaktan ziyade, şartlarla alâkalı bir telakki biçimidir. *Bu, bilginin olmadığı ya da itibar görmediği, bilgi yerine keyfilik ve duyguların ölçü alındığı her ortamda, câhiliye anlayışının yeniden hortlaması demektir.*

Din adına hurafe bilgilerle düşünce ve hareketi şekillemek ve bundan sonuç beklemek mümkün değildir. *Zira bilgiyle temellenmeyen söz ve eylem ile, doğru olmayan bilgiye göre şekillenmiş söz ve eylem arasında hiçbir fark yoktur. Keza doğru olmayan bilgiyle, doğru bilginin yanlış yorumu arasında da sonuç itibariyle herhangi bir farktan söz edilemez.* Bu sebeple keyfi yorumlardan kaçınmak, yorumu bilenlere bırakmak, dinin tabii kimliğinin korunması, olumsuzlukların yaşanmaması açısından hayâtî önem taşımaktadır.

Hülâsa bilginin doğrusunu aramak, doğru bilgiyi doğru şekilde okumak, doğru yorumu doğru amaçla kullanmak, yani düşünceyi - sözü ve eylemi buna göre şekillemek, Nebevî Sünnet'in *bilgiye, daha doğrusu hayata ilişkin* formülünü oluşturmaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] BUHÂRÎ, el-Câmiu's-Sahîh, I-VIII, İstanbul, 1981, İlim 10, 12, 15, 19, 21, 24, 28, 34, 38, 39, 50, Fezâilü'l-Kur'an 21, İmân 2, 3, 16, 39, 41, Nikâh 5, Ahkam 13, Cenâiz 32, 36, 38, 39, 43, Edeb 69, 72, 75, 76, 109, Fiten 5, Tevhid 1, İ'tisâm 2, 5, 7, 8, Eymân 15, Ezân 61, 63, 95, 122, İsti'zân 18, Edeb75, Et'ime 2, Tefsîr, tefsiru sûre 17 (13), Buyû 2, Rikâk 42, Bed'ü'l-halk 10.
- [2] AYDIN, M., "İlim-İslâm Münasebeti", Bilgi, Bilim ve İslâm, İstanbul, 1987, ss. 65,67,68.
- [3] CÜRCÂNÎ, S.Ş., Ta'rifât, İstanbul, 1308, ss.55,103.
- [4] İbn Manzûr, Ebu'l-fazl Cemaluddin Muhammed, Lisânu'l-arab, I-XV, Beyrut, 1990, XII, 417-418.
- [5] Âsım Efendi, Kâmûs Tercümesi (el-Fîrûzâbâdî, el-Kâmûsu'l-muhît), I-IV, İstanbul, 1304, IV, 410.
- [6] RÂĞİB, el-İsfehânî, el-Müfredât fi ğaribi'l-Kur'ân, İstanbul, 1986, s.513.
- [7] KUTLUER, İ., "İlim", DİA, XXII, İstanbul, 2000, 110.
- [8] KOÇKUZU, A.O., Hadis İlimleri ve Hadis Tarihi, İstanbul, 1983, s.370.

- [9] AYDINLI, A., Hadis İstılahları Sözlüğü, İstanbul, 1987, s.75.
- [10] İbn Abdilber, Ebî Ömer Yusuf, Câmiu beyâni'l-ilm ve fazlihi, (thk. ez-Züheyri), I-II, Demmâm 1994, I, 306 (h. no: 395), I 275 (h.no:344), I, 622 (h. no: 1073), I, 626 (h. no: 1077), I, 625 (h. no: 1076), I, 629 (h. no: 1082), I, 683 (h. no: 1205), I, 680 (h. no: 1201), I, 697 (h. no: 1237).
- [11] Ebû Dâvûd, es-Sünen, I-IV, İstanbul, 1981, İlim 1, 3, 9, 10, 12, Salat 349, Vitir 32, Vasâyâ 14, Cihad 162, Edeb 3, 35.
- [12] DÂRİMÎ, es-Sünen, I-II, Dımeşk, 1991, Mukaddime 24, 27, 29.
- [13] ABDÜLBÂKÎ, M.F., el-Mu'cemu'l-müfehres li elfâzi'l-Kur'âni'l-Kerîm, İstanbul ts, "hakeme" md., s.213-214.
- [14] WENSINCK, A.J., Concordance, I-VIII, İstanbul, 1986, "hakeme" md., I, 491, IV, 196, V, 190-191.
- [15] el-Alâk(96), 1-5.
- [16] ez-Zümer(39), 9.
- [17] Fâtır (35), 28.
- [18] el-Mücâdele(58), 11.
- [19] el-Enbiyâ(21), 48, 74, 78-79.
- [20] el-Kasas(28), 14, 79-80.
- [21] Sebe(34), 6
- [22] İbn Mâce, Sünen (trc. H. Hatipoğlu), I-X, İstanbul, 1982-83, Mukaddime 17, 18, 23, 24, Edeb 37, Zühd 15, Fiten 12, İkâme 32, 192.
- [23] HAMİDULLAH, M., İslâm Peygamberi (trc. S. Tuğ), I-II, I, 25, İstanbul, 1993, II, 768.
- [24] HAMİDULLAH, M., İslâm'a Giriş (trc. C. Aydın), Ankara, 1996, s. 229
- [25] AŞIK, Nevzat, Sahabe ve Hadis Rivayeti, İzmir, 1981, ss.37-38, 60-65, 86.
- [26] MÜSLİM, Sahîhu Müslim (thk. M.F. Abdülbâkî), I-V, İstanbul, 1981, Münâfikîn 83, İman 19, 20, 21, 22, 57, 58, 59, 165, Birr 60, 103, 105, 107, İlim 8, 13, Salât 45, 182, Zühd 5, 51, 72, İmâre 152, 155, Müsâkât 107, 108, Zikir 73, Vasıyye 14, Eşribe 108, Cenâiz 15, Fezâil 127, 128.
- [27] DEYLEMÎ, Şîrûye b. Şehrdâr, Firdevsü'l-ahbâr (thk. Fevvâz Ahmed), I-V, Beyrut, 1987, III, 95 (h. No: 4009), 101 (h. no: 4034).
- [28] Ali el-Kâri, el-Esrâru'l-merfûa (thk. M. es-Sabbâğ), Beyrut, 1986, s. 247 (h. no : 299),

- [29] Ali el-Kâri, **Mirkâtu'l-mefâtih**, I-X, Beyrut, 1994, I, 477 (h. no: 218), V, 317, 321.
- [30] TİRMİZİ, **el-Câmiu's-sahîh** (thk.A.Şakir-M.F.Abdülbâkî-Y.el-Hût), I-V, Beyrut 1987, Fezâilu'l-Kur'an 15, İlim 3, 6, 7, 19, Zühhd 11, Siyer 25, Birr 60, Fitn 34, Deavât 68, Kıyâme 1.
- [31] ITR, N., **Menhecu'n-nakd fî ulûmi'l-hadîs**, Dimeşk, 1988, ss.38-39.
- [32] ACCÂC, Muhammed el-Hatîb, **Ulûmu'l-hadîs**, Beyrut, 1987, ss.41-43 .
- [33] Ale'l-ebvâb türü hadis kaynaklarının Et'ime ve Eş'ribe bölümleri.
- [34] MÜNÂVÎ, A., **Feyzu'l-kadîr**, I-VI, Beyrut ts, I, 542 (h. no: 1110), II,102, IV, 390.
- [35] İbnu'l-Cevzî, **el-Mevzûât** (A. Muhammed Osman), I-III, Beyrut 1403, I, 215-216.
- [36] SEHÂVÎ, M., **el-Mekâsıdu'l-hasene** (thk. M. Osman), Beyrut, 1994, s. 86 (h. no: 125).
- [37] MÜBÂREKFÜRÎ, Ebu'l-Ulâ Muhammed, **Tuhfetu'l-ahvezî**, I-X, Beyrut, 1990, IX, 319.
- [38] İbn Hibân, el-Büstî, **Sahîh**, I-IX, Beyrut 1987, I, 150 (h.no: 83), *Sahîh*, I, 149 (h. no : 82).
- [39] Ahmed b. Hanbel, **el- Müsned**, I-VI, İstanbul, 1982, I, 2, II, 372, 412, VI, 294, 305, 318, 322, , II, 372, 412, , II, 321-322.
- [40] el-Hucurât(49), 6.
- [41] İbn Hacer, **Fethu'l-Bârî** (thk. M.el-Hatîb-M.F.Abdülbâkî-K.el-Hatîb), I-XIII, Kahire, 1988, I, 208-210.
- [42] KOÇYİĞİT, T., **Hadis Tarihi**, Ankara, 1981, s.101.
- [43] ÖNER, N., **Klasik Mantık**, Ankara, 1991, ss.1-3,27.
- [44] Ma'mer b. Râşid, **Câmi'** (Abdurrezzâk b. Hemmâm'ın *Musannef'i* içinde) [thk.H.el-A'zamî], I-XI, Beyrut, 1983, XI, 181 (h. no: 20269).
- [45] ÇAKAN, İ.L., "*Hatîb Bağdâdî'nin "Muhtasaru Nasîhati Ehli'l-Hadîs" Risalesi ve İlahiyat Fakültelerinde Hadis Öğretimi*", İstanbul, 1985, (Ayrı Basım) s.210,
- [46] ÇAKAN, İ.L., **Hatîb Bağdâdî'ye Göre Hadis Öğrenimi**, İstanbul, 1991, s.104.
- [47] RÂMEHÜR MÜZÎ, Hasen b. Abdurrahman, **el-Muhaddisu'l-fâsil beyne'r-râvî ve'l-vâî** (thk.M. Accâc), Beyrut, 1984, s.320.
- [48] Hatîb Bağdâdî, **Şerefu ashâbi'l-hadîs** (thk. M. Said Hatiboğlu), Ankara, 1991, s.11.
- [49] FAYDA, M., "*Câhiliye*", **DİA**, VII, İstanbul, 1993, VII, 17,19.
- [50] ATEŞ, A.O., **İslâm'a Göre Cahiliye ve Ehl-i Kitab Örf ve Âdetleri**, İstanbul, 1996, s.439.
- [51] TAYLAN, N., **İlim-Din**, İstanbul, 1979, s.243.
- [52] ÇAĞATAY, N., **İslâm Öncesi Arap Tarihi**, Ankara, 1982, s.140-152.
- [53] el-İsrâ(17), 36.
- [54] Âl-i İmrân(3), 66, 104, 154.
- [55] KASTALLANİ, Şihâbuddin Ahmed, **İrşâdu's-sârî**, I-XV, Beyrut, 1990, XV, 297.
- [56] HÂKİM, en-Neysâbüri, **el-Müstedrek ale's-Sahihayn**, I-IV, Beyrut, 1990, I, 166 (16/303).
- [57] ŞÂTİBÎ, Ebû İshâk İbrahim b. Mûsa, **el-Muvâfakât fî Usûli's-Şerîa** (trc. Mehmet Erdoğan), I-IV, İstanbul, 1990, I, s.53, *Muvâfakât* (trc.Mehmet Erdoğan), I, 38-57.
- [58] es-Saff (61), 2-3, (62), 5.
- [59] el-Ahzâb(33), 21.
- [60] HEYSEMÎ, N., **Mecmeu'z-zevâid ve menbeu'l-fevâid**, I-X, Beyrut, 1982, I, 184.
- [61] en-Nisâ(4), 142.
- [62] el-Bakara (2), 44, 264.
- [63] NESÂİ, **Sünen** (trc. Heyet), I-VIII, İstanbul ,1981, Cihad 22.

TÜRKİYE'DE SINIRLI YAYILIŞA SAHİP BİR MEŞE TÜRÜ: QUERCUS ILEX (PIRNAL MEŞESİ)

Nurten GÜNAL

Marmara Üniversitesi, Atatürk Eğitim Fakültesi, Doçent Dr.

Abstract: *Quercus ilex* which is the natural evergreen oak species occurs in the very limited very areas in the coastal regions of Turkey. It grows within *Pinus brutia* forests and *macchia* formations in the humid habitats. This oak species begins at the sea level and rises up to 1100 m altitude in which Mediterranean climatic conditions prevail. In this area *Quercus ilex* is mostly composed of *macchia* elements such as *Arbutus andrachne*, *A. unedo*, *Phillyrea latifolia*, *Laurus nobilis*, *Styrax officinalis*, *Cercis siliquastrum*, and *Quercus coccifera*. Palynological studies on Tertiary flora of Turkey have revealed that *Quercus ilex* had a wider dispersal area then, and it formed associations in some areas which today do not carry suitable ecological conditions for their growth.

yaprakları, üst yüzünün çıplak ve koyu yeşil, alt yüzünün sarımsı beyaz tüylü olması ile dikkati çeker. Yapraklarının uç kısımlarının sivri, dip kısımlarının yuvarlak ve alt yüzünün sarımsı beyaz tüylü olması ile diğer daimi yeşil meşe türlerinden ayrılır. Kalın saplı, 2-2.5 cm uzunluğundaki küçük yumurta şeklindeki, açık yeşil renkli meyveleri tek veya 2-3 tanesi bir arada toplu olarak bulunur (Şekil.1).

Quercus ilex'in ağır ve dayanıklı olan odunu, odun kömürü ve yakacak olarak değer taşır. Ayrıca mobilyacılıkta ve ev aletleri yapımında kullanılır.

I. GİRİŞ

Meşe (*Quercus* L.), yeryüzünde Kuzey Yarımküre'sinde çok geniş yayılışa sahip Kayıngiller (Fagaceae) familyasının bir cinsidir. Ilıman iklim Bölgelerinde geniş ormanlar oluşturan meşe, tropikal iklim Bölgelerinde dağlık sahalarda topluluklar halinde bulunur. Ülkemiz, gerek yayılış alanı, gerekse tür çeşidi açısından dünyanın önemli meşe alanlarından birisidir. 200'den fazla türü, çok çeşitli alt türleri ve doğal melezleri olan meşenin [1], Türkiye'de onsekiz doğal türü vardır [2]. Bu türlerin bazıları ülkemizde geniş yayılış gösterirken, bazılarının yayılışları sınırlıdır. Bazı meşe türleri ise çok dar alanları yetişme ortamı olarak seçmiştir. Ülkemiz doğal bitki örtüsünde ağaç, ağaççık veya çalı formasyonlarında görülen meşe türleri içinde, üç tür dışındakiler yapraklarını dökerler. Yapraklarını dökmeyen meşe türleri kermez meşesi (*Quercus coccifera*), boz pırnal meşesi (*Q. aucheri*) ve pırnal meşesi (*Q. ilex*) dir. Bu türler içinde kermez meşesi geniş, boz pırnal ve pırnal meşeleri ise sınırlı yayılışa sahip meşe türleridir.

Pırnal meşesi (*Quercus ilex*), daimi yeşil yapraklı 10-15 m'ye kadar boylanabilen bir ağaçtır. Genç yaşta gri renkli ve düzgün olan kabuğu, sonraları çatlaklı bir görünüm alır. Sürgünleri tüylü olup, boyları 3-7 cm arasında değişen, deri gibi sert yapraklarının uç kısımları sivri, dip kısımları çoğunlukla yuvarlaktır. Yaprak kenarları seyrek dişli veya tamdır. Kısa saplı (1-1.5 cm)

II. COĞRAFİ YAYILIŞI

Pırnal meşesinin yeryüzündeki doğal yayılış alanı Akdeniz Havzası'dır. Havzanın batısında ormanlar oluşturan *Q.ilex*'in yayılış alanı doğuya gidildikçe daralır. Akdeniz havzasının batı kesiminde İber yarımadası, Fransa ve İtalya kıyıları, Sardunya, Korsika ve Sicilya adaları, Kuzey Afrika'da Yüksek Atlaslar ve Atlas dağları bu türün ormanlar oluşturduğu alanlardır. Havzanın doğu kesiminde İyon denizi kıyıları, Ege adaları (Girit, Sömbeki, Sisam, Sakız, Taşoz) ve Türkiye'de ise bu türe topluluklar halinde rastlanır [1-4].

Quercus ilex, Türkiye'de çok sınırlı yayılışa sahip bir meşe türüdür. Lokal topluluklar halinde Marmara Bölgesi'nde Kocaeli yarımadasında Göksu vadisinde, Çanakkale'de Ezine ve Gökçeada'da; Karadeniz Bölgesi'nde Akçakoca, Zonguldak, Sinop, Samsun ve Trabzon kıyılarında; Ege Bölgesi'nde Samsun dağı ve Datça yarımadasında, Akdeniz Bölgesi'nde Fethiye ve Kemer civarında bulunur [3,5-9]. Ayrıca Ege Bölgesi'nde Menteşe yöresinde Milas-Ören arasında, Dereköy-Bakırlı yerleşmeleri arasındaki alanda (200-250 m) ve Ören kuzeyinde Çamköy çevresinde (100 m) tarafımızdan yeni yayılışları tespit edilmiştir (Şekil.2).

III. EKOLOJİK ve FLORİSTİK ÖZELLİKLERİ

Quercus ilex, sıcaklık isteği yüksek tipik bir Akdeniz elemanıdır. Pavari [4] göre, Akdeniz Bölgesi'nin klimaksını teşkil eden bir ağaç türüdür. Submediterranean iklim bölgelerine kadar sokulursa da çok bariz kuraklık gösteren bölgelerde bulunmaz.

Ülkemizde çok lokal ortamlarda bulunan pırnal meşesinin yetişme sahası olarak seçtiği alanlar genellikle yağış ve nem açısından elverişli ortamlardır. Gelişme gösterdiği alanlarda yıllık ortalama yağış miktarı Çanakkale (606.0 mm) ve Sinop (672.3 mm) çevresi dışında genellikle 700 mm'nin üzerindedir. Samsun kıyılarında 700 mm (Samsun 724.0 mm), Akçakoca ve Trabzon kıyılarında 800 mm'nin üzerinde olan yağış (Akçakoca 948.0 mm, Trabzon 822.7 mm), Ege kıyılarında birlikler oluşturduğu Samsun dağı ile Datça yarımadasındaki Kocadağın kuzey ve kuzeydoğu yamaçlarında da 800 mm'yi geçer (Söke 989.0 mm, Datça 836.4 mm).

Q.ilex'in Ege Bölgesi'ndeki Samsun dağı ve Datça yarımadasında Kocadağ'daki lokal yayılış sahaları ülkemizdeki diğer lokal yetişme ortamları ile kıyaslandığında daha geniştir. Bu kütlelerin kuzey ve kuzeydoğu yamaçlarında pırnal meşesi ağaç, ağaççık veya çalı formunda birlikler oluşturması ile dikkati çeker. Samsun dağı ve Kocadağ'da *Q.ilex*'in yetişme ortamları bir çok bakımdan benzer özelliklere sahiptir. Bu özellikler pırnal meşesinin istediği ekolojik özellikleri büyük ölçüde yansıtır.

Yazları sıcak ve kurak, kışları ılık ve yağışlı geçen Akdeniz ikliminin etkisi altında olan Ege kıyılarında Kuşadası Körfezi güneyinde, denize doğru uzanan Samsun dağı (1237 m) ile daha güneyde Gökova Körfezi ile Akdeniz arasında yer alan Datça yarımadasının batı kesiminde yükselen Kocadağ (1163 m) oldukça arızalı yapıları ile dikkati çeker. Dik yamaçlarla haşin bir şekilde yükselen, dar ve derin kanyonların yer aldığı bu kütlelerde Mesozoik kalkerleri geniş yer kaplar. Yer yer ana kayanın bloklar halinde yüzeye çıktığı bu kütlelerde terra rossa toprakları hakimdir. Kuzey ve güney yamaçları bitki örtüsü açısından farklı yapıya sahip olan Samsundağı ve Kocadağ'da *Quercus ilex*'ler kuzey ve kuzeydoğu yamaçları seçmişlerdir. Bu yamaçlar kuzey ve kuzeybatıdan gelen nem taşıyan rüzgarlara ve depresyonlara açık bir konumdadır.

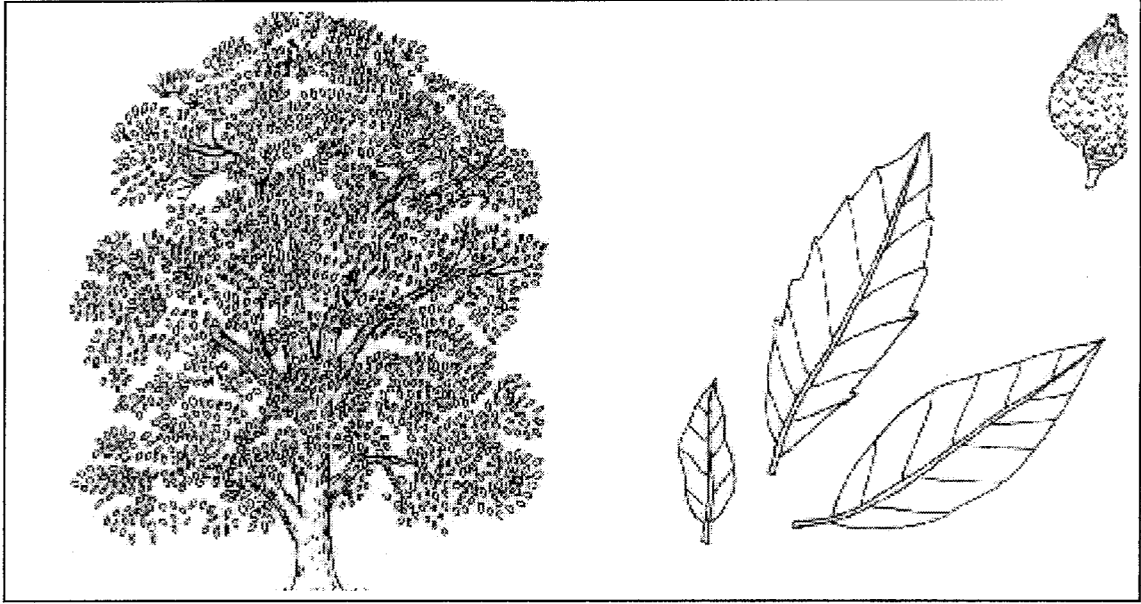
Her iki kütlede pırnal meşesinin yayılış gösterdiği yamaçların eteklerinde yıllık ortalama sıcaklık 17.0° C'nin üzerindedir (Söke 17.4°C, Datça 19.4°C). Samsun dağı'nın kuzey ve kuzeydoğu yamaçları eteklerinde yıllık ortalama sıcaklık 17.4°C, en soğuk ayın ortalama sıcaklığı 8.9°C, en sıcak ayın ortalama sıcaklığı 26.8°C civarındadır. 500 m'lerde yıllık ortalama sıcaklık

15.0°C, en soğuk ayın ortalama sıcaklığı 7.0°C, en sıcak ayın ortalama sıcaklığı 24.0°C civarında seyrederken, 1000 m'lerde bu değerler yaklaşık olarak sırasıyla 12.0°C, 5.0°C ve 21.0°C'dir.

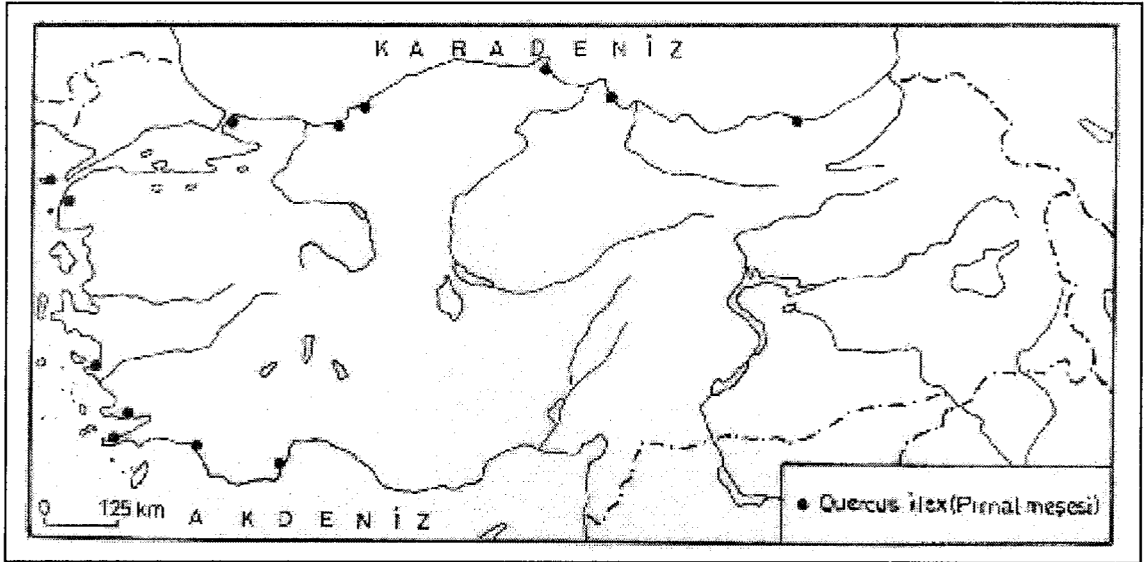
Daha güneyde yer alan Datça yarımadasında Kocadağ eteklerinde yıllık ortalama sıcaklık 19.4°C, en soğuk ayın ortalama sıcaklığı 12.2°C, en sıcak ayın ortalama sıcaklığı 27.1°C'dir. 500 m'lerde yıllık ortalama sıcaklık 17.0°C, en soğuk ayın ortalama sıcaklığı 10.0°C, en sıcak ayın ortalama sıcaklığı 24.0°C civarında seyrederken, 1000 m'lerde yıllık ortalama sıcaklık 14.0°C, en soğuk ayın ortalama sıcaklığı 8.0°C, en sıcak ayın ortalama sıcaklığı 21.0°C civarında değişir. Her iki sahada sıcaklık şartları açısından bir Akdeniz elemanı olan pırnal meşesinin yetişmesi için elverişlidir.

Kuzey ve kuzeybatıdan gelen depresyonlara açık konumda olan Samsundağı ve Kocadağın kıyı gerisinden dik bir şekilde yükselen, derin kanyonlarla parçalanmış kuzey ve kuzeydoğu yamaçları oldukça bol yağış alır. Yıllık ortalama yağış değeri 800 mm'nin üzerindedir (Söke 944.9 mm, Datça 836.4 mm). Bu değer yükseltiye bağlı olarak daha da artar. Samsun dağı'nın 500 m seviyelerinde 1100 mm'yi geçen yıllık ortalama yağış, Kocadağ'ın aynı seviyelerinde 1000 mm'yi, 1000 m seviyelerinde ise 1300 mm'yi aşar. Yıllık yağışın % 50'den fazlasının kış mevsiminde (Söke % 57, Datça % 61), % 20'sinin ilkbaharda (Söke % 21.3, Datça % 20.2), % 20'sinin sonbaharda (Söke % 20, Datça % 19) düştüğü bu sahalarda yaz mevsimi yağış oranı % 0.0-1.5 arasındadır. Her iki yetişme sahasında yıllık nisbi nem oranı % 62 dir. Kış mevsiminde % 70-72, sonbaharda % 62-63, ilkbaharda % 61-63 civarında seyreden olan nisbi nem oranı, yazın % 51-53 civarındadır. Yağışlı gün sayısının 65 günün üzerinde olduğu bu sahalarda, bulutlu gün sayısı 140, kapalı gün sayısı 60 günü aşar. Hakim rüzgar yönü kuzey sektörlüdür. Kuzey sektörden esen serin rüzgarlar sıcaklığın oldukça arttığı kurak devrede bitki hayatı üzerine olumlu etkiler yaratırlar.

Samsun dağı ve Kocadağ'da pırnal meşesi toplulukları terra rossa toprakları üzerinde gelişmiştir. Kristalen kalkerler üzerinde parlak kırmızı renkleri ile dikkati çeken terra rossalar killi tekstürlü, granüler strüktürlü, hafif alkalin karakterdedir. Ph değerleri 7.3-7.9 arasında değişen bu topraklar oldukça yıkanmış olduklarından karbonat miktarları düşüktür [10]. Fazla derin olmamakla beraber kireçtaşlarının çatlakları ve tabakalaşma yüzeyleri boyunca gelişerek veya karstik çukurlukların tabanlarında birikerek derinleşirler. Killi yapıları dolayısıyla su tutma kapasiteleri iyi olduklarından bitki hayatı için elverişlilik taşır.



Şekil.1: Quercus ilex (Pınal meşesi). Görünüm,yapraklar ve meyve.



Şekil.2: Quercus ilex (Pınal meşesi)'in Türkiye'deki Coğrafi Yayılışı

Görüldüğü gibi, her iki saha da ekolojik açıdan bir Akdeniz elemanı olan pırnal meşesinin yetişmesi için elverişlidir. Samsun dağının kuzey ve kuzeydoğu yamaçlarında deniz seviyesinden 600 m'ye kadar görülen *Q.ilex*, Kocadağın kuzey yamaçlarında 800-1100 m'ler arasında topluluklar oluşturmaktadır.

Samsun dağının kuzey ve kuzeydoğu yamaçlarında pırnal meşeleri kızılçam ormanı alt katında ve tahrip sahalarını kaplayan maki formasyonu içinde ağaç veya ağaçcık halinde gelişme gösterir. Samsun dağının kuzeydoğu yamaçlarında deniz seviyesi ile 250 m arasında terra rossa toprakları üzerinde içine girilemeyecek şekilde kızılçam (*Pinus brutia*) ormanlarının alt katında veya tahrip sahalarında kocayemiş (*Arbutus unedo*), sandal (*A.andrachne*), tesbih (*Styrax officinalis*), mersin (*Myrtus communis*), delice (*Olea europea* var. *sylvestris*), ağaç fundası (*Erica arborea*), pembe çiçekli funda (*E. manipuliflora*), defne (*Laurus nobilis*), keçiboynuzu (*Ceratonia siliqua*), menengiç (*Pistacia terebinthus*) ve bunlar arasına karışan dışbudak (*Fraxinus ornus*), sumak (*Rhus cotinus*), Finike ardıcı (*Juniperus phoenica*), böğürtlen (*Rubus fruticosus*), yabani erik (*Prunus spinosa*), yasemin (*Jasminum fruticans*), keçiboğan (*Calycotome villosa*), *Daphne gnidioides*, *Hypericum empetrifolium*, *H. montbretti*, *Osyris alba*, *Anthyllis hermanniae* ve *Genista acanthoclada* ile birlikte görülen *Q.ilex*'ler, 250-600 m'ler arasında gölgeli ve nemli eğimli yamaçlar ile vadi içlerinde *Styrax officinalis*, *Phillyrea latifolia* ve *Cercis siliquastrum* ile beraber diğer maki türlerine oranla daha çoğalır. Bu seviyelerde *Q.ilex*'lerin yer yer 6-8 m, yer yer de 8-12 m boyunda ağaçlar halini aldığı, sıklaştığı, nemli ve kuytu vadi içlerine doğru yoğunlaştığı dikkati çeker. Arapaslan vadisi yamaçlarında 300-350 m'ler arasında kızılçam ve Macar meşesi (*Quercus frainetto*) toplulukları alt katında oldukça yaygınlaşan ve yer yer ağaç formuna ulaşan pırnal meşelerine *Cercis siliquastrum*, *Styrax officinalis* ve *Quercus coccifera* ile beraber çalı halinde Kartopu (*Viburnum tinus*)'nun eşlik ettiği görülür [8]. Bir öksin elemanı olan *Viburnum tinus*'un bu sahada gelişme göstermesi ortamın nemlilik şartları açısından taşıdığı özelliği iyi bir şekilde yansıtır.

Quercus ilex'ler, Samsun dağının Dilek yarımadası adı ile anılan, milli park olarak ayrılan batı kesiminde de kuzeye bakan yamaçlarda topluluklar oluşturur. Bu alanda korunmadan dolayı ağaç halinde, yine ağaç formuna ulaşmış, türce daha da zenginleşen maki elemanları ile gelişme gösterir.

Daha güneyde, Gökova körfezi ile Akdeniz arasında denize doğru batı yönünde uzanan Datça yarımadasının, batı kesimde yükselen Kocadağın eğimli kuzey yamaçları pırnal meşesinin Ege kıyılarında birlikler halinde gelişme ortamı bulduğu diğer bir alandır. Samsun dağında olduğu gibi, bu alanda da *Q.ilex*'ler kızılçam

ormanlarının alt katında veya tahrip sahalarını kaplayan maki formasyonu içinde bulunur. Çok dik eğimlerle yükselen yamaçların yer aldığı, yer yer ana kayanın yüzeye çıktığı ve sığ terra rossa toprakların bulunduğu Kocadağ yamaçlarında pırnal meşeleri, genellikle Samsun dağının aksine daha yüksek seviyelerde birlikler halinde görülür. Kocadağın kuzey yamaçlarında yaklaşık 800 m'lerden itibaren dikkati çeken *Q. ilex*'ler gerek kızılçam ormanlarının alt katında, gerekse tahrip sahalarında maki elemanları ile topluluklar oluşturarak 1100 m'ye kadar yükselir. 800-900 m'ler arasında kızılçamlar altında, Samsun dağında olduğu gibi yer yer 5-6 m'ye ulaşan boyları ile genellikle *Arbutus andrachne* ve *Phillyrea latifolia* ile içlerine girilemeyecek sıklıkta birlikler oluşturarak yükselen, *Q.ilex*'lere *Arbutus unedo*, *Pistacia terebinthus*, *Phillyrea latifolia*, *Quercus coccifera*, *Cercis siliquastrum*, *Cistus salviifolius*, *C. creticus* gibi maki elemanları ve *Calycotome villosa*, *Genista acanthoclada*, *Daphne gnidioides*, *Rhus coriaria*, *Smilax aspera*, *Hypericum empetrifolium*, *Tamus communis*, *Osyris alba*, *Crateagus monogyna*, *Rosa canina*, *Anagryris foetida*, *Ephedra major*, *Lavandula stoechas*, *Trifolium sp.*, *Salvia sp.*, gibi türlerde katılır. Ege kıyılarında çoğunlukla kalkerlerden oluşan nemli kuzey yamaçlarda maki formasyonunun dominant elemanı olan *Arbutus andrachne*'nin Kocadağ yamaçlarında da pırnal meşesi ve diğer bazı maki elemanları ile hakimiyet kurarak ağaç formunda sık yayılışı dikkat çekicidir. 900-1000 m seviyelerinde seyrek *Pinus brutia* ağaçlarının yer aldığı ve *Quercus ilex*, *Arbutus andrachne* ve *Phillyrea latifolia*'nın yaygın türler olarak bulunduğu alanda 8-10 m'ye ulaşan boyları ile titrek kavak (*Populus tremula*) lar ortaya çıkar. Yer yer kalker kayaların bloklar halinde yüzeye çıktığı 1000-1100 m'ler *Q.ilex*'lerin *Populus tremula*, *Phillyrea latifolia* ve *Arbutus andrachne* ile topluluklar oluşturduğu seviyelerdir. Bu seviyelerde görülen diğer başlıca türler *Quercus coccifera*, *Pistacia terebinthus*, *Cistus creticus*, *Rhus coriaria*, *Crateagus monogyna*, *Rubus fruticosus*, *Ruscus aculeatus*, *Rosa canina*, *Cerasus prostrata*, *Salvia sp.*, ve *Pterium aquilium*'dur. *Q.ilex*'ler zirve çevresinde ve nemlilik şartlarının devam ettiği Kocadağın güney yamaçlarında parçalar halinde kızılçam ormanlarında ve tahrip sahalarında *Arbutus andrachne*, *A. unedo*, *Phillyrea latifolia*, *Pistacia terebinthus*, *Quercus coccifera*, *Juniperus oxycedrus*, *Cistus creticus*, *Olea europaea* var. *sylvestris* gibi maki elemanları ve *Ruscus aculeatus*, *Crateagus monogyna*, *Hypericum empetrifolium* gibi türlerle beraber Yayla tepe güneyinde 900-950 m'lere kadar izlenir.

Samsun dağında *Quercus ilex* toplulukları içinde *Viburnum tinus*'un ortaya çıkmasına karşılık Kocadağ'da yine nemcil bir eleman olan *Populus tremula*'nın gelişme ortamı bulması bu sahanın da nemlilik şartları açısından taşıdığı elverişli yapıyı aksettirir.

Menteşe yöresinde tarafımızdan tesbit edilen pırnal meşelerinin yeni yayılış alanları Samsun dağı ve Kocadağda olduğu gibi Mesozoik kalkerlerinin hakim olduğu sahada, kızılçam ormanı tahrip alanlarında yer alır. Bu alanda *Quercus ilex*'ler Milas-Ören arasında, Yeniköy güneydoğusunda Dereköy-Bakırlı yerleşmeleri arasındaki sahada 200-250 m'lerde ve Ören kuzeyinde Çamköy çevresinde 100 m'de 5-6 m boyunda ağaçlar halinde bulunmuştur. Dereköy-Bakırlı arasındaki alanda pırnal meşeleri ile görülen türler *Spartium junceum*, *Myrtus communis*, *Phillyrea latifolia*, *Ceratonia siliqua*, *Cercis siliquastum*, *Styrax officinalis*, *Nerium oleander*, *Pistacia lentiscus*, *Olea europaea* var. *sylvestris*, *Quercus coccifera*, *Calycotome villosa* ve *Erica manipuliflora*'dır. Bu türler içinde *Pistacia lentiscus*, *Quercus coccifera* ve *Phillyrea latifolia*'nın daha yaygın olduğu dikkati çeker. Ören kuzeyinde Çamköy çevresinde ise yaygın türler olarak *Cercis siliquastum*, *Spartium junceum*, *Nerium oleander*, *Phillyrea latifolia*, *Pistacia lentiscus*, *Quercus coccifera*, *Ceratonia siliqua*, *Olea oleaster* var. *sylvestris*, *Cistus creticus*, *Calycotome villosa*, *Daphne gnoidies*, *Erica manipuliflora*, *Vitex agnus-castus* ve *Sarcopoterium spinosum* görülür.

Karadeniz Bölgesinde, kıyı kesiminde veya kıyıya yakın sahalarda çok dar alanlarda ortaya çıkan *Q.ilex*'ler, Samsun ve Trabzon'da *Phillyrea latifolia*, *Laurus nobilis* birliği içinde bulunmuştur [11].

Görüldüğü gibi pırnal meşesi ülkemizde genellikle kıyı kesiminde veya kıyıya yakın sahalarda çok lokal ortamlarda ortaya çıkan, kızılçam ormanları altında veya tahrip sahalarda ağaç veya ağaççık toplulukları halinde gelişme gösteren tipik bir maki elemanıdır. Genellikle yağışlı ortamları, gölgeli, nemli yamaçları ve vadi içlerini, seçen, kurak ortamları tercih etmeyen çok sınırlı yayılışa sahip bir meşe türüdür.

Akdeniz havzasında batı kesimde 2000 m'ye kadar yükselen, Yüksek Atlaslarda 1400-2000 m'ler arasında hakim ormanlar kuran, Ege adalarında 850-900 m'lere kadar tesbit edilmiş olan [4,12] *Q.ilex*'in ülkemizde yayılış gösterdiği yükselti, deniz seviyesi ile 1100 m arasındadır. Karadeniz kıyılarında alçak seviyelerde (Akçakoca'da 20 m, Sinop'da 50 m)'de görülen *Q.ilex* [2], Samsun dağında 600 m, Datça yarımadasında Kocadağda 1100 m'lere kadar yükselir.

Akdeniz havzasının batı kesiminde genellikle *Quercus suber* ve *Pinus halepensis*'le ormanlar oluşturan *Q.ilex*, doğu kesimde Ege adalarında ve yukarıda belirttiği gibi Türkiye'de çoğunlukla kızılçam ormanı ve maki formasyonu içinde lokal topluluklar halinde görülür. Bu durum havzanın batısından doğusuna doğru ilerledikçe iklimde ortaya çıkan değişiklik ile yakından ilişkilidir. Doğu Akdeniz'in batıya oranla daha az yağış alması, termik rejiminin daha karasal olması, kıyı ile iç kısımlar arasında mevsimlik farkların daha belirgin

olması pırnal meşesinin doğal yayılış alanlarında etkili olmuştur. Bu açıdan pırnal meşesi yaz kuraklığının daha uzun ve belirgin olduğu Türkiye'de yetişme ortamı olarak kıyı kesimlerini, bu kesimlerde de yağış açısından elverişli lokal alanları seçmiştir.

Ülkemizde pırnal meşesi toplulukları yüzyıllar boyunca yangınlar, tarım alanı açma, yakacak olarak kullanılma gibi nedenlerle büyük ölçüde tahribe uğramıştır. Alanı daha da daralmış, bir çok yerde çalılıklara dönüşmüştür. Samsun dağında *Q.ilex*'ler ulusal park olarak ayrılmadan önceki dönemde Bölgedeki meşeler ile beraber odun kömürü yapımı için oldukça tahrip edilmiştir [7]. Datça yarımadasında da aynı tahrip söz konusudur. Samsun dağı ve Datça yarımadasında Kocadağ'da bugünkü alanlarda varlıklarını devam ettirmelerinde, lokal iklim şartları yanında, yetişme ortamlarının yerleşme alanlarından uzak, çok eğimli ulaşılması güç dik yamaçlar, sarp ve derin vadilerle kaplı olması önemli rol oynamıştır.

Diğer meşe türleri gibi, pırnal meşesi de kök ve kütük sürgünü verme yeteneğine sahip bir bitki türüdür. Bu özelliği *Q.ilex*'in varlığını ve bulunduğu sahaya bağlılığını kuvvetlendirmekle beraber, tahribe karşı çok duyarlı olmaları giderek ortadan kalkmalarına neden olmaktadır. Gölgeli ortamları tercih eden bu tür için ışık durumunun değişmesi, toprağın erozyona uğrayarak bileşiminin farklılaşması ortamdaki çekilmesine ve daha mücadeleci, ortama giderek hakim olan diğer bitkilerin sahaya girmesine yol açmaktadır. *Q.ilex* ve *Laurus nobilis* kaybolmaya başlamakta, birliğin içine ışık seven, daha az istekli ve daha fazla kserofit olan *Cistus* sp., *Calycotome villosa*, *Quercus coccifera*, *Phillyrea latifolia*, *Hypericum empetrifolium* gibi türler girmektedir [4,13]. Bu türlerde zamanla sahaya hakim olmaktadır. Ülkemizdeki *Q.ilex*'lerin tahribe uğradığı, çalı halinde dönüştükleri alanlarda adı geçen türlerin genellikle yaygınlaştıkları görülür.

Türkiye'nin doğal bitki örtüsünün geçişini ve değişimini ortaya koymak amacıyla yapılan çeşitli araştırmalarda bulunan *Q.ilex* polenleri geçmiş devirlerde türün yayılışı hakkında önemli bilgiler vermektedir. Örneğin Trakya'da Tersiyer florası üzerinde yapılan ksilolojik araştırmalar (linyit analizler ile) bugün tek bir doğal pırnal meşesinin bulunmadığı Trakya'da, kıyı kesimi ve Ergene havzasının iç kesimlerinde linyitlerde saptanan odunsu taksonlar arasında *Q.ilex*'in varlığını ortaya çıkarmıştır [14].

Trakya'da Silivri-Gelevri-Yolaçtı köyü, Kösemir mevki örnek alanından sağlanan linyit kömürü örneklerinde *Pinus nigra*, *Ginkgo biloba* L., *Juniperus* L., *Pinus* L. ile saptanan *Q.ilex*; Uzunköprü-Doyrandere (I) linyit kömürü örneklerinde *P.nigra*, *Juniperus* L., *Gymnospermae*, *Fagus orientalis* ile belirlenmiştir. Uzunköprü Doyrantepe (II) linyit kömürü örnekleri

incelemeleri sonucunda da anatomik yöntemlerle 17 takson saptanmış, Q.ilex dışında tümünün iğne yapraklı olduğu anlaşılmıştır. Yine aynı sahada Pinus nigra, Pseudotsuga sp. , Juniperus L. ve Q.ilex polenleri bulunmuştur. Tekirdağ-Tarıkbey (I) mevki linyit kömürlerinde anatomik ve palinolojik incelemelerde P.brutia, P.nigra, Juniperus L. ve Q. ilex polenleri tesbit edilmiştir [14].

Yukarıda belirtildiği gibi, Trakya'da linyit kömürü örneklerinde anatomik yöntemler ve polen analizleri ile yoğun bir şekilde saptanan pırnal meşesi, bugün doğal olarak Trakya'nın hiçbir yerinde yetişmemektedir. Orman formasyonunun kuzeyde Istranca dağları (1031 m) ile güneyde Ganos (925m) ve Koru (725m) dağlarında yoğunluk kazandığı Trakya'nın Ergene havzasına tekabül eden iç kısmı orman örtüsünden yoksun bir alandır. 6000 yıldan beri yerleşme alanı olan [15] Trakya'nın iç kısımlarının bu ormansız görünümü antropojen özelliklerle ilişkilidir. Bugün ortaya çıkarılan Q.ilex ve diğer türlere ait bulgular Trakya'nın iç kısımlarının Tersiyer'de orman formasyonu ile kaplı bulunduğunu, özellikle Ergene havzasında bulunan Q.ilex polenleri bugüne oranla daha farklı bir iklimin mevcut olduğunu ve bugün ülkemiz kıyılarında çok lokal ortamlarda görülen pırnal meşesinin yayılış alanının oldukça geniş olduğunu ortaya koymaktadır.

IV. SONUÇ

Türkiye'de doğal olarak yetişen meşe türleri içinde pırnal meşesi çok sınırlı yayılışa sahip bir türdür. Daimi yeşil karakteristik bir Akdeniz elemanı olan Q.ilex, ülkemizin kıyı Bölgelerinde, denize yakın alanlarda çok lokal ortamlarda bulunur. Akdeniz havzasının batı kesiminde ormanlar oluşturan Q.ilex'in Türkiye'de lokal topluluklar halinde görülmesi havzanın batısından doğusuna doğru gidildikçe iklimde ortaya çıkan değişiklikler ile yakından ilişkilidir. Doğu Akdeniz'in batıya oranla daha az yağış alması, termik rejiminin daha karasal olması ve kıyı ile iç kısımlar arasında daha belirgin mevsimlik farkların bulunması pırnal meşesinin Türkiye'deki doğal yayılış alanlarında etkili olmuştur. Yaz kuraklığının daha uzun ve belirgin olduğu Türkiye'de Q.ilex'lerin kıyı kesimlerini ve bu kesimlerde yağış açısından elverişli lokal ortamları seçmeleri, nemli ve gölgeli kuytu yamaçlar ile vadi içlerinde yoğunlaşmaları bunu kanıtlamaktadır.

Pırnal meşesinin Türkiye'deki sınırlı yayılışı içinde Ege kıyılarında Samsun dağı ve Kocadağ'daki lokal yayılış sahaları, ülkemizdeki diğer lokal yetişme ortamları ile kıyaslandığında daha geniştir. Yetiştirilmesi için elverişli ortamlar sunan bu alanlarda yükselti kazanan ve floristik açıdan zenginleşen pırnal meşesi Samsun dağında 600 m, Kocadağda ise 1100 m'ye kadar birlikler

oluşturur. Genellikle kızılçam ormanlarının alt katında veya tahrip sahalarını kaplayan maki formasyonu içinde ağaç veya ağaççık formunda bulunan pırnal meşesine çeşitli türler eşlik eder. Bu alanlarda Q.ilex'le en çok görülen türler Arbutus unedo, A.andrachne, Laurus nobilis, Phillyrea latifolia, Styrax officinalis, Cercis siliquastrum, Quercus coccifera ve Pistacia terebinthus'dur.

Trakya'da, Tersiyer florası üzerinde yapılan araştırmalar sonucunda elde edilen bulgular Quercus ilex'in bu devirde yayılış alanının bugünkünden oldukça geniş olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Ülkemizdeki sınırlı yayılışı içinde pırnal meşesi toplulukları önemli ölçüde tahribe uğramış ve alanı daha da daralmıştır. Milli park olarak ayrılan kesimlerde sahaları korunmuş olmakla beraber, diğer yayılış alanlarında bu tahrip devam etmektedir. Samsun dağı ve Kocadağ'da bugün varlıklarını devam ettirmeleri lokal iklim şartları yanında yetişme ortamlarının yerleşme alanlarından uzak olması, çok eğimli ulaşılması güç, sarp yamaçlar ve derin vadilerle kaplı bulunması, dolayısıyla tahripten kurtulmaları ile yakından ilişkilidir.

Quercus ilex'in Ege kıyılarındaki yetişme ortamları lokal ekolojik şartlar dolayısıyla Türkiye doğal bitki örtüsünün tür çeşitliliği ve yoğunluğu kazandığı, ülkemizde sınırlı yayılışa sahip diğer bazı bitki türlerinin de bulunduğu sahalardır. Aynı zamanda bu sahalarda sık sık yangınlara uğrayan ve turizm faaliyetlerinin her geçen gün daha da yoğunlaştığı alanlardır. Türkiye'de çok lokal ortamlarda doğal olarak yetişen bu meşe türünün giderek yok olmaması için tedbirler alınmalıdır. Pırnal meşeleri tahribe, buldukları ortamın seyrekleşmesine karşı çok duyarlı olduklarından değişen ekolojik şartlar dolayısıyla hemen kaybolmaya başlamakta, yerlerini daha az istekli, daha fazla kserofit ve ortama giderek hakim olan maki ve garig elemanlarına bırakmaktadır. Bu açıdan buldukları ortamların iyi bir şekilde korunması, doğal ekolojik dengenin bozulmaması gereklidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] KAYACIK, H., Orman ve Park Ağaçlarının Özel Sistematiği, Angiospermae (Kapalı tohumlular), Cilt: III, İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları, No: 287, İstanbul 1981, ss.63,95-98.
- [2] HEDGE, I.C.; YALTIRIK,F. , "Quercus L", Flora of Turkey and the East Aegean Islands, Vol. VII, Edinburgh at the University Press, Edinburgh, 1982, ss.659- 683.
- [3] YALTIRIK, F., Türkiye Meşeleri Teşhis Kılavuzu, Tarım Orman ve Köy İşleri Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü Yayını, Ankara, 1982.

- [4] PAVARİ, A., **Akdeniz Bölgesinde Ormancılığın Ekolojik ve Teknik Esasları**, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1961.
- [5] WALTER, H., **Anadolu'nun Vejetasyon Yapısı**, İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları, No: 80, İstanbul, 1962, s.680.
- [6] DÖNMEZ, Y., **Kocaeli Yarımadasının Bitki Coğrafyası**, İ.Ü. Coğrafya Enstitüsü Yayınları, No: 112, İstanbul, 1979, s.93.
- [7] USLU, T., **Aydın'ın Batısında Küçük ve Büyükenderes Nehirleri Arasında Kalan Bölge Vejetasyonunun Bitki Ekolojisi ve Sosyolojisi Yönünden Araştırılması**, G.Ü. Fen Fakültesi Yayınları, No: 8, Ankara, 1985.
- [8] GÜNAL, N., "Gediz-Büyükenderes Nehirleri Arasında Kalan Sahanın Bitki Coğrafyası", İ.Ü. Deniz Bilimleri ve Coğrafya Enstitüsü, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul, 1986.
- [9] KANTARCI, D., "Reşadiye Yarımadasının Ekolojik Özellikleri", **İ.Ü. Orman Fakültesi Dergisi**, Seri: A, Cilt:40, Sayı: 12, İstanbul, 1990, ss.53-78.
- [10] MATER, B., "Datça Yarımadasında Arazi Sınıflandırılması", **İ.Ü. Coğrafya Enstitüsü Dergisi**, Sayı: 21, İstanbul, 1977, ss.189-210.
- [11] QUEZEL, P.; BARBERO, M.; AKMAN, Y., "Contribution a l'etude de la vegetation forestiere d'Anatolie Septentrionale", **Phytocoenologia**, 8 (3/4), Stuttgart, 1980, ss.365-519.
- [12] ZOHARY, M., **Geobotanical Foundations of the Middle East**, Vol. II, Stuttgart, 1973, ss.357,514.
- [13] MEYER, F.H., "Quercus ilex in Kleinasien", **Ber. Deutsch. Bot. Ges.**, 82 (7-8), 1969, ss.505-519.
- [14] ŞANLI, İ., "Trakya'nın Tersiyer Florası Üzerinde Ksilolojik Araştırmalar (Linyit Analizleriyle)", **İ.Ü. Orman Fakültesi Dergisi**, Seri: A, Cilt: 32, Sayı: 1, İstanbul, ss.84-138.
- [15] DÖNMEZ, Y., **Trakya'nın Bitki Coğrafyası**, İ.Ü. Coğrafya Enstitüsü Yayınları, No: 51, İstanbul, 1968.



Hakemli “Öneri” Dergisinin 20. sayısı HAZİRAN 2003 tarihinde çıkacaktır. Dergimizde yayınlanacak makalelerde aranılan şekil şartları aşağıda belirtilmiştir. Makalelerin değerlendirme sürecine girebilmeleri için Enstitümüze ulaştırılmış olması gerekmektedir.

ÖZELLİKLER

1-İlk sayfada, Türkçe ve İngilizce olarak düzenlenmiş, 100-150 kelime arasında özet bulunması gerekmektedir.

2-Makalenin adının Türkçe ve İngilizce olarak belirtilmesi gerekmektedir.

3-Makale yazılırken;

- **Kelime İşlem** : Winword 6.0 ve üstü
- **Yazı karakteri** : Times New Roman
- **Sayfa Yapısı: Kenar Boşlukları** : Üst: 3, Alt: 3, Sağ: 2, Sol: 2
- **Satır aralığı** : Tek satır
- **Girinti** : Özel, 1cm
- **Başlık** : 14 punto, sayfa ortası, Koyu. Hepsi büyük harf.
- **Yazar adı** : 11 punto, sayfa ortası, koyu, italik
- **Yazar bağlı olduğu bölüm** : 11 punto, sayfa ortası, italik
- **Özet** : 9 punto, koyu, çift sütun, iki yana dayalı
- **Ana makale** : 10 punto, iki sütun, iki yana dayalı. Makalede giriş, gelişme ve sonuç bölümleri bulunmalıdır.
- **Sütun genişliği** : Çift sütun, genişlik 8,25cm, aralık 0,5 cm
- **Yararlanılan Kaynaklar** : 9 punto, makalenin sonunda yer alacaktır.

4-Yukarıdaki özelliklerde yazılar 1 adet printer çıktısı ile birlikte 3 ½ inç'lik PC IBM formatında floppy enstitümüze teslim edilecektir.

5-Yazının e-mail ile uguryozgat@marmara.edu.tr adresine gönderilmesinde yarar vardır.

6-İstenilen özelliklerde olmayan yazılar değerlendirilmeye alınmayacaktır.

7-Aynı yazara ait tek yazarlı birden fazla yazı bir sayıda yayınlanamaz.

