

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ
DERGİSİ**

*JOURNAL of ECONOMICS and
ADMINISTRATIVE SCIENCES*

CİLT: III
VOLUME: III

SAYI: 2
NUMBER: 2

YIL: ARALIK-2001
YEAR: DECEMBER-2001

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

*AFYON KOCATEPE UNIVERSITY
JOURNAL of ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES*

**SAHİBİ/PUBLISHER
PROF.DR. ŞAN ÖZ-ALP
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ**

**EDİTÖR/EDITOR
PROF.DR.H.HÜSEYİN BAYRAKLI**

**YAYIN KURULU/EDITORIAL BOARD
PROF.DR.HALİM SÖZBİLİR (Başkan)
PROF.DR.NÜKET SARACEL (Üye)
PROF.DR.H.HÜSEYİN BAYRAKLI (Üye)**

**DÜZENLEME/DESIGN
ÖZLEM K.GENELİOĞLU**

**HABERLEŞME VE KOORDİNASYON/
COMMUNICATION AND COORDINATION
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
AHMET NECDET SEZER KAMPUSÜ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
AFYON**

**Tel: 0272 2281255
Fax: 0272 2281292**

AKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, hakemli akademik bir dergidir.

ÖNSÖZ

Üniversitelerimiz, Cumhuriyetin en önemli eserlerindedir. Bu bilim merkezlerinde Atatürk ilke ve İnkılapları doğrultusunda çalışkan, karakter sahibi ve çağdaş. gençler yetiştirilmesi hedeflenmektedir. Dünyadaki hızlı değişimin karşısında bu tür bilimsel düşünce yapısıyla yetişmiş insanın ayrı bir yeri bulunmaktadır.

Üniversitelerin temel fonksiyonlarından biri de bilimsel çalışmaların yapılmasının özendirilmesi ve bunların değerlendirilerek, kitap olarak ve dergilerde makale olarak yayımlanmasıdır. Bilginin birikimini ve denetlenebilirliğini sağlamada yayının önemi büyüktür çünkü bu yayınlar sayesinde kuşaklar arası bilgi aktarımı mümkün olacaktır. Üstelik yazıya geçirilmeyen bilgilerin unutulmaya mahkum olduğu da bir gerçektir.

Bu anlayış doğrultusunda üniversitemizde bilimsel çalışmalarını hızlandırmak, hazırlanan kitap ve dergileri bastırarak başta akademisyenler ve öğrenciler olmak üzere ilgililerin hizmetine sunmak önde gelen hedeflerimizdendir. Bunun gerçekleştirilmesi ile üniversitemizin akademik bakımdan önde gelen üniversiteler arasında yer alacağından emin olarak bilimsel yayınlara özel önem vermekteyiz.

Temmuz 1974'te Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisine bağlı olarak Afyon'da kurulan Afyon Maliye Muhasebe Yüksekokulu üniversitemizin temelini oluşturmuştur. 1987'de İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adını alan okul, kuruluşunun 28. yıldönümüne yaklaştığımız şu günlerde üniversitemizin en köklü birimi olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Afyon Lisesi ek binasında eğitim-öğretim faaliyetlerine başlayan Afyon Maliye Muhasebe Yüksekokulundan bugünün İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesine uzanan süreçte üniversitemizin en faal birimlerinden biri olan bu bilim merkezinin hazırladığı dergiyi akademisyen ve öğrencilerimize sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

Prof.Dr. Şan ÖZ-ALP
Rektör

Bu Sayının Hakem Listesi

- Prof.Dr. H.Rıza AŞIKOĞLU.....Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof.Dr. Davut AYDIN.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Osman AYDOĞUŞ.....Ege Üniversitesi
Prof.Dr. Dursun BİNGÖL.....Atatürk Üniversitesi
Prof.Dr. Binnur ÇELİK.....Gazi Üniversitesi
Prof.Dr. Fevzi DEVRİM.....Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof.Dr. Melih ERDOĞAN.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Mustafa ERDOĞAN.....Hacettepe Üniversitesi
Prof.Dr. Güzin ERLAT.....Ortadoğu Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Ramazan GEYLAN.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Ergül HAN.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Rıdvan KARLUK.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. İnan ÖZALP.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Ergun ÖZBUDUN.....Bilkent Üniversitesi
Prof.Dr. Halim SÖZBİLİR.....Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof.Dr. Doğan ŞENYÜZ.....Uludağ Üniversitesi
Prof.Dr. Salih ŞİMŞEK.....Sakarya Üniversitesi
Prof.Dr. Fazıl TEKİN.....Osmangazi Üniversitesi
Prof.Dr. Necdet TİMUR.....Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Şehabettin YİĞİTBAŞI.....Celal Bayar Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

İŞLETME

Doç.Dr.Kemalettin ÇONKAR	Sivas Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde İşletme İşlevlerine Yönelik Bir Değerlendirme	1
Yrd.Doç.Dr.Veyssel KULA Yrd.Doç.Dr. Ekrem TATOĞLU	Kobi'ler Açısından İnternet Kullanımının Avantaj ve Dezavantajları	18
Öğr.Grv.Dr.Hasan Hüseyin AKKAŞ	Türk Parlamenter Rejiminde Cumhurbaşkanlığı	34
Öğr.Grv.Dr.İclal CİMİT	Türkiye'de Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları	47
Öğr.Grv.Kemal KARAYORMUK	Toplam Kalite Yönetiminde Performans Değerlemenin Önemi ve Bir Araştırma	59

İKTİSAT

Doç.Dr. İnci KUZGUN	Uşak İli İşgücü Piyasası	72
Öğr. Gör. Mustafa FIŞNE	Euro'ya Tam Geçiş Yönünde Kaydedilen Gelişmeler ve Euro'nun Avrupa Entegrasyon Süreci Açısından Anlamı	85

MALİYE

Prof.Dr.H.Hüseyin BAYRAKLI	Türk Uluslararası Gemi Siciline Kayıtlı Gemiler ve Bunların İşletilmesi veya Devrinden Doğan Kazançlarda Vergi İstisnası	101
Öğr.Gör. İbrahim DURSUN	Ekonomik Faaliyetin Örgütlenme Biçimi ve Ekonomik Özgürlükler ile Kişi Başına Gelir İlişkisi	108

SIVAS KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİNDE İŞLETME İŞLEVLERİNE YÖNELİK BİR DEĞERLENDİRME

*Doç.Dr.Kemalettin ÇONKAR**

ÖZET

Küçük ve Orta Ölçekli işletmelere ekonomik kalkınma ve istihdam açısından günümüz dünyasında her ülkede önem verilmektedir. Buna paralel biçimde Türkiye’de de önemleri anlaşılmış bulunmaktadır. Bununla birlikte bilimsel çalışmalar genellikle büyük işletmeler dikkate alınarak üretilmektedir. Ekonomi politikaları ve işletmelere yönelik teşvikler belirlenirken de ülkemizde bu tür işletmeler gerekli ve yeterli desteği bulamamaktadırlar.

Çalışmamızda Sivas'taki küçük ve orta ölçekli işletmelerin belli başlı özellikleri ve sorunları saptanmaya çalışıldı. Bu tespitler küçük ve orta ölçekli işletmelerle ilgili başka çalışmalarda ortaya konulan değerlendirmelerle önemli bulduğumuz noktalarda karşılaştırıldı. Bu tür işletmelerin özellik ve sorunlarının farklı gelişmişlik seviyelerindeki yörelerde bile büyük ölçüde benzemekte olduğu belirlendi. Bu nedenle, çalışmamızda tüm sorunlara yönelik çözüm önerileri sunmak yerine sadece üniversitelerin dikkate alması gerektiğini düşündüğümüz birkaç önemli öneride bulunmakla yetinildi.

ABSTRACT

In today's world small and medium sized business organizations are given importance due to economic development and employment all over the world. Depending on this fact, their importance is already understood in Turkey too. Although, scientific studies are produced by taking the big business organizations into account generally. Such kind of business organizations can not get sufficient and necessary support from the government while economic policies and incentives are determined for business organizations.

In our study the main features and problems of small and medium sized business organizations in Sivas have been determined. These findings have been compared with similar studies related to the small and medium sized business organizations at the important points. It has been even observed that the features and problems of this type of business organizations resemble greatly to the different developed regions. For this reasons developed suggestions are limited just within the context of the university that must be taken into account instead of all the problems determined.

* Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

Anketin dağıtılması, toplanması ve bilgisayarda işlenmesinde bana yardımcı olan Y. Lisans öğrencisi Hamit KAPLAN'a bu hizmetleri için teşekkür ederim.

I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Her şeyin sürekli bir değişim içinde bulunduğu günümüz dünyasında, bu değişim olgusu küçük ve orta ölçekli işletmelerin değerlendirilmesinde de kendisini göstermekte, bu işletmelere bakış açısı hızla değişmektedir. Değişimin öğelerini oluşturan birçok olgu bu tür işletmelerin önemini sürekli artırmaktadır¹.

Bu bağlamda ülkemizde de son yıllarda küçük ve orta ölçekli işletmeler ekonomik gündemde önemli bir yer işgal etmeye başlamış bulunmaktadır. Esasında Türkiye ekonomisinin bugünkü seviyesine ulaşmasında bu tür işletmelerin rolü oldukça önemlidir².

Ekonomik kalkınmamızı hızlandırabilmemiz, kaynakların etkin ve rasyonel biçimde kullanılmasını gerektirmektedir. Bunun sağlanabilmesi ise, işletmelerin çeşitli işlevlerinin verimlilik ve etkinliği sağlayacak biçimde örgütlenmesi ve yönetilmesini gerektirmektedir.

Sivas'ta faaliyette bulunan işletmelerin hemen tümü küçük ve orta ölçekli işletmeler grubu içinde düşünülebilir. Çalışmamızda Sivas'ta ve Şarkışla'daki küçük ve orta ölçekli ve üretimle ilgili işletmeler ele alınmıştır. Bu tür işletmelerin; kuruluş kararının verilmesi, yönetim ve organizasyon, personelin işe alımı, yetiştirilmesi ve değerlendirilmesi, pazarlama, üretimin planlanması, yürütülmesi ve denetimi, kaynak temini ve kullanımı gibi işletme işlevlerinin başlıca önemli hususlarıyla ilgili olarak ne ölçüde yeterli ve başarılı oldukları, bu hususlarda başlıca ne gibi sorunlarının bulunduğu ortaya konulmaya çalışılacaktır. Burada yapılan değerlendirmelerin ışığı altında da üniversitelerin üzerine düşen bazı görevlere dikkat çekilecektir.

Çalışmada öncelikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin özellikleri ve sorunlarıyla ilgili literatürden yararlanılmıştır. Literatürden elde edilen bilgilerin ve kendimin 50'ye yakın il ve ilçede "küçük ve orta ölçekli işletmelerin özellikleri, sorunları ve sorunların çözüm yolları" çerçevesinde verdiğim seminerler ve seminer sonlarındaki karşılıklı fikir alış veverişlerinden edindiğim birikimlerin ışığında anket soruları oluşturulmuştur. Bu anketler 100 civarında işletmeye gönderilmiş, bunların 50 tanesinden cevap alınmıştır. Anket gönderilen işletmelerin çoğu 5-49 işçi çalıştıran işletmeler olarak ifade

¹ Tamer MÜFTÜOĞLU, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler*, Ankara: 1991.s.27-29

² Oktay ALPUGAN, *Küçük İşletmeler*, Trabzon: KTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını, 1988 s.1.

edilebilir. Hedef kitlenin içinde 50'nin üzerinde işçi çalıştıran işletme çok azdır. Değerlendirmeler esas itibarıyla bu anketlere dayanarak yapılmış, ancak zaman zaman yüz yüze görüşmelerden edinilen izlenimlerden yararlanılarak bu değerlendirmeler güçlendirilmeye çalışılmıştır.

Sivas'ta, bu çalışmamıza konu olan işletmelerin büyük bir kısmını oluşturan 5-10 kişi çalıştıran işletmelerin önemli bir bölümü (%39) madeni eşya, makine ve ulaşım araçları bakım-onarım faaliyetlerinde yoğunlaşmıştır. Madeni eşya bakımı, makine yapımı ve onarımı önemli bir faaliyet dalı olmasına karşın bu alandaki işletmelerin çoğu küçük ölçeklidir. Bunlar arasında en önemli olanlar ise, tarım makinaları ve onarımı ile uğraşanlardır. Küçük işletmelerin yoğunlaştığı bir diğer sektör ise, %26 ile orman ürünleridir. Bunları sırasıyla %10 ile dokuma, giyim ve deri sanayi ve %8,7 ile gıda sektörü izlemektedir.

II. SİVAS EKONOMİSİNİN GENEL DURUMU

Sivas tarihte Anadolu'nun ortasında büyük ve önemli bir şehir olma özelliğini korumuştur. Bazı dönemler siyasi olarak başkent, kültürel açıdan da bir ilim merkezi olmuş, ulaşım, sağlık ve haberleşme alanlarında zamanın ve çağının hep ileri noktalarında bulunmuş ve önemini muhafaza etmiştir.

Sivas'ın sanayileşme sürecinde varmış olduğu aşamanın hem düşük hem de ekonomik ve toplumsal gelişmesi için gerekli olan düzeyin altında olduğu görülmektedir. Sivas'ta sanayi sektöründe 1980 yılından sonra bir canlanma ve gelişme görülmeye başlamış ancak bu gelişim kısa bir süre devam ettikten sonra sanayi tekrar gerilemeye başlamıştır. Zengin bir maden potansiyelinin varlığına rağmen bu potansiyelin çok az değerlendirildiği de dikkati çeken bir husustur. Sivas'ta özel ve kamu ayırımı yapmadan hemen bütün alt sektörlerde üretim teknolojilerini yenileyen, rekabet ve verimlilik düzeyini artırmayı hedefleyen topyekün bir sanayileşme atılımının gerçekleştirilmesi gerektiği görülmektedir. Sivas ili halen kalkınmada ikinci derecede öncelikli yöreler arasında yer almaktadır.

Sivas ilindeki nüfus artış hızı 1950 yılından sonra daima Türkiye ortalamasının altında kalmıştır. Bu nedenle hızlı göç Sivas ilinin en önemli sorunlarından biridir. Göçle birlikte sermaye ve nitelikli işgücü kaybı, diğer önemli sorundur.

İlin 12 yaş ve üstü faal nüfusu (320.956) toplam nüfusun %40'ını oluşturmaktadır. İktisaden faal nüfusun tarımdaki payı %69.2, sanayi iş kolundaki payı ise (Madencilik-İmalat, Sanayi-Elektrik, Gaz ve Su) %6.01'dir. Türkiye'nin tarım sektörü ortalaması %53 civarında olduğu dikkate

alındığında Sivas'ın bu oranın oldukça üzerinde olduğu görülmektedir³. Tarım sektöründe kadınların daha faal oldukları görülmektedir. Bu oran %56.2'dir.

Sivas verdiği göçler ve tarımsal yapının sanayi kesimine dönüşmemesi sebebiyle GSYİH rakamları azalan bir ildir. Cari fiyatlarla Sivas'ın gelişme hızı Türkiye ortalamasının altındadır.

Sivas'ta varolan doğal kaynaklar ve toprak gerektiği gibi kullanılmamaktadır. Sivas üretim faktörlerinden emek ve doğal kaynağa sahip olmasına rağmen girişimci, nitelikli emek ve sermaye eksikliği gibi nedenlerle kalkınmasına hız kazandıramamaktadır.

Sivas, ülkemizde yüksek hayvancılık potansiyeline sahip iller arasındadır. Fakat uygulanan yöntemlerin daha çok geleneksel nitelikli olması nedeniyle bu potansiyel verime yansımamaktadır.

Sivas, zengin maden yataklarına sahiptir. Yer altı zenginliklerinden bazıları işletilmektedir. Önemli bir bölümü de yeterli teşvik ve yeterli ekonomik imkanların yokluğu nedeniyle işletilememektedir⁴.

Sivas tarihi, kültürel ve doğal zenginlikleri ile bilerli bir turizm potansiyeli taşımaktadır. İlde değerlendirilebilecek turizm etkinlikleri, kültür turizmi, sağlık turizmi, dağcılık ve av turizmi olarak sınıflandırılabilir.

Sivas ve çevresi hidroterapi ve kaplıca kaynakları yönünden ülkemizin en zengin yörelerinden biridir. Ancak bugüne kadar bu doğal zenginliklerin yöre ve ülke ekonomisine kazandırılması için hiçbir bilimsel çalışma yapılmamıştır

Sivas el sanatları ülkemizde ayrı bir yere sahiptir. Sivas el sanatları, hediyelik ve turistik eşya yönünden haklı bir ün kazanmıştır. Özellikle halı, kilim, seccade, cicim, heybe, halı yastık ve çorap çeşitleri önemli el sanatlarından bazılarıdır. Bu alanda piyasa geliştirme ve katma değerlerini artırmaya yönelik çabalara ihtiyaç vardır.

Sivas'ta sanayi sektörünün GSYİH'ya katkısı yıllar itibariyle dalgalı bir trend izlemesine rağmen artış eğilimi göstermektedir. 1992'de %0.57 olarak gerçekleşmiştir. Küçük sanayi sitelerinde önemli bir mesafe alınmış olup, Sivas'ta 3 tane küçük sanayi sitesi mevcuttur. Birinci sitede 127, ikinci sitede 310 işyeri vardır. Üçüncü site ise (4 Eylül K.S.S.) 500 adetlik işyeri ile daha büyük ve çiraklık okulu ve sosyal tesisleri ile daha kapsamlıdır. Genel ekonomik şartlardan olumsuz yönde etkilenen küçük sanayi işletmelerinden geleneksel üretime sahip olanlar zor ekonomik koşullar içerisinde faaliyetlerini sürdürürken, kendilerini çağın şartlarına karşı yenileyebilenler varlıklarını devam ettirebilmektedirler.

³ Adem ESEN, *Sivas Ekonomisi*, Sivas: Sivas Belediyesi Kültür Yayınları, 1999,s.27.

⁴ İbrahim YASAK, *Sivas İli*, Sivas: Seyran Yayınları, 1999,s.48.

Hafif Endüstri Sahasının da içinde bulunduğu Organize Sanayi Bölgesinin imar çalışmaları tamamlanmış olup, tatbikat projeleri ise tamamlanma aşamasına gelmiştir. Halen bu bölgede 20 civarında işletme faaliyet halindedir. Organize Sanayi Bölgesi için ayrıca Erzincan karayolunun sol tarafında 3 km.den başlayan 150 hektarlık bir alan ayrılmıştır. Bu parselin tamamı 46 adet yatırımcıya tahsis edilmiştir. Artan arsa talepleri karşısında yeni çabalar ile kısa zamanda Sivas'a 20 km. mesafede Demir Çelik tesisleri bölgesinde 800 hektarlık bir alan tahsis edilerek 100 hektarlık alanda ikinci Organize Sanayi Bölgesi oluşturulmuştur.

III. ANKETİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Soru: 1: Kuruluş kararının nasıl verildiği ile ilgili cevapların dağılımı aşağıdaki gibidir.

a-Pratik gözlemler sonucu başka işletmelerin bu alanda başarılı olmasından hareket edilerek bölgenin bu ürüne ihtiyacı olduğu sonucuna ulaşılarak	%40
b-Bazı devlet kuruluşlarının yönlendirmesiyle	%0
c-Mevcut konuda küçük bir işyeri veya atölye biçiminde eskiden çalışıyor olduğumuzdan	%20
d-Bu alanda sağlanan teşvik tedbirleri dolayısıyla	%15
e-Birkaç alan hakkında fizibilite çalışması yapıp en karlı sektörün bu sektör olduğu görüldüğü için	%25

Görüldüğü gibi yatırım kararı verme biçiminde öncelik pratik gözlemler sonucu karar vermektedir. Fizibilite çalışmasına dayalı karar verenler işadamlarının dörtte biridir. Bu sonuç, daha önce yapılmış yayınlarda da belirtilen küçük işletme sahiplerinin genel davranış biçimine uymaktadır⁵ (Çonkar, 1992: 14).

Soru 2: Planlanan kapasiteye ulaşamama nedenleriyle ilgili cevapların dağılımı aşağıdaki gibidir.

a-Çalışma sermayesi yetersizliği	%25
b-Yeterli kredi temin edememe	%25
c-Kuruluş kararı verilirken sağlıklı inceleme ve hesaplama yapamamış olma	%10
d-Diğer	%10
e-Planlanan kapasiteye ulaşıyor	%30

İşletmelerinin %30'unun planladıkları kapasiteye ulaşıyor olduklarını ifade etmelerine bakarak, KOBİ'lerin düşük K.K.O. ile çalıştıkları biçimindeki genel

⁵ M. Kemalettin ÇONKAR, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri*, Ankara: Konrad Adenauer Stiftung ve BİAR Yayını, 1992,s.14.

kabul göz önünde tutulduğunda, Sivas'taki durumun fazla kötü olmadığını ifade edebiliriz. Ayrıca, (a) ve (c) şıklarını kuruluş sırasında çalışma sermayesi ihtiyacını iyi hesaplayamama olarak birleştirirsek, işletmelerin üçte birinin bu sıkıntıya maruz kaldıklarını ifade edebiliriz. Çoğu küçük işletmenin aynı sıkıntılarla karşılaştıkları bu konudaki eski ve yeni birçok çalışmada da belirlenmiştir⁶. 1999 yılında yapılan bir çalışmaya göre, son bir yılda kredi kullanan işletmelerin %60,6'sı çok küçük işletmedir. İşletmelerin kullandıkları kredilerin %76,5'i ise, işletme (çalışma sermayesini karşılamak üzere) kredisidir⁷.

Soru 3: Tecrübeleri ışığında faaliyet alanlarıyla ilgili olarak yaptıkları değerlendirme sonuçları aşağıdaki gibidir.

a-Aynı faaliyet alanını seçerdik	%70
b-Farklı faaliyet alanını seçerdik. Örneğin;....	%20
c-Reel değil mali yatırım yapardık	%10
d-Bu alanda sağlanan teşvik tedbirleri dolayısıyla	-
e-Birkaç alan hakkında fizibilite çalışması yapıp en karlı sektörün bu sektör olduğundan	-

İşadamlarının %70'inin çalışma alanından memnun olması olumlu bir durumdur. Ayrıca uygulanmakta olan ekonomi politikalarının reel ekonomiyi zora sokucu etkilerine rağmen mali yatırıma yönelmek isteyenlerin ancak %10 düzeyinde kalması, işadamlığı niteliği açısından çok olumlu bir gösterge olarak ifade edilebilir.

Soru 4: İşletmecilik sorunlarıyla ilgili olarak nerelerden danışmanlık hizmeti alabileceklerine ilişkin soruya cevap vermeyenler %25 oranındadır. Diğer cevaplar birbirine yaklaşık oranlarla DPT, TSO, KOSGEB VE Üniversite biçiminde dağılmaktadır.

Soru 5: Yeni yatırımların önündeki engellerle ilgili soruya verilen cevapların dağılımı şöyledir.

a-Sermaye yetersizliği	%50
b-Eleman yetersizliği	%10
c-Talep azalması	%10
d-Rekabet fazla	%15
e-Bürokratik engeller	%15

⁶ Şan ÖZ-ALP, *Küçük İşletmeler*, Ankara: Eskişehir İ.T.İ.A. Yayını, 1971, s.120.

⁷ Sanem ALKIBAY, N.SONGÜR, İ.ERTÜRK. *Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi'ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Ankara: KOSGEB Ostim Kügem Müdürlüğü Yayını, 1999, s.41-42.

Cevaplar bu husustaki en önemli engelin sermaye yetersizliği olduğunu yansıtmaktadır.

Soru 6: İşlerini geliştirmek yönünde aldıkları tedbirlerle ilgili cevapların dağılımı şöyledir.

Cevaplardan, Sivaslı işadamlarının ürün, teknoloji ve kalite konularında kendilerini geliştirme ve yenileme hususlarını göz ardı edip, buldukları durumu yeterli görerek büyümeye yöneldikleri anlaşılmaktadır.

a-İşlerim iyi tedbir almıyorum	-
b-Yeni teknoloji getirme	-
c-Reklam ve ürünlerin pazarlamasını yapmak	%40
d-Sermaye biriktirme	%30
e-Ürün çeşitlendirme	%10
f-Kalite yükseltme	%15
g-Teknolojiyi yenileme	%5
h-Ağırlığımı korumayı amaçlıyorum	

Soru 7: Nitelikli eleman sorunu olup olmadığı, varsa nedenlerinin neler olduğuyla ilgili soruya verilen cevapların dağılımı şöyledir.

a-Sektörün ihtiyacına uygun pratik bilgili eleman yetiştirilemiyor	%85
b-Bölgede eleman yetersizliği	-
c-Eleman ihtiyacını doğru biçimde belirleme çalışması yok	-
d-Diğer	-
e-Sorun yok	%15

Cevaplardan, bu konuda işletmelerin %85'inin sektörün ihtiyacına uygun biçimde yetiştirilmiş personel bulma sıkıntısı çektiği anlaşılmaktadır.

Soru 8: Eleman sıkıntısının en fazla hangi alanda olduğuyla ilgili soruya verilen cevaplarda önceliği %45 ile üretim, %35 ile pazarlama birimleri almaktadır Tüm birimlerde sorun olduğunu belirtenler %20'dir.

Soru 9: Üst düzey kararların kimlerce alındığı sorusunun cevabı çarpıcıdır. İşletmelerin %95'inde işletme sahibi karar vermekte, ilgili birim sorumlusunun karar verdiğini söyleyenler %5'de kalmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin çok bilinen bir özelliğini net biçimde yansıtmaktadır.

Soru 10: İşe almada uygulanan yöntemle ilgili cevapların dağılımı aşağıdaki gibidir.

a-Yazılı sınav	-
b-Mülakat	%10
c-Müracaat formlarını inceleme	%5
d-Güvenilen kişi, kuruluş veya eğitim kurumlarının tavsiyesiyle	%85

Cevaplardan, işletmelerin büyük çoğunluğunun güvenilir kişi ve kuruluşların tavsiyesiyle eleman aldıkları anlaşılmaktadır.

Soru 11: Hizmet içi eğitimle ilgili soruya verilen cevaplardan, işletmelerde söze değer bir hizmet içi eğitimin söz konusu olmadığı, sadece bir ölçüde işbaşında pratik destekler verildiği, hizmet içi eğitim kavramının pek gündeme gelmediği anlaşılmaktadır.

Soru 12: Personelin başarı değerlendirmesinin nasıl yapıldığıyla ilgili soruya verilen cevapların dağılımı aşağıdaki gibidir.

a-Ast'ın kabiliyetlerinin izlenmesi yoluyla	%25
b-İş hacmi ve ortaya konulan iş sonuçlarını değerlendirilmesi yoluyla	%75
c-Ast'ın amirlerine itaatine bakarak	-
d-Diğer	-
e-Başarı değerlendirmesi yapılmıyor	-

Verilen cevaplar, işletmelerin çoğunluğunda, bu değerlendirmeyi yapmakta en objektif ve en rasyonel yolun benimsendiği sonucunu ortaya koymaktadır.

Soru 13: Üretim birimi dışında işletmede hangi alt birimlerin oluşturulduğu yolundaki sorunun cevapları da oldukça ilginçtir. Başka birimin olmadığını söyleyenler %40'a ulaşmaktadır. Bu durum, işletmelerde kurumsallaşma düzeyinin çok düşük olduğunu çarpıcı bir biçimde göstermektedir.

Soru 14: Bu soruya verilen cevaplardan işletmelerin %80'inin ayrı bir pazarlama bölümü bulunmadığı anlaşılmaktadır. Var olanlarda ise pazarlama faaliyetleri işletme sahibi (%80) veya genel müdür (%20) tarafından yürütülmektedir.

Soru 15: Pazarlama sistemi ya benzer işletmelerden kopya edilerek (%50), veya zaman içinde tecrübe yolu ile (%40) oluşturulmuştur.

Bu iki soruya verilen cevaplardan işletmelerde modern anlamda pazarlama bölümü ve faaliyetlerinin olmadığı, sadece şu veya bu şekilde üretilmekte olan malların satışına yönelik çabaların söz konusu olduğu sonucuna varılabilir.

Bu tür işletmelerin günümüz pazarlama anlayışını tam olarak kavramadıkları⁸, satış öncesi ve sonrası birçok faaliyeti göz ardı edip, pazarlamayı sadece satış faaliyeti gibi algıladıkları⁹, hedef pazarı tanıma ve ona göre hareket etme konusunu yeterince önemsemedikleri¹⁰ gibi eleştiriler birçok kaynakta yer almaktadır. Yakın tarihli bir araştırmada, küçük işletmelerin %89,2' sinin ayrı bir pazarlama birimine sahip olmadığı saptanmıştır¹¹.

Soru 16: İşletmelerin çoğunluğu (%60) mahalli pazara hitap etmektedir. Ulusal pazarın payı (%25), bölgesel pazarın payı ise (%15)'tir.

Yapılan diğer araştırmalarda da genellikle bu tür işletmelerin ihracata pek yönelmedikleri yönünde sonuçlar ortaya çıkmıştır. OSTİM'deki küçük işletmelerden ihracat yapanların oranı %11,1 olarak belirlenmiştir¹²

Soru 17: İhracat yapanların verdiği cevaplardan, büyük çoğunluğun (%90) dışardan kendiliğinden bir talebin ortaya çıkmasıyla, çok azının ise (%10) teşviklerin cazip oluşu nedeniyle ihracatla yöneldiği anlaşılmaktadır.

Soru 18: İhracat yapmayanların, ihracata yönelmiş nedenleri aşağıdaki gibi dağılmaktadır.

a-Kapasite, yerli talebe ancak cevap verebiliyor	%30
b-İhracat formalitelerinin çokluğu, bu işe uygun eleman bulamama	%5
c-Dış pazarlarla ilgili yeterli bilgi yokluğu	%45
d-Finansal imkanların yetersizliği	%20

Burada (b) ve (c) şıklarının bir arada, yeterli bir pazarlama biriminin olmadığını ifade ettiklerini söyleyebiliriz. Zaten kapasitenin büyütülmesine yönelmişlerini de pazarlama örgütlenmesinin yetersizliğine dayandırmak mümkündür.

OSTİM'de yapılan araştırmada da yaklaşık sonuçlara ulaşıldığı belirlenmiştir. İhracat yapmayış nedenleri arasında iç pazarlardan tatmin olma %27,5 (Sivas: %30), dış pazarları tanımama ve bilgi yetersizliği %19,4 (Sivas: %45) olarak görünmektedir¹³ (Alkibay ve diğerleri, 1999: 84). Dış pazar bilgisi yetersizliğinin Sivas'ta daha ağırlıklı bir ihracata yönelmiş nedeni olması da normal bir sonuç olarak yorumlanabilir.

⁸ DPT.Küçük Sanayi, Ankara, Devlet Planlama Teşkilatı Yayını, 1989, s.214.

⁹ Olcay BAYKAL, N.ERGUN, O.PAZARCIK. *Gıda Sanayiinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları*, Ankara: MPM Yayını, 1989, s.24.

¹⁰ Atilla BAĞRIAÇIK, *Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar*, İstanbul: 1982, s.23.

¹¹ ALKİBAY ve diğerleri, s.60.

¹² ALKİBAY ve diğerleri, s. 75

¹³ ALKİBAY ve diğerleri, s.84

Soru 19: Cevaplardan, sadece iki işletmenin Web sitesinin olduğu anlaşılmaktadır.

Soru 20: Önümüzdeki yıllarda internet kullanımının hangi alanlarda büyüyeceği konusundaki cevapları aşağıdaki gibidir.

a-Sipariş alma	%10
b-Satış	%50
c-Mal sipariş etme	-
d-Reklam	%40
e-Mal satın alma	-
f-Çalışanların birbirleriyle iletişimini sağlama	-

Cevaplardan Internet kullanımının en çok reklam ve satış alanlarında yaygınlaşacağı kanaatinde oldukları anlaşılmaktadır.

Soru 21: Rekabetin şiddeti konusundaki cevaplar şöyledir.

a-Şiddetli: %30	b-Normal: %60	c-Önemsiz: %10
-----------------	---------------	----------------

Soru 22: Satış fiyatları rakipleriyle paralellik arz edenler %50'dir. %30'u fiyatlarının rakiplerinkinden daha düşük, %20'si ise daha yüksek olduğunu belirtmektedir.

Soru 23: Mal ve hizmet fiyatının belirlenmesinde iki alternatif öne çıkmaktadır. İşletmelerin %70'i maliyet üzerine belirli bir kar koymakta, %30'u ise rakip işletmeleri dikkate alarak fiyat belirlemektedirler.

Soru 24: Hangi satış artırıcı çabalara başvurduklarıyla ilgili soruya verilen cevaplar şöyledir.

a-Kalifiye pazarlama elemanları kullanıyoruz	%10
b-Reklam araçlarını kullanıyoruz	%30
c-Fiyat ayarlamaları ile ve satış şartları ile	%30
d-Kalite artırma ve müşteri hizmetleri ile	%30

Görüldüğü gibi çeşitli satış artırma çabalarına birbirine eşit oranlarda başvurulmakta, sadece kalifiye pazarlama elemanı kullanımı alternatifini geride kalmaktadır.

Soru 25: Pazarlama konusunda en çok karşılaştıkları sorun olarak önceliği nitelikli pazarlama elemanının olmayışı almakta, daha sonra şiddetli rekabet şartları gelmektedir.

Soru 26: Pazarlama sorunlarının çözümü konusunda kamu kurumlarından beklentilerinin ne olduğu sorusuna cevap vermeyenlerin sayısı çoğunluktadır. Bir kısmı ise eğitim konusunda üniversitelerden beklentileri olduğunu belirtmektedir.

Soru 27: Üretim planlamasını nasıl yaptıklarıyla ilgili soruya verilen cevaplar aşağıdaki gibidir.

a-Talep tahmini yaparak	%40
b-Önceki yıl baz alınarak	%15
c-Aracı ve müşterilerin yönlendirmeleri ile	%30
d-Planlama yapmıyoruz	%15
e-Başka.....	-

Talep tahmini yaptıklarını söyleyenler %40 olmakla birlikte, yüz yüze görüşmelerden elde ettiğimiz izlenim, bu tahminlerin istatistiki veya diğer sayısal yöntemlere dayalı olmayıp, kendi tecrübeleriyle ulaştıkları pratik yöntemlere dayandığı biçimindedir. Bunun dışında aracı ve müşterilerin yönlendirmeleri de önemli bir orana ulaşmaktadır.

Ülkemizdeki küçük işletmelerin piyasa araştırması konusuna gerekli önemi vermedikleri tespiti oldukça yaygındır. Gerçi bu tür işletmelerin piyasa araştırması yapmaları hem maliyet hem zaman açısından çok güçtür. Fakat bu güçlük esas itibarıyla kapsamlı bir piyasa araştırması için geçerlidir. Bütün güçlüklerle rağmen küçük işletmelerin bu konuya olabildiğince eğilmeleri gerekir¹⁴.

Soru 28: Üretilen mal ve hizmetlerin özelliklerinin nasıl belirlendiği konusundaki soruya verilen cevaplar aşağıdaki gibidir.

a-Bilimsel tüketici araştırmaları yaparak	%10
b-Standartlara uyarak	%50
c-Rakip malları kopya ederek	%10
d-Pazarlama elemanları ve aracılara önerilerini dikkate alarak	%30
e-Başka;..	-

Görüldüğü gibi en önemli belirleyici standartlar olmakta, pazarlama elemanları ve aracılara önerileri de önemli bir orana ulaşmaktadır.

Soru 29: Kalite kontrolünün nasıl yapıldığı hususundaki soruya verilen cevaplar şöyledir.

a-Pratik usullerle işletme bünyesinde	%60
b-Bilimsel metot ve tekniklerle	%40
c-İşletme dışında uzman kurum ve kişilerle	-

¹⁴ MÜFTÜOĞLU, s.197.

Burada yüz yüze görüşmelerden edindiğimiz izlenim, %40 oranında görülen bilimsel metot ve teknikler alternatifinin gerçeği tam yansıtmadığıdır. Bu alternatifi işaretleyenlerin çoğu da pratik usuller diyebileceğimiz biçimde kalite kontrolü yapmaktadırlar.

Soru 30: Temel hammaddelerin nereden sağlandığı sorusunun cevapları aşağıdaki gibidir.

a-İşletmenin bulunduğu yöreden	%15
b-İşletmenin bulunduğu bölgeden	%25
c-İşletmeye uzak bölgelerden	%55
d-Yurtdışından	%5

İşletmelerin çoğunun hammaddelerini işletmeye uzak bölgelerden temin ettiği anlaşılmaktadır.

Soru 31: Hammadde temininde karşılaşılan sorunlarla ilgili cevaplar şöyledir.

a-Uygun nitelikte hammadde bulamama	%5
b-Yeterli miktarda ve gereken zamanda bulamama	%32
c-Fiyatlardaki sürekli artış	%45
d-Bir problem yok	%18
e-Başka.....	-

Buradan da zamanında ve yeterli hammadde bulamama ve sürekli fiyat artışı ön plandaki sorunlar olarak görünmektedir.

Soru 32: Üretimin aksamasına neden olan faktörlerle ilgili soruya verilen cevaplar aşağıdadır.

a-Finansman sıkıntısı	%20
b-Talep yetersizliği	%10
c-Hammadde temin güçlüğü	%15
d-Çalışanların yeterli nitelikte olmayışı	%35
e-Makine ve teçhizatla ilgili yetersizlik ve arzular	%20
f-Yedek parça sıkıntısı	-
g-Diğer.....	-

Burada en öne çıkan faktör olarak çalışanların yeterli niteliklere sahip olmayışı görünmektedir. Bu faktörün finansman sıkıntısının ciddi oranda önüne geçişi çarpıcı bir görüntü olarak vurgulanabilir.

Soru 33: Teknolojik yenilikleri nasıl izledikleri sorusuna verilen cevaplar aşağıdaki gibidir.

a-İş gezileri, fuarlar	%65
b-İlgili kurum ve kuruluşlarla mektuplaşarak ve diğer yayınlardan (Katalog vs.)	%10
c-Diğer sanayicilerden	%13
d-İzleyemiyorum	%12
e-Diğer;.....	-

Bu çerçevedeki faaliyetlerin içinde fuar ziyaretleri ve iş gezileri çok net biçimde öne çıkmaktadır.

Soru 34: Satış sonrası hizmetlerle ilgili soruya verilen cevaplar şöyledir.

a-Hem garanti hem servis	%44
b-Sadece servis	%28
c-Sadece garanti	%28
d-Satış sonrası hizmet yok	-

Burada ilgi çekici husus tüm işletmelerin satış sonrası hizmete başvurduklarını ifade etmeleridir. Üstelik yarıya yakını hem garanti hem servis sağladıklarını ifade etmişlerdir.

Soru 35: Sermaye yapısıyla ilgili soruya işadamlarının %40'ı cevap vermemiştir. Geri kalan %60'ın içinde borçların finansal yapı içindeki payı %50 ve yukarısında olanlar %30'dur (Bilgi verenlerin yarısı). Bu durum işletmelerin finansal risklerinin oldukça yüksek olduğunu yansıtmaktadır.

Soru 36: Çalışma sermayesinin yeterliliği ile ilgili soruya işletmelerin %66'sı olumsuz cevap vermiştir. Küçük işletmelerin zaten en önemli sorunlarından biri olarak bilinen çalışma sermayesi yetersizliğinden Sivas'taki işletmelerin üçte ikisi rahatsız görünmektedir. Çalışma sermayesi yetersizliğine bir çok başka çalışmada da değinildiğini daha önce ifade etmiştik.

Soru 37: Çalışma sermayesi yetersizliğinin sebepleri içinde enflasyonun sermayeyi eritmesi hususu farklı bir biçimde öne çıkmaktadır (%60). Kuruluş sırasında ihtiyacın iyi hesaplanamaması ise (%30)'luk bir ağırlık kazanmıştır. Diğer şikkına verilen cevaplar dikkati çekecek başka bir faktör ortaya koymamaktadır.

Soru 38: Kredi kullanmadığını söyleyen işletmeler çoğunluktadır. Sermaye yapısıyla ilgili soruya cevap vermeyenler %40'a ulaştığı için bu iki soruya verilen cevapları birbirini doğrulamak üzere karşılaştırmak zordur. Kredi kullanmama nedenlerinin başında maliyetlerin yüksekliği gelmektedir. Diğer önemli etken ise kredi almada bürokrasi ve prosedürlerin çokluğudur. OSTİM'deki araştırmada da işletmelerin %75,6'sının kredi kullanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır¹⁵. Bu sonuç, bizim araştırmamızın sonuçlarıyla da uyumludur.

Soru 39: İşletmede bir finans yöneticisinin olup olmadığı, yoksa finansal kararların hangi yetkili veya organlarca verildiği ile ilgili sorunun cevapları aşağıdadır.

a-Evet bir finans yöneticisi mevcut	%10
b-Hayır yok. Finans kararlarını işletmenin sahibi verir	%40
c-Yönetim kurulu karar verir.	%25
d-Ortaklar karar verir	%25
e-Diğer	-

Cevaplardan Sivas'taki işletmelerde finansla ilgili bir yapılanma olmadığı ortaya çıkmaktadır. Hatta işletmelerin büyük çoğunluğunda finans, muhasebe kayıtlarının tutulması ve banka kredilerinden yararlanma çalışmaları olarak algılanmaktadır diyebiliriz.

Soru 40: Fon fazlalarının nasıl değerlendirildiği ile ilgili soruya verilen cevaplar aşağıdadır.

a-Ek yatırım	%27
b-Yenileme yatırımı	%32
c-Stoklara bağlanır	%18
d-Banka ve menkul kıymetlere yatırım yapıyoruz	%5
e-Altın döviz veya menkul kıymetlere yöneliyoruz	-

Sivas'taki işletmeler fon fazlalarının çoğunu reel duran varlık yatırımlarına aktarmaktadırlar. Bu açıdan sağlıklı bir işletmecilik anlayışına sahip olduklarını söyleyebiliriz.

Soru 41: Enflasyonun etkilerini ortadan kaldırma amacıyla en çok başvurdukları yol fiyat ayarlamasıdır (%50), ikinci sırada alacak politikalarını düzenleme (%30), üçüncü sırada ise stok sistemini düzenleme (%20) gelmektedir.

¹⁵ ALKİBAY ve diğerleri, s. 40.

Soru 42: Finans alanında en çok karşılaştıkları sorunlarla ilgili cevaplar aşağıdadır.

a-Öz kaynak yetersizliği	%20
b-Kredi maliyetlerinin yüksekliği	%25
c-Kredi temininde karşılaşılan zorluklar	%27
d-Sürekli fiyat artışları	%28
e-Başka.....	-

Görüldüğü gibi kredi maliyetlerinin yüksekliği ve kredi temini ile ilgili sorunlar (toplam %52) başı çekmekte, fiyat artışları ile öz kaynak yetersizliği kredi sorunlarının ardından gelmektedir.

IV. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sivas küçük ve orta ölçekli işletmelerin işletmecilik işlevleriyle ilgili yaklaşım ve sorunlarının belirlenmesi amacıyla yaptığımız bu çalışma ile belirleyebildiğimiz bazı önemli hususları aşağıda ana başlıklarla sıralamaya çalışacağız:

- Kuruluş kararı ciddi bir fizibilite etüdüne dayanarak değil, çevre gözlenerek pratik biçimde verilmektedir.
- Çalışma sermayesi yetersizliği en önemli sıkıntıları arasında yer almaktadır. Bu yetersizlikteki en ciddi etken enflasyon olarak gözükmektedir.
- Büyük çoğunluk mevcut çalışma alanından memnun görünmektedir.
- Oluşturabildikleri birikimleri daha çok reel yatırımlara yöneltmekte oluşları memnuniyet vericidir.
- Ürünün teknik özelliklerini ve kalitesini geliştirme yaklaşımına fazla önem vermeyen bir büyüme anlayışı içine oldukları gözlenmektedir.
- Okulların piyasanın ihtiyacına göre eleman yetiştirme konusundaki yetersizliğinden yakınmaktadırlar.
- Önemli üst yönetim kararlarını büyük çoğunluğunda “sahip-yönetici”lerin vermekte olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durum yönetimin profesyonelleşme düzeyinin çok düşük olduğunu vurgulamaktadır.
- Bölümleşme ve kurumsallaşma düzeyi oldukça düşüktür.
- Pazarlamada modern pazarlama anlayışı düzeyine ulaşamadığı, daha çok satış yönetimi anlayışı içinde çalışıldığı belirlenmiştir.
- Daha çok mahalli pazarlara hitap etmektedirler.
- Finans yönetimi biçiminde bir örgütlenme söz konusu değildir. Vergi mevzuatının zorladığı kayıt işleri, çek-senet ödeme ve tahsilatı gibi işlerin yürütüldüğü muhasebe birimlerinden bahsedilebilir.

- En genel şikâyetlerden biri de kredi maliyetlerinin yüksekliği ve kredi temin şartlarının ağırlığıdır.

Çeşitli yer ve zamanlarda yapılmış benzeri araştırmalarda da yaklaşık olarak benzer değerlendirme ve sonuçlara ulaşılmış olduğunu çalışmamızın bazı noktalarında belirtmiş bulunuyoruz. Bu gerçekten hareketle, küçük işletmelerin gelişmiş veya az gelişmiş olduğuna bakılmaksızın her yörede ana unsurlarıyla benzer özellikler gösterdiğini ifade etmemiz yanlış olmayacaktır.

Bu değerlendirmelerin ışığında üniversitelerin dikkate alması gerektiğini düşündüğümüz bazı önerilerde bulunmak istiyoruz.

-Üniversite-sanayi işbirliği bağlamında küçük işletme sahip-yöneticilerine yönelik kısa süreli eğitim programları oluşturmak gerekmektedir. Bu programlarda globalleşme ve bilgi çağının gerekleri konusunda aydınlatıcı bilgiler verilebilir, işletme programlarında öğretilen bilgilerin ana hatları tanıtılarak, bu bilgileri edinmiş mezunların kendi işletmelerine belirli düzeylerde katkılarda bulunabileceğinin farkına varmaları sağlanabilir. Bu tür programların diğer bir yararı da sahip yöneticilerin ihtiyaç duydukları özelliklere sahip eleman bulmaları ve mezun olacak öğrencilerin uygun iş bulma imkanlarının ortaya çıkarılabilmesidir.

-Küçük ve orta ölçekli işletmeler, çeşitli işletme işlevlerini ayrı ayrı örgütlemek ve her birinin başına uzman bir yönetici atamak biçimindeki gerekliliğe, hem sahiplerinin konuya bakış açıları hem de maddi imkanlarının böyle bir yapılanma için yeterli olmaması dolayısıyla yönelmemektedirler. Sahip-yöneticilerin yanına; lisan bilen, sahip-yöneticinin ona yetki devretmeyi içine sindirebileceği, derinlemesine uzmanlık yerine her işletme işleviyle ilgili ortalama bir yeterliliğe sahip yöneticiler getirilmesi gerektiği düşüncesinden hareketle eğitim kurumlarının bu hedefe yönelik programlar oluşturmasını öneriyoruz.

KAYNAKÇA

ALKİBAY, Sanem, Neşe SONGÜR, İbrahim ERTÜRK. *Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi'ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Ankara: KOSGEB Ostim Kügem Müdürlüğü Yayını, 1999.

ALPUGAN, Oktay. *Küçük İşletmeler*, Trabzon: KTÜ İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını, 1988.

BAĞRIAÇIK, Atilla. *Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar*, İstanbul: 1982.

BAYKAL, Olcay, Nazan ERGUN, Orhan PAZARCIK. *Gıda Sanayiinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları*, Ankara: MPM Yayını, 1989.

DPT. *Küçük Sanayi*, Ankara, Devlet Planlama Teşkilatı Yayını, 1989.

ÇONKAR, M. Kemalettin. *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri*, Ankara: Konrad Adenauer Stiftung ve BİAR Yayını, 1992.

ESEN, Adem. *Sivas Ekonomisi*, Sivas: Sivas Belediyesi Kültür Yayınları, 1999.

MÜFTÜOĞLU, Tamer. *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler*, Ankara: 1991.

ÖZ-ALP, Şan. *Küçük İşletmeler*, Ankara: Eskişehir İ.T.İ.A. Yayını, 1971.

YASAK, İbrahim. *Sivas İli*, Sivas: Seyran Yayınları, 1999.

KOBİ'LER AÇISINDAN İNTERNET KULLANIMININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

*Yrd.Doç.Dr.Veysel KULA**
*Yrd.Doç.Dr. Ekrem TATOĞLU***

ÖZET

Çalışmada KOBİ'lerin internet kullanım profili ortaya çıkarılmış ve KOBİ'lerin internet avantaj ve dezavantajlarını hem mevcut durumda algılama şekli ve hem de bu avantaj ve dezavantajlar hakkındaki gelecekteki beklentileri ortaya konmuştur. Toplam 237 üretim KOBİ'sinden elde edilen anket sonuçları, işletmelerin interneti en çok e-mail kullanmak, web sayfalarını araştırmak, ürün ve piyasa araştırması yapmak ve müşterilerle bilgi alış-verişi için kullandıklarını ortaya koymaktadır. İnternetin halihazırda en büyük avantajı piyasalara erişim sağlaması olup, internetin gelecekte daha çok avantaj sunması beklenmektedir. Gereksiz internet kullanımının verimi düşürmesi, interneti kullanan işletme sayısının az olması, tedarikçiler veya müşterilerin on-line olmaması ve internette yapılan iş anlaşmalarının kanuni bağlayıcılığının olmaması internet hakkında algılanan dezavantajlardır. İşletmeler, gelecekte dezavantajların hafifleyeceği düşüncesindedirler.

ABSTRACT

This study aims to explore the internet usage patterns of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) and their perceptions towards advantages and disadvantages of internet, both at present and in future. Drawing on a sample of 237 SMEs, the survey results indicate that the companies make the most usage of e-mail, web-page browsing, market and product research and communication with customers. The commonly agreed advantage of internet at present is access to markets, and internet is expected to provide more advantages in future. The decline in the efficiency due to unnecessary internet usage, the existence of only few internet using companies and non-binding nature of contracts made over internet are few, but not strongly felt

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğretim Üyesi.

** Beykent Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi.

disadvantages of internet. The companies think that the present disadvantages will not be so cute in future.

I. GİRİŞ

İnternet soğuk savaşın bir yan ürünü olarak kabul edilmektedir. 1960'lı yıllarda nükleer saldırı karşısında hiç bir hata yapmayacak bilgisayarlar ağı oluşturma sorunu ile karşı karşıya kalan Amerikan Savunma Bakanlığı, 1969 yılında ARPANet olarak bilinen ağ sistemini geliştirdi. ARPANet daha sonra sırasıyla süper bilgisayarları ve üniversiteleri birleştiren bir ağ olan NSFNet'e, ve en sonunda da internet olarak adlandırılan birçok farklı yerde mevcut bölgesel ağlara dönüştü¹. "Bilgi süper otobanı" olarak takma ad takılan² internet, "global ağlar ağı" veya "global bilgi altyapısı" olarak tanımlanmaktadır³. Daha doğru bir şekilde, internet farklı bilgisayar ve protokollerin birbirleri ile iletişim kurmasına olanak sağlayarak yerel ağları bir tek büyük iletişim ağına bağlayan iletişim protokolüdür. Tarihteki en güçlü bilgi teknolojisi olan⁴ interneti kavramada temel unsur bağlanabilirlik kavramıdır. Eğer tek başlarına çalıştırılıyorsa, en fiyatlı PC'nin bile yeteneği son derece sınırlıdır. Diğer bilgisayarlara bağlandığında, bilgisayarlar güçlü bir iletişim ve bilgi arama aracı haline gelirler⁵.

Önceleri hükümet kontrollü bir girişim olan internetin gelişimi artık ticari değer temelinde gerçekleşmektedir⁶. 1990'lı yılların ortasında, bilginin ticari amaçla kullanımı ve sunumu ile iletişim altyapısındaki gelişmeler internetin büyümesine yol açmıştır⁷. İnternetin ticari amaçla yaygın olarak kullanılmaya başlanmasında şu iki temel faktörün etkili olduğu öne sürülmektedir: Birincisi, oldukça ucuz kuruluş ve kullanım maliyetleri ile

¹ Amir M. HORMOZİ, T.HARDING ve Utpal BOSE, "Is the Internet Feasible and Profitable for Small Businesses?", *SAM Advanced Management Journal*, Summer, 20-27, 1998.

² Saeed SAMİEE, "Exporting and the Internet: a Conceptual Perspective", *International Marketing Review*, Vol:15, No:5, 413-426, 1998, s.413.

³ Ramiro MONTEALEGRE, "Waves of Change in Adopting tye Internet", *Information Technology & People*, Vol:11, No:3, 235-250, 1998, s.236.

⁴ MONTEALEGRE, *a.g.e.*, s.236.

⁵ Jim HAMILL, "The Internet and International Marketing", *International Marketing Review*, Vol:14, No:5, 300-323, 1997, s.301.

⁶ Annamaria FEHER ve Elizabeth TOWELL, "Business Use of the Internet", *Internet Research: Electronic Networking Application and Theory*, Vol:7, No:3, 195-200, 1997, s.195.

⁷ MONTEALEGRE, *a.g.e.*, s.237.

internetin her bir ağ ve kişisel bilgi sistemi ile uyumlu olma özelliğidir. İkinci özellik de gelişmiş bilgisayar ve karşılıklı iletişim kapasitesinin internetin iletişim aracı ve pazarlama kanalı olarak kullanılmasını mümkün kılmasıdır⁸.

Bu çalışma, KOBİ'lerde internet kullanım profilini ve KOBİ'lerin internetin avantaj ve dezavantajlarına ilişkin algılarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. KOBİ'lerin internete ilişkin avantaj ve dezavantaj algılarının mevcut durumu ortaya konduğu gibi, avantaj ve dezavantajların gelecekteki gelişimine ilişkin beklentileri de saptanacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde genelde internet kullanımı, özelde ise KOBİ'lerin internet kullanımı hakkında bilgi verilecektir. Üçüncü bölümde çalışmanın metodolojisi ortaya konulacaktır. Dördüncü bölümde Türkiye'de yerleşik, internet bağlantısı olan 237 KOBİ üzerinde gerçekleştirilen saha araştırmasının bulgularına yer verilecektir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar ise son bölümde özetlenecektir.

II. KOBİ'LERDE İNTERNET KULLANIMI

İnternet müşteriler, tedarikçiler ve dağıtıcılar ile doğrudan bağlantıyı sağlayarak ticari işlemleri ve bilgi transferini kolaylaştırır. Mevcut ve yeni müşteriler için ürün ve hizmet geliştirilmesini kolaylaştırır⁹. Bununla birlikte, internet müşteriler ile fiziksel olarak iletişim kurmadan işletmelerin ürünlerini tüm dünyada kolaylıkla pazarlayabilmelerini sağlar¹⁰.

İnternetin çeşitli kullanım alanları olmasına rağmen, internet kullanımını ölçmek için kullanılan kabul görmüş herhangi bir kriter yoktur¹¹. Bu bakımdan her bir çalışma farklı kriterler kullanmaktadır. Örneğin, internetin pazarlamaya etkisini ölçen bir çalışmada internet kullanımı en yaygın internet servisleri olduğu belirtilen e-mail, USENET, FTP ve web kullanımı ile ölçülmüştür¹².

Altı Avrupa ülkesinden 80 küçük işletme üzerinde yapılan çalışmada işletmelerin internet kullanımı yoğunluk açısından sırasıyla iletişim (e-mail),

⁸ George J. AVLONITIS, ve Despina A. KARAYANNI, "The Impact of Internet Use on the Business-to-Business Marketing", *Industrial Marketing Management*, Vol:29, 441-459, 2000, s.442.

⁹ David WALTERS ve Geoff LANCATER, "Using the Internet as a Channel for Commerce", *Management Decision*, Vol:37, No:10, 800-816, 1999, s.800.

¹⁰ Fahri KARAKAYA ve Fera KARAKAYA, "Doing Business on the Internet", *SAM Advanced Management Journal*, Spring, 10-14, 1998, s.10.

¹¹ AVLONITIS-KARAYANNI, *a.g.e.*, s.443.

¹² AVLONITIS-KARAYANNI, *a.g.e.*

bilgi araştırması, pazarlama, tedarikçiler ve müşterilerle iş ilişkisi olarak ifade edilmiştir¹³. Bir diğer çalışma internet kullanımını 4 ana kategoride ele almıştır: E-mail, haber grupları gibi kullanımlardan oluşan iletişim kategorisi; genellikle web sayfası araştırmasından oluşan arama kategorisi; web, telnet gibi araçlardan oluşan browse kategorisi ve ftp, web gibi araçlardan oluşan bilgi alma kategorisi¹⁴.

Bahreyn’de 70 tane işletme üzerinde yapılan bir araştırmada internet kullanımı, internet araçları kullanımı ve internet uygulamaları kullanımı şeklinde iki grupta ölçülmüştür. Çalışma sonucu işletmelerin internet araçlarını kullanım sıklığı açısından sırasıyla e-mail, netscape, www, ftp, usenet ilk sıraları almıştır. İnternet uygulamalarında ise sıra e-mail, finansal haberler, pazar araştırması, bilgi toplama, elektronik pazarlama şeklinde gerçekleşmiştir¹⁵. Hollanda’da 151 tane küçük ve orta işletme üzerinde yapılan başka bir araştırmada en yaygın internet kullanımının e-mail olduğu ortaya çıkmıştır. E-mail’i takiben internetin en yaygınca kullanımı web sayfalarının araştırılması ve tesadüfi olarak bilgi aramak olmuştur. Tedarikçilerden bilgi almak, müşterilere bilgi vermek, işletme içi iletişim kısmi yoğunlukta uygulanırken video konferans ve iş ilanı vermek çok daha az oranda kullanılmaktadır¹⁶.

İnternet kullanımı açısından KOBİ’ler değerlendirildiğinde farklı yaklaşım ve sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Walczuch ve diğerleri her ne kadar kendilerine bir çok avantaj sunsa da küçük işletmelerin büyük işletmelere göre interneti aynı hız ve oranda benimsemediklerini iddia etmişlerdir¹⁷. Chapman ve diğerleri de bu görüşü savunarak, özellikle e-mail ve web sayfası kullanımında İngiliz KOBİ’lerinin internet kullanım oranının büyük işletmelerin yarısı civarında olduğunu belirtmektedir. İlgili yazarlar, aşağıda sayılan nedenlerden dolayı KOBİ’lerin internet kullanımını benimsemediklerini belirtmektedir: Küçük işletmelerin internetin sunduğu fırsatları kavrayamaması; internet kullanım tekniklerini bilmemeleri; interneti

¹³ Soumitra DUTTA ve Philippe EVRARD, “Information Technology and Organisation within European Small Enterprises”, *European Management Journal*, Vol:17, No:3, June, 239-251, 1999, s.245.

¹⁴ B.S. PAWAR ve Ramesh SHARDA, “Obtaining Business Intelligence on the Internet”, *Long Range Planning*, Vol:30, No:1, 110-121, 1997, s.113.

¹⁵ Janet PALMER, “Internet Access in Bahrain: Busines Patterns and Problems”, *Technovation*, vol:20, 451-458, 2000, s.455.

¹⁶ Rita WALCZUCH, Gert Van BRAVEN ve Henriette LUNDGREN, “Internet Adoption Barriers for Small Firms in the Netherlands”, *European Management Journal*, Vol:18, No:5 October, 561-572, 2000, s.566-567.

¹⁷ WALCZUCH ve dğr., *a.g.e.*, s.561.

kullanacak vasıflı işgücüne sahip olmamaları; internet teknolojisinin maliyeti; ve küçük işletmelerin internet için vakit ve kaynak ayırmamaları¹⁸

Dışarıdan bakıldığında genel olarak bütün işletmelerin yeni teknolojilerin etkilerini kavramış gözüktüğünü belirten Dutta ve Evrard¹⁹ bu genel kanının aksine işletme büyüklüğü ile işletmelerin bilgisayar kullanımını benimsemesi, bilgi teknolojisini benimsemesi ve internet kullanımının artması arasında pozitif bir ilişki bulan istatistiksel bulgulara yer vermektedir. Her ne kadar rekabet güçlerini arttıracak için bilgi teknolojilerini benimsemeye yönelseler de uygulamada özellikle KOBİ'ler açısından bilgi teknolojisinin yayılmasında engeller olmaktadır. KOBİ'lerin büyük çoğunluğu ancak yeni iş fırsatları algılamaları durumunda veya tedarikçiler ile müşterilerden baskılar geldiğinde yenilik önerilerini benimsemektedir. Ayrıca, büyük işletmelere nazaran daha az kaynağa sahip olmaları, KOBİ'lerin planlamada, eğitimde, iç bilginin organizasyonunda zayıf kalmalarına ve sonuç olarak da KOBİ'lerin karar verme sürecinde reaktif olup bilgi sistemlerini az kullanmalarına neden olmaktadır²⁰.

Bu görüşün aksine internetin KOBİ'lerce yaygınca benimsendiğini iddia eden araştırmalar da mevcuttur. Örneğin, Grant Thornton İşletmesi tarafından gerçekleştirilen ve 15 Avrupa Birliği ülkesi ile Türkiye, İsviçre, Norveç ve Polonya'daki KOBİ'lerin de yer aldığı Avrupa Ticaret Araştırması'nda, araştırmaya katılan ülkelerin 10'unda başka hiçbir konu bilgi ve iletişim teknolojilerinden daha önemli olarak ileri sürülmemiştir. Türkiye'den de 250 KOBİ'nin katıldığı bu araştırma, web sitesi olan işletmelerin oranının tüm örnekleme % 44, Türkiye'deki KOBİ'lerde ise %51 olduğunu ortaya koymuştur. Türkiye'deki KOBİ'lerin % 75'i e-maili işletme dışı haberleşme için kullanırken, % 73'ü işletme içi haberleşme için kullanmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'deki KOBİ'lerin %91'i bilgi, %51'i reklam, %40' satın alma, %37'si ise satış için interneti kullanmaktadır²¹.

¹⁸ Paul CHAPMAN, Mike JAMES-MOORE, Michael SZCZMYGIEL ve Diana THOMPSON, "Building Internet Capabilities in SMEs", *Logistics Information Management*, Vol:13, No:6, 353-360, 2000, s.354.

¹⁹ DUTTA-EVRARD, a.g.e., s.251.

²⁰ Renata Lebre ROVERE, "Diffusion of Information Technologies and Changes in the Telecommunications Sector", *Information Technology & People*, Vol:11, No:3, 194-206, 1998, s.197.

²¹ AVRUPA TİCARET ARAŞTIRMASI 2000, *Grant Thornton International*, Capital Dergisi eki, 64 sf., 2000, s.14-47.

İnternet erişiminin ucuz olması küçük işletmelerin de internete rahat ulaşabilmesini sağlamaktadır²². Küçük işletmeler internetin sağlayacağı fırsatları kolaylıkla rekabet avantajına dönüştürebilirler. İnternet küçük işletmelerin gerçekten de bir gece içerisinde küreselleşmesini mümkün kılabilir. Küçük işletmeler basit bir şekilde kendilerine web sayfası yaparak internet ortamında rekabet edebilirler²³. Hamill²⁴ internetin uluslar arası pazarlamada özellikle KOBİ'ler açısından iletişim, market araştırması, pazarlama ve satış promosyonu gibi stratejik kullanımını önceleyen bir model önermiştir.

III. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

A) ÖRNEKLEM VE VERİ TOPLAMA SÜRECİ

Bu çalışmada uygulama evreni olarak küçük ve orta ölçekli üretim işletmeleri seçilmiştir. Böylelikle işletmelerin internet kullanım durumları ile internetin avantaj ve dezavantajları hakkındaki mevcut değerlendirmeleri ve gelecekteki beklentilerinin ortaya konulması amaçlanmıştır.

Şüphesiz ki KOBİ'ler ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasında önemli rol oynarlar ve içinde buldukları ekonomik ortamın canlılığının göstergesidirler. KOBİ'lerin ekonomik hayat için taşıdıkları önem onların milli gelire, istihdam sağlamaya ve yeni iş imkanları oluşturmaya katkılarında yatmaktadır. Bölgesel kalkınmayı da hızlandırarak ülkelerin sosyal açıdan gelişimine de katkıda bulunan KOBİ'ler ülke gelir yelpazesinin içinde denge fonksiyonu görürler.

Türkiye'de KOBİ'ler tüm işletmelerin %99.2'sini oluşturmaktadırlar. KOBİ'lerin toplam istihdam içindeki payı %53 olup katma değer içindeki payı %38'dir²⁵. İşte bu çalışmada, ekonomideki yaşamsal rol oynayan KOBİ'lerin internet kullanım profili ve KOBİ'lerin internete ilişkin mevcut durumda

²² Neil MCBRİDE, "Business Use of İnternet: Strategic Decision or Another Bandwagon", *European Management Journal*, Vol:15, No:1, February, 58-67, 1997.

²³ Charles STERRETT ve Amit SHAH, "Going Global on the Information Super Highway", *SAM Advanced Management Journal*, Winter 1998, 43-48, 1998, s.45.

²⁴ Jim HAMILL, "The İnternet and International Marketing", *International Marketing Review*, Vol:14, No:5, 300-323, 1997, s.306.

²⁵ Halil SARIASLAN, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları*, TOBB Yayınları No:281, Atak Ofset, 18 sf, 1994, s.18.

algıladıkları avantaj ve dezavantajlar ile bu avantaj ve dezavantajların gelecekteki durumları hakkındaki KOBİ'lerin değerlendirmelerine yer verilecektir.

Literatürde genel kabul görmüş bir KOBİ tanımı olmayıp KOBİ tanımları ülkeden ülkeye ve hatta aynı ülkede sektörden sektöre değişiklikler göstermektedir. KOBİ sınıflandırmalarında farklı nicel ve nitel kriterler kullanılmaktadır. İşgücü, makine sayısı, kapasite gibi fiziksel miktarlar ile sabit varlık değeri, makine parkı değeri, satış tutarı, kar hacmi gibi parasal değerler KOBİ tanımlamasında kullanılan başlıca nicel kriterlerdir. Bunun yanında girişimcilik, işletme sahipliği ve yöneticiliğin aynı kişide bütünleşmesi, yöneticinin bağımsız olup yeterli ölçüde dışarıdan denetlenememesi, sahip yöneticinin, büyük işletmelerdeki profesyonel yöneticilerden farklı olarak aynı zamanda zarar ve iflas riskini üstlenmesi, işletme ve işletme sahibi arasında tam bir bütünleşme ve hatta özdeşleşmenin gerçekleşmesi gibi nitel kriterler de KOBİ sınıflamasında kullanılmaktadır.

İşgücü KOBİ tanımlarında en yaygınca kullanılan kriterdir. Örneğin İngiltere'de küçük işletmeler üzerine araştırma yapmak üzere kurulmuş olan Bolton Komitesi, üretim sektöründe 200 veya daha az işgücüne sahip işletmeleri küçük işletme olarak tanımlamıştır²⁶. 1995 yılında A.B.D.'de bir sanayi işletmesinde istihdam edilen işçi sayısı 250 ve daha az ise o işletme küçük işletme olarak kabul edilmiştir. Avrupa Birliği ise 1-250 işçi çalıştıran işletmeleri KOBİ kapsamına almıştır²⁷. OECD bünyesinde KOBİ'lerin sınıflandırılmasına göre KOBİ'lerin büyük çoğunluğu 100 işçiden daha az işçi çalıştırmaktadır²⁸. Türkiye'de de işgücü sayısını esas alan KOBİ tanımlamaları farklılıklar göstermektedir. Örneğin Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımı Hakkında 99/12474 No'lu Karar, işyerinde en fazla 150 işçi çalıştıran imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır. BİAR tarafından yapılan bir araştırmaya göre çalıştırdıkları işgören sayısı 1-9 arasında değişen işletmeleri çok küçük işletme, 10-49 arasında değişenleri küçük ölçekli işletme ve 50-199 arasında değişenleri orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir²⁹.

²⁶ J.M. SAMUELS, F.M. WILKES ve R.E.BRAYSHAW (1995), *Management of Company Finance*, Chapman and Hall, 1995, s.1040.

²⁷ Halil ÖZGEN ve S.DOĞAN, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Tübitak Matbaası, Ankara, 1997, s.118.

²⁸ R.Ali KÜÇÜKÇOLAK, *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*, Karizma Yayıncılık, İstanbul, 1997, s.4.

²⁹ Kemalettin ÇONKAR, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri*, BİAR-Konrad Adenauer Stiftung Yayını, Ankara, 1992, s.5.

Sanayi odaları da farklı KOBİ tanımları benimsemektedirler. Örneğin Ankara Sanayi Odası'na göre KOBİ'lerdeki çalışan sayısı 10-299 arasında iken bu rakam Ege Sanayi Odası için 5-199, Sivas Ticaret ve Sanayi Odası'nda 1-10, Gaziantep Ticaret ve Sanayi Odası'nda 1-100'dür³⁰.

Bu çalışmada çoğu tanımda çok küçük işletme olarak belirlenen 10 altında çalışana sahip işletmeler KOBİ tanımı dışında tutulmuştur. Aynı şekilde örneklem işletmelerin özelliklerinin homojenlik göstermesi amacıyla KOBİ tanımında tavan, 100 çalışanı olan işletmeler olarak sınırlandırılmıştır. Sonuçta KOBİ kavramı 10 ile 100 arası çalışanı olan işletmeler şeklinde tanımlanmıştır.

İşletmelerin üretim işletmesi olması, minimum 10 çalışanı olması ve internete bağlı olması, örneklem seçiminin sınırlayıcı faktörleri olmuştur. Anket uygulanmasında 2000-2001 akademik yılının ikinci döneminde Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde ve Sandıklı Meslek Yüksekokulu İşletmecilik Bölümü'nde "Yatırım ve Proje Değerleme" dersi alan son sınıf öğrencilerinin katkısı olmuştur. Öğrencilere anket formu detaylı şekilde açıklanmış ve koşullara uyan erişebildikleri işletmelere anketi uygulamaları istenmiştir. Böylece Türkiye'nin farklı illerinden 237 KOBİ ankete katılmıştır.

Anket formlarındaki veriler bilgisayar ortamında SPSS programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada tanımlayıcı istatistikler ile ANOVA ve eşli-t test gibi fark testleri kullanılmıştır.

B) ÖRNEKLEMİN ÖZELLİKLERİ

Çalışmada benimsenen tanım gereği, KOBİ işletmelerinde minimum çalışan sayısı 10, maksimum çalışan sayısı ise 100'dür. Nitekim örnekleme minimum işçi sayısı 10, maksimum işçi sayısı ise 97'dir. Örneklem grubunda çalışan sayısı ortalaması

35.36'dır. Örnekleme oluşturan firmaların özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

³⁰ BİAR, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi ve Mevcut Durumu*, Eğitim Yayınları No:10, Reta-Reklam Dağıtım, 1990, s.15-16.

Tablo 1. Örnek Kitlenin Özellikleri

	No	%		No	%
İşletmenin Hukuki Yapısı			İnternete Bağlanış Süresi		
A.Ş.	91	38.6	1 yıl ve altı	69	29.1
Limited	13	56.7	1-3 yıl	99	41.8
	4				
Şahıs işletmesi	12	4.7	3 yıl ve üstü	69	29.1
Faaliyette Bulunduğu Bölge			İşletmede İnterneti Kullananlar		
Marmara	70	29.5	Yöneticim Kurulu Üyeleri	31	13.1
Ege	65	27.4	Üst Düzey Yöneticiler	53	22.4
İç Anadolu	12	5.1	Departman Yöneticileri	50	21.1
Akdeniz	85	35.9	Memurlar, Sekreterler	14	5.9
Diğer	5	2.1	Birden fazla grup	89	37.6
Faaliyette Bulunduğu Sektör			Web Sayfası		
Motor, makine, cıvata, ekipman	58	24.6	Var	142	59.9
Gıda	41	17.4	Yok	95	40.1
Tekstil ve konfeksiyon	41	17.4	Web Sayfasında Türkçe Dışında Yabancı Dil		
Orman ürünleri	21	9.0	Olan İşletmeler	69	29.1
Mermer	27	11.5	Olmayan İşletmeler	168	70.9
Plastik, kağıt ürünleri	23	9.8	Dış Ticaret		
Kimyevi maddeler	8	3.5	Yapan İşletmeler	165	69.6
Diğer	18	7.7	Yapmayan İşletmeler	72	30.4
Toplam	23	100		237	100
	7				

Tablo.1'den de görüldüğü gibi örnekleme oluşturan işletmelerin yarısından fazlası limited şirkettir (%56.7). İşletmeler yoğunlukla Akdeniz (35.9%), Marmara (29.5%) ve Ege (27.4%) bölgesinde yerleşiktir. Faaliyette bulunan sektörlerin başında sırasıyla makine-teçhizat, gıda, tekstil ve konfeksiyon gelmektedir. İşletmelerin çoğunluğu (%70.9) 1 yıldan daha fazla süredir internete bağlıdır. İşletmelerin yarısından fazlasının web sayfası vardır; ancak sadece 69 işletmenin web sayfası Türkçe'nin yanı sıra başka bir yabancı dilde düzenlemiştir. Bu 69 web sayfasının 57'si İngilizce geri kalanları da Almanca, Fransızca ve Almanca-Fransızca, Almanca-İtalyanca, Arapça ve Rusça'dır. Örneklem işletmelerinin 153'ünün 2000 yılında ihracatı vardır. 2000 yılında ithalatı olan işletme sayısı ise 102'dir.

IV. BULGULAR

A) İNTERNET KULLANIM DÜZEYİ

İşletmelerin internet kullanım düzeyleri 14 değişik kullanım alanı üzerinden 3 noktalı ölçekler (1 = 'sıklıkla', 2 = 'nadiren' ve 3 = 'hiç') ile ölçülmüştür. Tablo 2'de, bu 14 kullanım şeklinin, verilen yanıtların ortalaması alınarak en çok kullanılanıdan en az kullanılanına olacak şekilde sıralaması yapılmıştır. Ayrıca her bir internet kullanımının kullanım sıklığı yüzdeleri de tabloda görülmektedir.

Tablo 2. İnternet Kullanım Düzeyi

İNTERNET ARAÇLARI	İNTERNET ARAÇLARINI KULLANIM SIKLIĞI							
	SIKLIKLA		NADİREN		HİÇ		GENEL	
	SAYI	%	SAYI	%	SAYI	%	SIRA	ORTALAM A*
E-mail	170	71,7	55	23,2	12	5,1	1	1.33
Web sayfalarını araştırmak	130	54,9	85	35,9	22	9,3	2	1.54
Ürün ve piyasa araştırmaları	131	55,3	78	32,9	28	11,8	3	1.57
Müşterilerle bilgi alış-verişi	83	35,0	92	38,8	62	26,2	4	1.91
Tesadüfi olarak bilgi arama	64	27,0	125	52,7	48	20,3	5	1.93
Tedarikçilerle bilgi alış-verişi	78	32,9	84	35,4	75	31,6	6	1.99
Usenet (haber grupları)	62	26,2	71	30,0	104	43,9	7	2.18
Müşterilerden sipariş almak	59	24,9	66	27,8	112	47,3	8	2.22
Tedarikçilere sipariş vermek	52	21,9	73	30,8	112	47,3	9	2.25
İşletme içi iletişim	52	21,9	41	17,3	144	60,8	10	2.39
Ödeme aracı olarak kullanmak	48	20,3	38	16,0	151	63,7	11	2.43
Ftp	15	6,3	67	28,3	155	65,4	12	2.60
İş ilanı vermek	13	5,5	42	17,7	182	76,8	13	2.71
Video konferans	2	0,8	18	7,6	217	91,6	14	2.91

Notlar: *Ortalama değer, 1 (= 'sıklıkla'), 2 (= 'nadiren') ve 3 (= 'hiç') ölçeğindeki ortalamadır. Sonuçlar Friedman'ın iki yönlü ANOVA testinde ($p < 0.001$) önemli ölçüde farklıdır. (N = 237)

Ortalama skorlarına bakıldığında Tablo 2'den de görüldüğü üzere e-mail (1.33) en çok kullanılan internet aracıdır. Bunu takiben işletmeler interneti sırasıyla web sayfalarını araştırmak (1.54), ürün ve piyasa

araştırması yapmak (1.57) ve müşterilerle bilgi alışverişi yapmak (1.91) için kullanılmaktadırlar. En az rağbet gören kullanım alanları ise ftp (2.60), iş ilanı vermek (2.71) ve video-konferanstır (2.91).

B) İNTERNETİN ALGILANAN AVANTAJLARI

İşletmelere, internetin avantajları hakkında hem mevcut duruma hem de gelecekteki duruma ilişkin beklentileri ile ilgili toplam 18 tane ifadeye katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Bu ifadeler sırasıyla: Ucuz maliyetli iletişim, potansiyel müşterilere kolay erişim, rakiplerin performansını öğrenme, on-line satış ve işlem, uluslar arası piyasalara kolay erişim, reklam maliyetlerinde tasarruf, daha etkin reklam, daha fazla müşteri tatmini, işletme imajını güçlendirmek, piyasa hakkında bilgi edinmek, yeni iş fırsatları yaratmak, tedarikçilerden daha iyi hizmet ve destek elde etmek, uluslar arası imaj oluşturmak, 24 saat erişilebilmek olmak, ciro artışı, müşteriye daha fazla hizmet aracı, satış personelinin seyahat zamanında azalması, ve e-mail sayesinde telefon ücretlerinde azalma.

Bu ifadelerin her birine mevcut ve gelecekteki durum arasındaki ortalama farkı ölçebilmek amacıyla eşli t-testi uygulanmıştır. Tablo 3 bu analizin sonuçlarını göstermektedir. Tablo 3'den de görüldüğü gibi, işletmelerin mevcut durumda en çok avantajlı gördükleri hususlar “ucuz maliyetli iletişim” (1,73 ortalama), “potansiyel müşterilere kolay erişim” (1,91 ortalama), “uluslar arası piyasalara kolay erişim” (1,83 ortalama), “işletme imajını güçlendirmek” (1,94 ortalama) “piyasa hakkında bilgi edinmek” (1,93 ortalama), “uluslar arası imaj oluşturmak” (1,99 ortalama), ve “24 saat erişilebilmek olmak” (1,67 ortalama)’tır. “Rakiplerin performansını öğrenme”, “on-line satış ve işlem”, “ciro artışı” ve “satış personelinin seyahat zamanında azalması” ise avantaj olarak en az rağbet gören unsurlardır.

Mevcut durumda internetin sunduğu avantajların algılanması ile bu avantajların gelecekteki durumu hakkındaki değerlemeler eşli-t testi ile analiz edildiğinde, istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde ($p < 0.01$) işletmelerin internetin tüm unsurlar açısından gelecekte daha avantajlı olmasını bekledikleri ortaya çıkmaktadır. Nitekim 18 avantaj faktörünün hepsinin gelecekteki değerlendirme ortalaması, mevcut değerlendirme ortalamasından düşüktür ki bu avantaj unsuruna gelecekte daha çok katılımı temsil etmektedir.

Tablo 3. İnternetin Avantajları Hakkındaki Değerlendirme

İnternetin Avantajları	Mevcut Durumda		Gelecekteki Beklenti		t-testi
	Ortalama	SS	Ortalama	SS	t-değeri
Ucuz maliyetli iletişim	1,73	0,92	1,59	0,88	3,464*
Potansiyel müşterilere kolay erişim	1,91	0,85	1,67	0,79	6,220*
Rakiplerin performansını öğrenme	2,43	1,00	2,19	0,95	5,624*
On-line satış ve işlem	2,42	0,96	2,08	0,95	6,708*
Uluslar arası piyasalara kolay erişim	1,83	0,81	1,62	0,73	5,653*
Reklam maliyetlerinde tasarruf	2,08	0,95	1,89	0,95	4,946*
Daha etkin reklam	2,14	0,94	1,88	0,89	6,217*
Daha fazla müşteri tatmini	2,31	0,95	2,02	0,89	6,997*
İşletme imajını güçlendirmek	1,94	0,85	1,76	0,83	4,544*
Piyasa hakkında bilgi edinmek	1,93	0,84	1,78	0,80	4,202*
Yeni iş fırsatları yaratmak	2,03	0,87	1,81	0,84	5,337*
Tedarikçilerden daha iyi hizmet ve destek elde etmek	2,22	0,90	2,00	0,87	5,426*
Uluslar arası imaj oluşturmak	1,99	0,89	1,82	0,93	4,232*
24 saat erişilebilmek olmak	1,67	0,77	1,53	0,73	4,443*
Ciro artışı	2,47	0,95	2,24	0,95	5,867*
Müşteriye daha fazla hizmet aracı	2,08	0,87	1,91	0,88	4,316*
Satış personelinin seyahat zamanında azalması	2,59	1,05	2,36	1,04	5,716*
E-mail sayesinde telefon ücretlerinde azalma	2,09	1,09	1,91	1,05	4,544*

Notlar: Ortalama değer, 1 (= 'kesinlikle katılıyorum') ve 5 (= 'kesinlikle katılmıyorum') ölçeğindeki ortalamadır. * $p < 0.01$ (two-tailed).

C) İNTERNETİN ALGILANAN DEZAVANTAJLARI

İşletmelere, internetin dezavantajları hakkında hem mevcut duruma hem de gelecekteki duruma ilişkin beklentileri ile ilgili şu 11 tane ifadeye katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir: faaliyetlerde maliyet azaltmıyor, faaliyetlerde etkinlik sağlamıyor, yüksek başlangıç maliyetleri, internete aşına olmamak, teknik olarak kullanımı çok karışık, gereksiz internet kullanımı verimi düşürüyor, interneti kullanan işletme sayısı az, tedarikçiler veya müşteriler on-line olmuyor, internet aracılığı ile bilgilerimiz çalınabilir,

mesajın ulaştığından emin olunmuyor ve internette yapılan iş anlaşmalarının kanuni bağlayıcılığı yok.

Tablo 4. İnternetin Dezavantajları Hakkındaki Değerlendirme

İnternetin Dezavantajları	Mevcut Durumda		Gelecekteki Beklenti		t-testi
	Ortalama	SS	Ortalama	SS	t-değeri
Faaliyetlerde maliyet azaltmıyor	3,23	1,15	3,47	1,19	-5,009*
Faaliyetlerde etkinlik sağlamıyor	3,60	1,00	3,74	1,07	-2,944*
Yüksek başlangıç maliyetleri	3,09	1,07	3,39	1,14	-5,318*
İnternete aşına olmamak	3,11	1,08	3,51	1,12	-7,159*
Teknik olarak kullanımı çok karışık	3,71	1,00	3,93	0,99	-4,946*
Gereksiz internet kullanımı verimi düşürüyor	2,57	1,20	2,61	1,24	-0,776
İnterneti kullanan işletme sayısı az	2,43	1,07	3,10	1,25	-8,823*
Tedarikçiler veya müşteriler on-line olmuyor	2,60	0,92	3,00	1,06	-6,465*
İnternet aracılığı ile bilgilerimiz çalınabilir	2,84	1,13	3,03	1,20	-3,947*
Mesajın ulaştığından emin olunmuyor	3,22	1,11	3,43	1,14	-4,083*
İnternette yapılan iş anlaşmalarının kanuni bağlayıcılığı yok	2,57	1,02	2,90	1,11	-5,513*

Notlar:

Ortalama değer, 1 (= 'kesinlikle katılıyorum') ve 5 (= 'kesinlikle katılmıyorum') ölçeğindeki ortalamadır.
* $p < 0.01$; (two-tailed).

Bu ifadelerin her bir çiftine eşli t-testi uygulanmıştır. Tablo 4 bu analizin sonuçlarını göstermektedir. İşletmelerin mevcut durumda dezavantaj olarak gördükleri hususların herbirinin ortalamasının 2.5'tan büyük olması (sadece bir unsur 2.47 ortalama ile 2.50'nin altında), işletmelerin belirtilen dezavantajların yaygınca geçerli olmadığını algıladıklarını ortaya koymaktadır. Mevcut durumda katılım oranı en fazla olan dezavantaj unsurları 2.57 ortalama ile "gereksiz internet kullanımı verimi düşürüyor", 2.43 ortalama ile "interneti kullanan işletme sayısı az", 2.60 ortalama ile "tedarikçiler veya müşteriler on-line olmuyor" ve "2.57'lik ortalama ile "internette yapılan iş anlaşmalarının kanuni bağlayıcılığı yok" unsurlarına verilen yanıtlardır. Özellikle 3.00'in üzerinde ortalama ile "faaliyetlerde maliyet azaltmıyor" (3,23 ortalama), "faaliyetlerde etkinlik sağlamıyor" (3,60 ortalama), "yüksek başlangıç maliyetleri" (3,09 ortalama), "internete aşına olmamak" (3,11 ortalama), "teknik olarak kullanımı çok karışık" (3,71

ortalama), ve “mesajın ulaştığından emin olunmuyor” (3,22 ortalama), örneklem işletmelerce katılım görmeyen dezavantaj unsurlarıdır.

Mevcut durumda internetin sunduğu dezavantajların algılanması ile bu dezavantajların gelecekteki durumu hakkındaki değerlemeler eşli-t testi ile analiz edildiğinde, işletmelerin mevcut dezavantaj unsurlarının gelecekte hafifleyeceğine inandıkları ortaya çıkmaktadır. Örneklem işletmelere belirtilen 11 dezavantaj faktörünün hepsinin gelecekteki değerlendirme ortalaması, mevcut değerlendirme ortalamasından fazla olması, işletmelerin gelecekte bu dezavantaj unsurlarına daha az katıldıklarını göstermektedir. “Gereksiz internet kullanımı verimi düşürüyor” unsuru haricindeki bahsedilen tüm dezavantajların mevcut olarak algılanışı ile gelecekteki beklenen değerlemesi, istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde ($p < 0.01$) farklılık göstermektedir.

V. SONUÇ

Bu çalışma KOBİ’lerde internet kullanım profilini ve KOBİ’lerin internetin avantaj ve dezavantajlarına ilişkin algılamalarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. KOBİ’lerin internete ilişkin avantaj ve dezavantaj algılamalarının mevcut durumu ortaya konduğu gibi, avantaj ve dezavantajların gelecekteki gelişimine değin beklentiler de saptanmıştır.

İnternete bağlı KOBİ’ler interneti en çok e-mail, web sayfalarını araştırmak, ürün ve piyasa araştırması yapmak için kullanmaktadırlar. Ftp, iş ilanı vermek, video-konferans en az kullanılan alanlardır.

İnternetin KOBİ’lerce algılanan en önemli avantajı “erişim” temin etmesidir. En çok katılım gören avantaj unsurları, “24 saat erişilebilir olmak”, “ucuz maliyetli erişim”, “potansiyel müşterilere erişim” ve “uluslar arası piyasalara kolay erişim”dir. Bunun yanı sıra “işletme imajını güçlendirmek”, “uluslar arası imaj oluşturmak” ve “piyasa hakkında bilgi edinmek” katılım oranı yüksek avantaj faktörleridir.

Gereksiz internet kullanımının verimi düşürmesi, interneti kullanan işletme sayısının az olması, tedarikçiler veya müşterilerin on-line olmaması ve internette yapılan iş anlaşmalarının kanuni bağlayıcılığının olmaması internet hakkında algılanan dezavantajlardır. Ancak yanıt ortalamaları, işletmelerin bu dezavantajlara katılım derecesinin çok yüksek olmadığını (“kesinlikle katılıyorum” değil, bunun aksine, “katılıyorum” ile “fikrim yok” aralığında ortalama) göstermektedir.

İşletmeler, internetin gelecekte daha avantajlı bir araç olacağına inanmaktadırlar. Benzer şekilde, işletmeler internet hakkında mevcutta algıladıkları olumsuzlukların gelecekte azalacağını düşünmektedirler.

21.yüzyılın dışarıya açılımcı, kıyasıya rekabet ile tanımlanan bir iş ortamını temsil ettiği düşünüldüğünde, işletmeler bilgiyi elde edip, işleme etme konusunda kendilerini daha da geliştirme durumunda kalacaklardır. Bu anlamda internet tüm işletmeler için piyasalarda “erişimi” sağlamada önemli bir araç olacaktır. İnternetin daha da yaygınlaşması ile video-konferans, iş ilanı vermek, ödeme yapmak gibi şu an KOBİ’lerce rağbet görmeyen faaliyetler sanal ortamda daha yaygınca yapılacaktır. Bu açıdan internet, işletmeler için geleceğin vazgeçilmez bir aracı olarak gözükmektedir.

KAYNAKÇA

AVLONITIS, Geoerge J. ve Despina A.KARAYANNI, “The Impact of Internet Use on the Business-to-Business Marketing”, *Industrial Marketing Management*, Vol:29, 441-459, 2000.

AVRUPA TİCARET ARAŞTIRMASI 2000, *Grant Thorton International*, Capital Dergisi eki, 64 sf., 2000.

BİAR , *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi ve Mevcut Durumu*, Eğitim Yayınları No:10, Reta-Reklam Dağıtım, 1990.

CHAPMAN Paul, Mike JAMES-MOORE, Michael SZCZMYGIEL ve Diana THOMPSON, “Building Internet Capabilities in SMEs”, *Logistics Information Management*, Vol:13, No:6, 353-360, 2000.

ÇONKAR, Kemalettin(1992), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri*, BİAR-Konrad Adenauer Stiftung Yayını, Ankara, 1992, s.5.

DUTTA Soumitra ve Philippe EVRARD, “Information Technology and Organisation within European Small Enterprises”, *European Management Journal*, Vol:17, No:3, June, 239-251, 1999.

FEHER Annamaria ve Elizabeth TOWELL, “Business Use of the Internet”, *Internet Research: Electronic Networking Application and Theory*, Vol:7, No:3, 195-200, 1997.

HAMILL, Jim, “The Internet and International Marketing”, *International Marketing Review*, Vol:14, No:5, 300-323, 1997.

HORMOZI, Amir M, William T.HARDING ve Utpal BOSE, “Is the Internet Feasible and Profitable for Small Businesses?”, *SAM Advanced Management Journal*, Summer, 20-27, 1998.

- KARAKAYA Fahri ve Fera KARAKAYA, "Doing Business on the Internet", *SAM Advanced Management Journal*, Spring, 10-14, 1998.
- KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali, *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*, Karizma Yayıncılık, İstanbul, 1997.
- MCBRİDE, Neil, "Business Use of Internet: Strategic Decision or Another Bandwagon", *European Management Journal*, Vol:15, No:1, February, 58-67, 1997.
- MONTEALEGRE, Ramiro, "Waves of Change in Adopting the Internet", *Information Technology & People*, Vol:11, No:3, 235-250, 1998.
- ÖZGEN, Halil ve S.DOĞAN, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Tübitak Matbaası, Ankara, 1997.
- PALMER, Janet, "Internet Access in Bahrain: Business Patterns and Problems", *Technovation*, vol:20, 451-458, 2000.
- PAWAR Badrinarayan Shankar ve Ramesh SHARDA, "Obtaining Business Intelligence on the Internet", *Long Range Planning*, Vol:30, No:1, 110-121, 1997.
- ROVERE, Renata Lebre, "Diffusion of Information Technologies and Changes in the Telecommunications Sector", *Information Technology & People*, Vol:11, No:3, 194-206, 1998.
- SAMİEE, Saeed, "Exporting and the Internet: a Conceptual Perspective", *International Marketing Review*, Vol:15, No:5, 413-426, 1998.
- SAMUELS, J.M., F.M. WILKES ve R.E.BRAYSHAW, *Management of Company Finance*, Chapman and Hall, 1995.
- SARIASLAN, Halil, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları*, TOBB Yayınları No:281, Atak Ofset, 18 sf, 1994.
- STERRETT, Charles ve Amit SHAH, "Going Global on the Information Super Highway", *SAM Advanced Management Journal*, Winter 1998, 43-48, 1998.
- WALCZUCH Rita, Gert Van BRAVEN ve Henriette LUNDGREN, "Internet Adoption Barriers for Small Firms in the Netherlands", *European Management Journal*, Vol:18, No:5 October, 561-572, 2000.
- WALTERS David ve Geoff LANCATER, "Using the Internet as a Channel for Commerce", *Management Decision*, Vol:37, No:10, 800-816, 1999.

TÜRK PARLAMENTER REJİMİNDE CUMHURBAŞKANLIĞI

*Öğr. Grv. Dr. Hasan Hüseyin Akkaş**

ÖZET

1982 Anayasası, sistemin tıkanıklığını gidermek üzere yürütme içinde cumhurbaşkanının yetkilerini artırmış ancak güçlendirilmiş bir cumhurbaşkanının parlamenter sistemi değiştireceği tartışmalarını da gündeme getirmiştir. Bu tartışma, cumhurbaşkanlığı seçiminin yöntemine de yansımıştır.

Bu çalışma cumhurbaşkanlığı sisteminin Türkiye'nin siyasi sürecinde nasıl bir gelişme gösterdiğini açıklamayı amaçlamaktadır. Ayrıca çalışma da, 1982 Anayasası sonrası tartışılan cumhurbaşkanının konumu ve yarı-başkanlık, başkanlık ve parlamenter sistemlerdeki cumhurbaşkanının konumuyla ilgili değerlendirmeler bu kapsamda açıklanacaktır.

ABSTRACT

This article is to explain the strong office of the presidency in the parliamentary system in Turkey in the post-1980 period with particular reference to the presidential election crisis that acquired significance in Turkish politics in the aftermath of the 1960 coup. Moreover I try to clarify president status in parliamentary, presidential and semi-presidential systems. By explaining president's status in Turkish parliamentary system, I also try to clarify the post-1980 presidential debate in contemporary Turkish politics.

I. BAŞKANLIK SİSTEMİ

Siyasal rejimler, toplumların sosyal, kültürel, tarihi, siyasi, fiziki ve coğrafi şartlarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Dünyada uygulanan Cumhurbaşkanlığı modeli göz önüne alındığında başkanlık, yarı-başkanlık ve parlamenter sistem ile bu sistemlerin türevleri olan modeller benimsenmekte ve uygulanmaktadır. Günümüzde yarı-başkanlık sistemine Fransa, parlamenter sisteme İngiltere ve başkanlık sistemine Amerika model oluşturmaktadır. Amerikan başkanlık sistemi, tarihi bağlılıktan ziyade Amerikan halkının pragmatik düşüncelerinin ürünüdür.

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon Meslek Yüksek Okulu

1787 yılında Philadelphia’da toplanıp anayasayı yapan meclis, yürütme erkini başkana vermiştir¹. Bu erk, ona güçlü bir örgüt kurma fırsatı sağlamaktadır. Başkan, yardımcılarının önerilerini dinlese de onlara uyma zorunluluğu yoktur. Başkan Lincoln’un kendisine muhalefet eden bakanlara, *yedi hayır bir evet, evetler kazanır*² sözü meşhurdur. Başkanın seçimle işbaşına gelmiş olması, yasama karşısında birtakım üstünlükleri beraberinde getirir. Yürütme erkine sahip olan başkan, icraatını gerçekleştirebilmek için yardımcılar, danışmanlar ve üst düzey bürokratların atamasını yapma yetkisine sahiptir. Başkanın, Kongre karşısında siyasal sorumluluğu yoktur. Ancak cezai ve hukuki sorumluluğu bulunan başkanın *impeachment* (anayasal azil) ile görevine son verilebilir³.

Başkan, Kongre’nin faaliyetlerine karışmaz ise de, uygulamada yürütmenin daha güçlü konumda olması nedeniyle uygulayacağı politikaları açıklayarak, Kongreyi etkilemeye çalışır. Başkan, Kongre’nin yasa önerisini veto etme hakkına sahiptir. Kongre, üçte iki çoğunlukla başkana rağmen yasa çıkartabilse de, parti yapısı ve meclisin işleyişi bu durumu güçleştirmektedir⁴.

Yasama ve yürütme arasında, kontrol ve denge (checks and balances) ilişkisi vardır. Yargı, yasama ve yürütme gücü, devletin farklı organları arasında dağıtılmıştır. Yürütmeyi başkan ve yardımcıları, yasamayı Kongre ve kanunların uygulanmasını kontrol edecek organ Yüksek Mahkemedir⁵. Amerikan siyasi yapısında kuvvetler ayrılığı ilkesi, yasama ve yürütmenin tamamen birbirlerinden ayrıldığı anlamına gelmez⁶. Kısaca 1787 Amerikan anayasası teoride kuvvetlerin ayrılığı ilkesini benimsemesine rağmen uygulamada kuvvetlerin işbirliği ilkesini benimsemiştir.

II. YARI-BAŞKANLIK SİSTEMİ

Yarı-başkanlık sisteminin kaynağı Fransa’dır. 1950’li yıllarda ortaya çıkan Cezayir sorunu, Fransa’da koalisyonlarla kurulan güçsüz iktidarlar ve cumhurbaşkanının sembolik yetkileri, siyasal istikrarsızlık yaratmıştı. 1958

¹Mehmet TURHAN, *Hükümet Sistemleri ve 1982 Anayasası*, Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Diyarbakır,1989, s.34.

²Manfred C. VERNON., *Devlet Sistemleri*, çev.Mümtaz Soysal, Ankara-1961, s.138.

³Ayferi GÖZE, *Siyasal Düşünceler ve Yönetimler*, Beta Basın-Yayım-Dağıtım, İstanbul 1995, s.478-480.

⁴Esat ÇAM, *Siyaset Bilimine Giriş*, Der Yayınları, İstanbul, 1987, s.518.

⁵ Murat YANIK, *Başkanlık Sistemi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, ALFA Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 1997, s.28-29.

⁶Ergun ÖZBUDUN, *Türk Anayasa Hukuku*, Yetkin Yayınları, Ankara,1990,s.20-21.

askeri darbesine neden olan iç ve dış olaylar sonrasında iktidar olan De Gaulle, siyasal rejimde değişiklik yaparak yürütmeyi güçlendirmiştir. 1962 yılında yapılan anayasa değişikliği ile cumhurbaşkanının doğrudan halk tarafından seçilmesinin kabul edilmesi, Fransız siyasal rejimini parlamenter sistemden uzaklaştırarak başkanlık sistemine yaklaştırmıştır⁷.

Fransız Anayasanın 19. maddesinde yer alan “cumhurbaşkanının uygulamaları, başbakan ve ilgili bakan tarafından imzalanınca yürürlüğe girer” hükmü, parlamenter sisteme benzese de, 16. maddede “cumhurbaşkanına olağanüstü yetkilerin verilmesi ve halk tarafından seçilmesi” yöntemi, Fransız sistemini başkanlık rejimine yaklaştırmıştır. Fransız siyasal sistemi, Amerikan başkanlık sistemi ile İngiliz parlamenter sisteminin karması olarak değerlendirilse⁸ de, cumhurbaşkanının şahsi özelliklerine ve siyasal yapının oluşum biçimine bağlı olarak parlamenter ve başkanlık sistemleri arasında bir “gelip gitme” olarak nitelendirilebilir⁹.

Özbudun, Fransız Anayasasının kurduğu hükümet sistemini diğer rejimlerden ayırırken aşağıdaki noktalara işaret etmektedir¹⁰;

*1.Parlamenter sistemde, cumhurbaşkanının yaptığı işlemler karşı-
imzaya tabi tutulur. Ancak 1958 Fransız Anayasasının 16. maddesi
cumhurbaşkanına, olağanüstü yetkiler tanımaktadır.*

*2.Fransız cumhurbaşkanı, bakanlar kurulunda alınan kanun
hükmündeki kararnamelerde, ortak karar yetkisine sahip tutulmaktadır.
Halbuki parlamenter sistemde cumhurbaşkanı yetkilendirilmediğinden
yapacağı işlemler üzerinde de sorumluluğu yoktur.*

*3.Fransız cumhurbaşkanının bakanlar kurulu toplantısına katılması
biçimsel olmaktan öte ve kararların alınmasına katılması ise, sistemi
parlamenter rejimden uzaklaştırmaktadır.*

*4.1958 Anayasası, 1962 yılında yapılan bir değişiklikle
cumhurbaşkanının doğrudan halk tarafından seçilmesi ilkesinin
benimsenmesi, sistemi parlamenter rejimden uzaklaştırarak başkanlık
rejimine yaklaştırmıştır.*

Lijphart, Fransız sistemini Amerikan başkanlık sistemi içinde nitelendirdiği halde¹¹, Hague ve Harrop “sınırlı bir yürütme” içinde

⁷Mümtaz SOYSAL, *100 Soruda Anayasanın Anlamı*, Gerçek Yayınları, İstanbul,1990, s.318.

⁸ÖZBUDUN, a.g.e., s.318.

⁹Arend LIJPHART, *Çağdaş Demokrasiler*, çev.Ergun ÖZBUDUN ve Ersin ONULDURAN, Türk Demokrasi Vakfı ve Siyasi İlimler Derneği Ortak Yayını, Ankara,1986, s.55.

¹⁰ÖZBUDUN, a.g.e., s.315-316.

değerlendirmektedir¹². Duverger ise Fransız siyasi yapısını, parlamenter ve başkanlık sistemleri arasında değerlendirir ve yarı-başkanlık olarak tanımlar¹³. O'na göre yarı-başkanlık sisteminin üç tipinden söz etmek mümkündür. Başkan "biçimsel", "güçlü" ya da "gücünü parlamento ile paylaşan" bir konumda olabilir. Fransa'daki başkanlık yapısının ise "güçlü" olduğunu ifade eder¹⁴.

Fransız siyaset bilimcisi Aron, başkanın partisi parlamentoda çoğunluğa sahipse, başkanın güçlü, fakat parlamento çoğunluğu yoksa, halk tarafından seçilse bile gerçek iktidarı başbakana vermek zorunda olduğunu ifade ederken, Fransız başkanlık sisteminin özde parlamenter rejimi içerdiğini belirtmektedir¹⁵. Pickles de hükümetin, başbakan ve onun atadığı bakanlardan oluştuğunu ve meclise olan sorumluluğu dolayısıyla Fransız başkanlık yapısını, parlamenter sisteme benzediğini iddia etmektedir¹⁶.

Duverger, Fransız deneyimindeki bu yapıyı *bir arada yaşama zorunluluğu* olarak değerlendirir ve Amerikan deneyimindeki bölünmüş yönetimle Fransız yapısının benzerliğine dikkati çekerek Amerikan başkanının bir partiden Kongre'nin ise diğer parti tarafından kazanılabileceği ihtimali üzerinde durur¹⁷. Ancak Pierce, Fransa'daki bir arada yaşama ile Amerikan bölünmüş yönetimi arasında fark olduğunu ifade eder. Amerika'da başkan ve Kongre arasında güç paylaşımı vardır fakat Fransa'da başkan ve başbakan arasında ya da başkan ve meclis çoğunluğu arasında böylesine bir paylaşım söz konusu değildir¹⁸.

Turhan, *bir arada yaşama ya da işbirliği içinde* (cohabitation) bulunmayı ele alırken yürütmeyi temsil eden başbakan ve cumhurbaşkanının, farklı ideolojilere sahip olması durumunda kutuplaşma olabileceğini bu

¹¹LİJPHART, a.g.e., s.46.

¹²Rod HAGUE ve Martin HARROP, *Comparative Government and Politics*, Macmillan Education Ltd., London,1987, s.214.

¹³LİJPHART, a.g.e., s.58.

¹⁴Maurice DUVERGER, "A New Political System Model:Semi-Presidential Government", *European Journal Of Political Research*, Amsterdam no.8, 1980, s.165-166.

¹⁵LİJPHART, a.g.e., s.55.

¹⁶Dorothy PICKLES, *The Government and Politics Of France*, Macmillan Education Ltd., London-1972, s.37.

¹⁷Roy PIERCE, "The Executive Divided Against Itself:Cohabitation in France, 1986-1988", *Governance, An International Journal Of Policy and Administration*, Volume.4, Number.3, July-1991, s.284.

¹⁸A.g.m. s.283-284.

durumda ise uzlaşmanın zorunlu olabileceğini vurgulamaktadır¹⁹. Nitekim Fransa'da yapılan 1986 seçimleri sonucunda başkan, meclis ile işbirliği yaparak, güç paylaşımı yolunu seçmiştir. Bu işbirliği çerçevesinde Jacques Chirac içişleri, Mitterand ise dış politika alanında faaliyetlerini yürütmüşlerdir.

III. PARLAMENTER SİYASAL REJİMDE CUMHURBAŞKANI

Parlamenter rejimde yürütme erki, "düalist" nitelikte olup kendi içinde V. Fransız Cumhuriyetinde olduğu gibi cumhurbaşkanına üstünlük tanıyan sistemler ve İngiltere, Almanya İskandinav ülkeleri, İtalya gibi bakanlar kuruluna üstünlük tanıyan sistemler olarak ikiye ayrılmaktadır²⁰. Yasama erkine karşı sorumlu olmayan cumhurbaşkanının yaptığı tüm işlemler, karşı-imza kuralı gereği ilgili bakan tarafından imzalanır. Cumhurbaşkanının asıl görevi devleti ve ulusal birliği temsil etme, yasama ve yürütme arasındaki dengeyi sağlama ve sorunları çözmede gerekirse aracılık yapmaktır.

Parlamenter sistemde yasama gücü, sahip olduğu mekanizmalarla, yürütmenin yapacağı keyfi uygulamaları engellemeye çalışır²¹. Ancak parlamentoda güçlü olsa bile hükümeti oluşturan unsurlar kırılmalı bir yapıya sahipse, yürütmenin istikrarsızlaşmasına ve parlamenter sistemin zayıflamasına neden olabilmektedir.

IV. TÜRK PARLAMENTER REJİMDE CUMHURBAŞKANLIĞI

Cumhurbaşkanları, Cumhuriyet Türkiye'sinde bazen güçlü, bazen sembolik olarak görev yapmışlardır. Tarihi süreç, cumhurbaşkanlığı sisteminin parlamenter rejim içerisinde kalınarak bir takım değişimlere uğradığını göstermektedir. Bu değişimin en önemlisi, uygulanan seçim sistemi neticesinde partilerin tek başına iktidara gelememesi, yürütmenin diğer kolu olan cumhurbaşkanlığı makamını güçlendirme ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Sorun, bu durumun parlamenter rejimin özünü değiştirip değiştirmediğidir. Cumhurbaşkanının yetkilerini artırma çerçevesinde yapılan başkanlık ve yarı-başkanlık sistemi tartışmalarına açıklık getirebilmek için

¹⁹TURHAN, a.g.e., s.82.

²⁰ Zafer GÖREN, *Anayasa Hukukuna Giriş*, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayını, İzmir 1999, s.227.

²¹LİJPHART., a.g.e., s.48-49.

Türkiye Cumhuriyetinin kuruluşundan bugüne kadar geçirmiş olduğu siyasi süreçteki cumhurbaşkanlığının konumunu ortaya koymak gerekir.

Türk siyasi rejiminde, 1921'den 1924'e kadar uygulanan sisteme "Kuvvetler Birliği ve Meclis Hükümeti Sistemi" adı verilir. Buna göre, yasama ve yürütme meclise aittir. Ayrıca 1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanununda devlet başkanlığı makamının yer almamış olması, Meclis Hükümeti Sistemi'nin bir diğer özelliğini göstermektedir²². Ancak 1921 Anayasası ile getirilen hükümet sistemi, parlamenter rejime geçiş yolunda ortaya çıkan bir süreç olarak değerlendirilmelidir. Çünkü Meclis'in yürütme organını (İcra Vekilleri Heyeti) etkilemesi ve yürütmenin de bireysel ve ortaklaşa sorumluluğu, Atatürk'ün yürütmeyi destekleyecek Anadolu ve Rumeli Müdafaa-i Hukuk Grubu'nu oluşturması parlamenter sisteme geçiş yönünde önemli gelişmelerdir. Turhan da yürütme ve yasamanın meclis tarafından yerine getirilmesi ve bakanların güvenoyu almaları nedeniyle 1921'de uygulanan Meclis Hükümeti Sisteminin parlamenter sisteme benzediğini ifade etmektedir²³.

1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanununun uygulanmasında her ne kadar kuvvetler birliği ilkesi uygulanmışsa da, bu durum daha çok parlamentoda tek partinin bulunması ve yeni bir devletin kurulmuş olmasından kaynaklanmıştır²⁴. Ancak 1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanununda başbakan ve bakanlara sorumluluk verilmesi ve çok partili sistem denemeleri, tek parti döneminin parlamenter demokratik rejime geçişi amaçladığı sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

A) 1924 ANAYASASINA GÖRE CUMHURBAŞKANLIĞI SİSTEMİ

Cumhurbaşkanı seçimi ile ilgili 1924 Anayasasının 31.maddesi ve "cumhurbaşkanının çıkaracağı bütün kararlardan ilgili bakan tarafından imzalanma zorunluluğu (karşı-imza kuralı)" ile ilgili 39.maddesi, parlamenter rejimin temel özelliklerini yansıtmaktadır²⁵. Özdemir de 1924 Anayasasının parlamenter sistemi getirdiğini çünkü başkanın gücünün sınırlandırılarak sembolik bir yapıya dönüştürüldüğünü ifade etmektedir²⁶.

²²Bülent TANÖR, *Osmanlı-Türk Anayasal Gelişmeleri*, Der Yayınları, İstanbul 1992, s.208-211.

²³TURHAN., a.g.e., s.25.

²⁴Ergun ÖZBUDUN, Üstün ERGÜDER, v.d., *Perspectives On Democracy In Turkey*, Turkish Political Science Association, Ankara-1988, s.14-16.

²⁵Suna KİLİ, *Türk Anayasaları*, Tekin Yayınları, İstanbul,1982, s.47-50.

²⁶Hikmet ÖZDEMİR, *Devlet Krizi*, Afa Yayıncılık, İstanbul,1989, s.23-24.

Tanör, 1924 Anayasasının, “millet adına egemenlik hakkının kullanılmasının sadece meclise verilmesi” ile ilgili 4.maddesi, “yasama ve yürütme erkinin mecliste olduğu ve onda toplandığını” belirten 5.maddesi, ve “meclisin hükümeti düşürebilmesi” ile ilgili 7.maddesinin, Meclis Hükümeti Sistemi’ni koruduğunu belirtir. Ancak Tanör’e göre Anayasanın “yasama yetkisini meclise verdiği” 6.maddesi, “yürütme yetkisini meclis tarafından seçilen cumhurbaşkanı ve bakanlar kuruluna veren” 7.maddesi, “başbakan ve bakanların seçilme yöntemleri” ile ilgili 44.maddesi ve “hükümetin politikalarından bakanların sorumlu tutulmaları” ile ilgili 46.maddesi parlamenter sistemin niteliklerini göstermektedir²⁷. Tanör 1924 sisteminin parlamenter rejime özgü bir takım unsurları içerirse de özde, kuvvetler birliği ve meclis üstünlüğü ilkesine bağlı kaldığını ifade etmektedir.

Özbudun ise, 1924 Anayasasının meclis hükümeti ile parlamenter sistem arasında karma bir sistem olduğunu belirtmektedir. O’na göre 1924 Anayasasıyla getirilen sistem, kuvvetler birliği ve görevler ayrılığıdır²⁸. Tachau’ya göre, cumhurbaşkanı seçimi ile parlamento seçimlerinin aynı anda yapılmasının, parlamento ile başkan arasında uzlaşma zorunluluğunu getirdiğini belirtmektedir²⁹. Atatürk, hem Cumhuriyet Halk Partisinin lideri hem de cumhurbaşkanıdır. İnönü milli şef ve aynı zamanda partinin lideridir. Demokrat partinin kurucusu Bayar cumhurbaşkanı, aynı partinin bir diğer milletvekili Adnan Menderes ise başbakan olarak görev yapmışlardır.

B) 1961 ANAYASASINA GÖRE CUMHURBAŞKANLIĞI SİSTEMİ

1961 Anayasasının 95.maddesi “cumhurbaşkanının meclis tarafından seçilmesini”, 6.maddesi “yürütme görevinin cumhurbaşkanı ve bakanlar kuruluna verilmesini”, 97.maddesi “milletin birliğini temsil etme görevinin cumhurbaşkanına verilmesini”, 98. ve 99. maddeler ile de “cumhurbaşkanının sorumsuzluğu ve sorumluluğun ilgili bakana ait olmasını” düzenlemekle Türk siyasal rejimi, parlamenter sistemin özelliğini taşımaktadır. Ayrıca 1961 Anayasasının 89. ve 104.maddeleri “hükümeti düşürmeyi, güvensizlik oyu verilmesi ve meclis tarafından kabul edilmesi” ile 108.maddede yer alan “başbakanın cumhurbaşkanından seçimleri yenileme istemi”, yürütmenin

²⁷TANÖR, a.g.e., s.238-240.

Ayrıca bakınız, İlhan ARSEL, *Türk Anayasa Hukuku*, Mars Ticaret ve Sanayi A.Ş., Ankara, 1959,s.309-320.

²⁸ÖZBUDUN, *Perspectives On Democracy In Turkey*, s.10.

²⁹Frank TACHAU, *Turkey The Politics Of Authority Democracy and Development*, Praeger Publishers, New York,1984, s.48.

ancak gensoru ve güvenoyu alamama gibi nedenlerle düşürülebileceğini hükme bağlamaktadır³⁰.

Dodd'a göre 1961 Anayasası, cumhurbaşkanına aracı bir rol vermiştir. Cumhurbaşkanı seçimlerinin, parlamentonun seçim dönemi dışında yapılması ve cumhurbaşkanının parti üyeliği ilişkisinin ortadan kalkması, klasik parlamenter rejimin özelliğini yansıtmaktadır³¹. Weikar da 1961 Anayasasında yer alan cumhurbaşkanının yedi yıllık bir dönem için seçilmesi, parti ile ilişkisinin kesilmesi zorunluluğu ve meclis ya da senato üyeliklerinden ayrılmasının cumhurbaşkanını, parti politikasından uzaklaştırarak, devletin daha çok manevi bir sembolü haline getirdiğini ifade etmektedir³².

1961 Anayasası ile getirilen milli bakiyeli nisbi temsil seçim sistemi, temsilde adalet gereği, sayı olarak en küçük partinin bile parlamentoda temsil edilmesine imkan tanımıştır. Böylece partilerin güçleri bölünmüş ve istikrarlı hükümetler kurulamamıştır. Yönetimde istikrar ve temsilde adalet ilkelerinin birbirini dengeleyecek biçimde siyasal yapının oluşmaması, hükümet istikrasızlığına neden olmuştur. Partilerin cumhurbaşkanını seçmede uzlaşamamaları; bir yandan 1980 askeri hareketinin "meşruiyet" faktörlerinden birini oluştururken, diğer taraftan yapılacak olan bir anayasada yürütme erkinin güçlendirilmesine bir dayanak teşkil etmiştir.

C) 1982 ANAYASASINA GÖRE CUMHURBAŞKANLIĞI SİSTEMİ

1980 öncesi istikrarsızlıkların giderilebilmesi için oluşturulan yeni anayasa, yürütmeyi güçlendirmiştir. Parlamenter rejim, yürütme erkini kullanırken zayıf ve tarafsız bir cumhurbaşkanlığı modelini öngördüğü halde, 1982 Anayasasının getirdiği güçlü cumhurbaşkanlığı modeli tartışmalara neden olmuş ve sistemi, başkanlık ya da yarı-başkanlık rejimine dönüştürdüğü iddiaları ortaya atılmıştır³³. 1982 Anayasasının şekillendirdiği cumhurbaşkanlığı modelinin açıklanması, günümüzde yapılan sistem tartışmalarının değerlendirilmesi bakımından önemlidir.

1982 Anayasasının 104.maddesi, cumhurbaşkanının görev ve yetkilerini ayrıntılı olarak açıklamaktadır³⁴. Yarı-başkanlık ya da başkanlık rejiminin en temel niteliği başkanın halk tarafından seçilmesidir. Özbudun,

³⁰ÖZBUDUN, *Türk Anayasa Hukuku*, s.149-154.

³¹C. H. DODD, *Politics and Government in Turkey*, California Press, Berkeley,1969, s.119.

³²Walter F. WEIKER, *The Modernization Of Turkey. From Atatürk To Present Day*, Halmers and Meier Publishers, New York,1981, s.225.

³³TURHAN, a.g.e., s.101.

³⁴SOYSAL, a.g.e., s.319.

1962 yılında Fransız Beşinci Cumhuriyet Anayasasında yapılan değişiklikle cumhurbaşkanının halk tarafından seçilmesine geçilmeseydi, Fransız sisteminin De Gaulle'den sonra geleneksel parlamentarizme doğru bir evrim geçireceğini ifade eder. Soysal da 1982 Anayasasının getirdiği cumhurbaşkanlığı modelinin, 1961 Anayasasından temel nitelikleri bakımından farklı olmayan bir parlamenter rejimi öngördüğünü belirtmektedir³⁵.

Özdemir, 1982 Anayasasının 1958 Fransız Başkanlık modeline benzer bir sistem getirdiğini belirtmekte³⁶, Parla da 1982 Anayasasının başkanlık sistemini getirdiğini iddia etmektedir³⁷. Ancak Üskül'e göre 1982 Anayasası, parlamenter rejimi getirmekle birlikte cumhurbaşkanlarının kişisel davranışlarının, sistemin yozlaşmasına neden olabileceği uyarısında bulunmaktadır³⁸.

1982 Anayasasının, cumhurbaşkanının görev ve yetkileri bakımından 1958 Fransız Anayasasına benzediği ileri sürülse de, 1982 Anayasasında yer alan cumhurbaşkanının yetkilerine bakıldığında, Fransa kadar ileri gitmediği açıkça görülebilir. Erdoğan, 1958 Fransız Anayasasını değerlendirirken başkanın olağanüstü durumlarda tek başına karar alma yetkisine sahip olduğunu vurgulayarak³⁹, cumhurbaşkanının Fransa'daki konumunun çok daha güçlü ve yürütmenin gerçek sahibi olacak kadar yetkilendirildiğini belirtir.

Kısaca 1982 Anayasası yürütme içinde cumhurbaşkanlığı makamını güçlendirerek, 1980 öncesi yaşanan sorunları ortadan kaldırmayı amaçlamıştır. Cumhurbaşkanının sahip olduğu yetkiler bakımından sistemin başkanlık modeline yaklaştığı iddia edilse de, cumhurbaşkanının parlamento tarafından seçilmesi, yapacağı işlemlerin karşı-imza kuralına bağlanması gibi

³⁵SOYSAL, a.g.e., s.319-320.

³⁶ÖZDEMİR, a.g.e., s.36,

Hikmet ÖZDEMİR, *Sivil Cumhuriyet*, Boyut Yay., İstanbul,1991, s.119-123,

Oktay EKŞİ, *Hürriyet*, 9 kasım 1990,

Taha PARLA, *Türkiye'de Anayasalar*, İletişim Yay., İstanbul,1991, s.73-74.

³⁷A.g.e., s.74.

³⁸Zafer ÜSKÜL., *Türkiye'nin Anayasa Sorunu*, AFA Güncel Olaylar Dizisi 4, İstanbul,1991, s.46-51.

DODD, *Politics and Government in Turkey*, s.111-112.

³⁹Mustafa ERDOĞAN, *1982 T.C. Anayasasına Göre Cumhurbaşkanının Hukuki Durumu*, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara,1987, s.37-38.

nedenlerden dolayı 1982 Anayasasında yer alan cumhurbaşkanlığı sisteminin, parlamenter rejim içerisinde kaldığı sonucu çıkarılabilir.

V. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türk toplumunun sosyo-politik geleneğine bakıldığında liderlere daha fazla önem verildiği görülür. Ayrıca parti sistemi, kurumların yapısı ve sivil örgütlenmelerin işleyişi, *devlet baba* (paternalist state) geleneğini yansıtmaktadır. Türk siyasi yaşamında normlar üretilmediğinden demokrasinin temel dayanaklarından olan halkın temsil mekanizması, liderlerin kontrolünde yozlaşabilmektedir. Bunun sonucu olarak siyasal yapı uzlaşma platformu olmak yerine ayrışmayı teşvik etmekte, liderliğin önemi nedeniyle de sistemin sorunlu olduğu belirtilmekte ve siyasal yapı ile toplumun bağları zayıflamaktadır.

Cumhuriyetle birlikte kurumsallaşmaya çalışan Türk demokrasisi sahip olduğu değerlerle, kendine özgü bir gelişim sürdürmektedir. Demokratik kültür, teknolojik ve toplumsal değişime bağlı olarak gelişme gösterir. Ülkemizde seçilen cumhurbaşkanları, 3. cumhurbaşkanı Celal Bayar dışta tutulursa, Turgut Özal'a kadar asker kökenlidirler. Bunun nedeni, ordunun sivil otoriteye müdahale etmesinden ziyade, siyasi yapının kurumsallaşamamasıdır.

1982 Anayasası, cumhurbaşkanının görevlerini ayrıntılı olarak açıklamaktadır. 1989 cumhurbaşkanlığı seçimi sonrasında yapılan başkanlık sistemi tartışmaları, 8. cumhurbaşkanı Turgut Özal'ın durumuyla ilgilidir. Özellikle Yıldırım Akbulut başbakanken, Özal'ın cumhurbaşkanlığı dönemi başkanlık sistemine dönüşmüştür. 9. cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, başbakanlık döneminde başkanlık sistemine olumsuz yaklaşırken, cumhurbaşkanlığı döneminde başkanlık sisteminin araştırılması için komisyon görevlendirmiştir⁴⁰. 10. cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer de 1982 Anayasasının ortaya koyduğu cumhurbaşkanının statüsünün parlamenter rejimdeki konumunu aştığını ifade etmektedir.

Siyasi bakımdan kurumları olgunlaşmamış ve meşruiyet sorunu nedeniyle müdahalelere maruz kalmış bir sistemde, cumhurbaşkanının halk tarafından seçilmesinin, mutlak iktidarı da beraberinde getirebileceği endişesi mevcuttur. Başkanlık ve yarı-başkanlık sistemlerine sorunlarımızın çözüleceği bir mekanizma olarak bakabilmek için, her şeyden önce bu sistemi yaşayan ülkelerin asgari değerlerinin ortaya konulması gerekir. Aksi halde uygulanacak olan sistem, sorunları daha da artırabilir.

⁴⁰ YANIK, *Başkanlık Sistemi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği*, s.119-120.

Ülkemizde cumhurbaşkanları bazen “sembolik”, bazen “etkin rol” üstlenerek demokratik organlar arasındaki dengeyi sağlamaya çalışmışlardır. Bu durum Türkiye'nin güçlü bir devlet geleneğine sahip olduğunu ve bu geleneğin tarihi süreçteki dayanaklarını gösterir. Cumhurbaşkanlığı konusundaki başkanlık sistemi istemlerinin, günümüze kadar sahip olunan demokratik kazanımların maliyetine nasıl katlanacağını kestirmek güçtür.

Kısaca cumhurbaşkanlığının konumu hususunda yapılan tartışmalar ve sorunların giderilmesine yönelik ileri sürülen yeni arayışlar, toplumun ve kurumların gelişim süreçleri dikkate alınarak sürdürülmelidir. Parlamenter rejime yönelik eleştiriler ve başkanlık sistemi taleplerinden hareketle yapılacak sistem değişikliği mevcut durumu daha da kötüleştirebilir.

KAYNAKÇA

ARSEL, İlhan, *Türk Anayasa Hukuku*, Mars Ticaret ve Sanayi A.Ş., Ankara, 1959.

ÇAM, Esat, *Siyaset Bilimine Giriş*, Der Yayınları, İstanbul-1987.

DODD, C. H, *Politics and Government in Turkey*, California Press, Berkeley-1969.

DODD, C. H, *The Crisis of Turkish Democracy*, The Eothan Press, North yorkshire-1983.

DUVERGER, Maurice, “A New Political System Model:Semi-Presidential Government”., *European Journal Of Political Research*, Amsterdam no.8, 1980.

ERDOĞAN, Mustafa, *1982 T.C. Anayasasına Göre Cumhurbaşkanının Hukuki Durumu*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınları, Ankara-1987.

GÖREN, Zafer, *Anayasa Hukukuna Giriş*, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayını, İzmir- 1999.

GÖZE, Ayferi, *Siyasal Düşünceler ve Yönetimler*, Beta Basın-Yayım-Dağıtım, İstanbul 1995.

HAGUE Rod, and HARROP Martin, *Comparative Government and Politics*, Macmillan Education Ltd., London-1987.

HARRİS S, George, *Turkey Coping With Crisis*, Westview Press, London-1985.

KİLİ, Suna, *Türk Anayasaları*, Tekin Yayınevi, İstanbul-1982.

LİJPHART, Arend, *Çağdaş Demokrasiler*, çev.Ergun ÖZBUDUN ve Ersin ONULDURAN, Türk Demokrasi Vakfı ve Siyasi İlimler Derneği Ortak Yayını, Ankara-1986.

LİPSON, Leslie, *Politika Biliminin Temel Sorunları*, çev.Tuncer KARAMUSTAFAOĞLU, Birlik Yayıncılık, 4. Baskı, Ankara-1986.

ÖZBUDUN, Ergun, *Türk Anayasa Hukuku*, Yetkin Yayınları, Ankara-1990.

ÖZBUDUN, Ergun, Üstün ERGÜDER, Ersin KALAYCIOĞLU ve İlter TURAN, *Perspectives On Democracy In Turkey*, Turkish Political Science Association, Ankara-1988.

ÖZDEMİR,Hikmet, *Devlet Krizi*,Afa Yayıncılık, İstanbul-1989.

ÖZDEMİR, Hikmet, *Sivil Cumhuriyet*, Boyut Yayınevi, İstanbul-1991.

PARLA, Taha, *Türkiye'de Anayasalar*, İletişim Yayınları, İstanbul-1991.

PİCKLES, Dorothy, *The Government and Politics of France*, Macmillan Education Ltd., London-1972.

PİERCE, Roy, "The Executive Divided Against Itself:Cohabitation in France, 1986-1988", *An International Journal of Policy and Administration*, Volume.4, Number.3, July-1991.

SOYSAL, Mümtaz, *100 Soruda Anayasanın Anlamı*, Gerçek Yayınları, İstanbul-1990.

TACHAU, Frank, *Turkey The Politics Of Authority Democracy and Development*, Praeger Publishers, New York-1984.

TANÖR, Bülent, *Osmanlı-Türk Anayasal Gelişmeleri*, Der Yayınları, İstanbul 1992.

TURHAN, Mehmet, *Hükümet Sistemleri ve 1982 Anayasası*, Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Diyarbakır-1989.

ÜSKÜL, Zafer, *Türkiye'nin Anayasa Sorunu*, AFA Güncel Olaylar Dizisi 4, İstanbul-1991.

VERNON, C. Manfred, *Devlet Sistemleri*, çev:Mümtaz SOYSAL, Ankara-1961,

WEIKER, F.Walter, *The Modernization of Turkey From Atatürk To Present Day*, Halmers and Meier Publishers, New York-1981.

YANIK, Murat, *Başkanlık Sistemi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği*, ALFA Basım Yayım Dağıtım, İstanbul- 1997.

TÜRKİYE'DE GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

*Öğr. Gör. Dr. İclal Cimit**

ÖZET

Gayrimenkul yatırımları likit olmayan yatırımlardır. Bu yatırımların ekonomi içinde önemli bir paya sahip olduğu düşünüldüğünde önemli bir kaynağın finansal sistemin dışına çıktığı görülmektedir. Gayrimenkul yatırımlarının menkul kıymetleştirilerek finansal sisteme dahil edilmesi mümkündür. Menkul kıymetleştirme çalışmaları yönelik birtakım kurum ve araçlar geliştirilmiştir. Bu kurumlardan biri de Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO)dır.

Ülkemizde bu konudaki eksiklikliğin giderilmesi ve gayrimenkul sektörünün hareketliliğinin sağlanması amacıyla yönelik olarak GYO'ların kuruluş ve faaliyet esasları 1995 yılında düzenlenmiştir. Daha sonraki yıllarda bu düzenlemede birtakım değişiklikler yapılmıştır. Ülkemizde GYO'lar birtakım vergi teşvikleri ile desteklenmiştir. Aynı zamanda sağladığı nakit getiri, likidite, profesyonel yönetim, portföy çeşitlendirmesi ve performansın sürekli izlenebilmesi gibi avantajlarıyla yatırımcı için cazip hale getirilmeye çalışılmaktadır.

ABSTRACT

Real estate investment are non-liquid investments. Taking into consideration that such investments constitute a considerable part of the national economy, we can say that an important resource falls beyond the financial system. Investments in real estates may be turned into movable assets and thus incorporated in the financial system. Several systems and tools have been developed for these purposes. Real Estate Investment Trusts (REITs) are among such arrangements.

The rules governing the establishment and the business of REITs considered expedient for filling the gap in this field and for providing mobility in the real estate sector, have been laid down in 1995. In subsequent years, some modifications have been brought in these arrangements. In Turkey REITs are subsidised by some taxation facilities. Besides many attempts are being made in order to make these REITs attractive for investors, which already has quite a few advantageous points such as cash income, liquidity, professional management, portfolio diversification and continuous follow-up of the performance.

* Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu

I. GİRİŞ

Gayrimenkul yatırımlarının ekonomideki toplam yatırımlar içinde önemli bir paya sahip olduğu düşünüldüğünde, mevcut sermaye birikiminin gayrimenkul yatırımlarına yönelmesiyle önemli bir kaynağın finansal sistemin dışına çıktığı görülmektedir. Bu durum karşısında finansal sistemin gelişmiş olduğu ülkelerde, likit olmayan gayrimenkul yatırımlarının menkul kıymetleştirilerek finansal sisteme dahil edilmesi yönünde birtakım düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemeler çerçevesinde gayrimenkullerin menkul kıymetleştirilmesine yardımcı olan kurum ve araçlar geliştirilmiştir. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO) da bu kurumlardan biridir.

Türkiye’de de gayrimenkul yatırım ortaklıkları 1997 yılında faaliyete geçmiş en yeni finansal kurumlardan biridir. Bu çalışmada teknik ayrıntılara girilmeden GYO’ların tanımı ve amaçları ele alınacak, daha sonra ise Türkiye’de gayrimenkul yatırım ortaklıklarının yasal düzenlemeleri açıklanmaya çalışılacaktır.

II. GYO’LARIN TANIMI ve AMAÇLARI

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, gayrimenkuller ve gayrimenkul sertifikası gibi gayrimenkullere dayalı sermaye piyasası araçlarından oluşan bir portföy oluşturmak ve portföy çeşitlendirmesi yaparak riski en aza indirerek bu portföyü yönetmek amacıyla kurulmuş ortaklıklardır. Gayrimenkul yatırım ortaklıkları, esas itibarıyla portföy yönetim şirketi olarak da nitelendirilebilirler.¹ GYO’lar başta ABD olmak üzere bugün birçok gelişmiş ülkede, kurumsal bir gayrimenkul yatırımcısı olarak, finansal sektör içinde önemli bir yer tutmakta ve yatırımcıların yoğun talebi ile karşılaşmaktadır. GYO’lar taşınmaz varlıkların, menkul değer şekline getirilerek, bu varlıkların ekonomik değer olarak bölünebilir ve el değiştirilebilir olmasını sağlamaktadır.

GYO’lar prensip olarak menkul kıymet yatırım ortaklıklarıyla aynı olmakla birlikte, menkul kıymet yatırım ortaklıklarından farklılığı portföylerinde menkul kıymet yerine gayrimenkulleri ve bunlara dayalı menkul kıymetleri bulundurmalarından kaynaklanmaktadır.

GYO’lar, hisse senetlerinin halka arzı yoluyla yatırımcılardan toplanan fonlar ile gayrimenkul ve gayrimenkule dayalı menkul kıymetlere yatırım yapmakta, ve portföylerinden elde ettikleri gelirleri ortaklıklarına aktarmaktadırlar. Böylelikle gayrimenkullere bağlanan değerlerin hareketliliği sağlanmakta ve varlık devir hızı arttırılmaktadır. Likit olmayan

¹ Hakan KODAL, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarında Halka Açılma ve Portföy Oluşumu, *Yaklaşım Dergisi*, Sayı:68, Ağustos 1998, s.43.

gayrimenkuller bu yolla finansal sisteme dahil edilerek menkul kıymetleştirilmesi sağlanmaktadır. Bu yöntem ile gayrimenkullerin finansman maliyetlerin düşürülmesi ve finansman imkanlarının da artırılması sağlanmaktadır.

Esas itibari ile likit olmayan alışveriş, eğlence ve iş merkezi gibi gayrimenkuller, gerçek anlamda bir pazar yaratabilen GYO'lar ile kolaylıkla likit hale getirilerek, bu şirketlerin hisse senedi olarak alınıp satılabilmektedir.

Gayrimenkul yatırım ortaklıklarının gayrimenkuller ve menkul kıymetlerden oluşan karma portföyü, gayrimenkulün niteliği gereği enflasyona karşı güçlü bir koruma sağlamakta ve alternatif yatırım araçlarının getirileri ile ters yönde hareket ederek yatırım riskini düşürmektedir.

Gayrimenkul konusunda ülkemizde yatırım amaçlı çok büyük bir talep bulunmaktadır. Bu talep düşünüldüğünde, fon aktarım mekanizmalarının uygulamaya konulamaması ve gayrimenkullerin menkul kıymetleştirilmesi konusunda mevzuatımızdaki eksiklikler, bu konudaki finansman imkanlarından yoksun kalmamıza neden olmaktadır. Bu nedenle de gayrimenkul sermayesi yatırım araçlarına bağlanamamaktadır.

Türkiye'de gayrimenkul sektörü, proje geliştirme ve kurumsal gayrimenkul yatırım şirketlerinden, konut kredisi ve ipotekli piyasalar gibi uzun vadeli gayrimenkul finansman kaynaklarından, sigorta ve ekspertiz şirketleri tarafından oluşturulmuş kontrol mekanizmalarından yoksun kalmıştır.

Ülkemizde bu konudaki eksikliklerin giderilmesi ve gayrimenkul sektörünün hareketliliğinin sağlanması amacıyla yönelik olarak GYO'ların kuruluşlarına, faaliyet ilke ve kurallarına, hisse senetlerinin halka arz etmelerine ilişkin esaslar 22.07.1995 tarih ve 22351 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan VI/7 seri numaralı "Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar ve bu Tebliğ'e ek olarak VI/8 seri numaralı Tebliğ 23.01.1996 tarih ve 22532 sayılı RG'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

III. GYO'LARIN MEVZUATIMIZDAKİ YERİ

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları'na ilişkin özel düzenlemelerin temel dayanağı Sermaye Piyasası Kanunu'dur. 3794 sayılı SerPK ile değişik 2499 sayılı SerPK'nın 32. maddesinde faaliyette bulunabilecek sermaye piyasası kurumları olarak aracı kurumlar, yatırım fonları, yatırım ortaklıkları ve SPK'ca faaliyetlerine izin verilen diğer kurumlar sayılmıştır. SerPK'nın 35. maddesinde ise yatırım ortaklıklarının sermaye piyasası araçları,

gayrimenkul, altın ve diğer kıymetli madenler portföyünü işletmek amacıyla kurulan anonim ortaklıklar olduğu ifade edilmiştir.²

SPK ilk olarak menkul kıymet yatırım ortaklığını düzenlemiştir. Menkul kıymet yatırım ortaklıklarını düzenleyen 31.07.1992 tarih ve 21301 sayılı Mükerrer Resmi Gazete’de yayımlanan VI/4 seri numaralı “Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği”nin amaç ve kapsam başlıklı 1. maddesinde gayrimenkul yatırım ortaklıkları kapsam dışı tutulmuştur.

Bunu takiben GYO’ların kuruluşlarına, faaliyet ilke ve kurallarına, hisse senetlerinin halka arz etmelerine ilişkin esaslar 22.07.1995 tarih ve 22351 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan VI/7 seri numaralı “Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar ve bu Tebliğ’e ek olarak VI/8 seri numaralı Tebliğ 23.01.1996 tarih ve 22532 sayılı RG’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

22.07.1995 tarih ve 22351 sayılı RG’de yayımlanan VI/7 seri numaralı Tebliğ ile buna ek VI/8 seri numaralı Tebliğ, 08.11.1998 tarih ve 23517 sayılı RG’de yayımlanan VI/11 seri numaralı aynı adlı yeni Tebliğ ile yürürlükten kaldırılmıştır.

GYO’lara ilişkin tebliğde gayrimenkul yatırım ortaklıkları şu şekilde tanımlanmıştır: “Tebliğ ile düzenlenmiş usul ve esaslar dahilinde, gayrimenkullere, gayrimenkule dayalı sermaye piyasası araçlarına gayrimenkul projelerine, gayrimenkule dayalı haklara ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapabilen, belirli projeleri gerçekleştirmek üzere adi ortaklık kurabilen ve Tebliğ’de izin verilen diğer faaliyetlerde bulunabilen sermaye piyasası kurumlarıdır”. Tanımdan anlaşılacağı üzere, gayrimenkul yatırım ortaklıklarının asıl işlevi gayrimenkul ve buna bağlı konularda faaliyet göstermektir.³

GYO’ların genel olarak hangi kapsamda faaliyet gösterebilecekleri Tebliğ’in 23. maddesinde aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

- GYO portföyünü oluşturmak, gerektiğinde portföyde değişiklik yapmak, GYO portföyünü çeşitlendirerek yatırım riskini en aza indirecek şekilde dağıtmak, gayrimenkuller, gayrimenkule dayalı işlemler ve menkul kıymetler hakkındaki gelişmeleri sürekli olarak izleyerek GYO portföyünün yönetimine ilişkin gerekli tedbirleri almak, portföyün değerini korumaya ve artırmaya yönelik araştırmalar yapmak veya yaptırmak,

² Kürşat TUNCEL, *Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları Türkiye Uygulaması*, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No:105, Ankara 1997, s.7.

³ Nurgül R. CHAMBERS, *Yasal Düzenlemelerde Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Uygulamadaki Durum*, *Mükellefin Dergisi*, Sayı: 73, Ocak 1999, s.121.

- GYO portföyünü oluşturan veya portföye alınması planlanan varlıklar hakkında gerekli hukuki şartların sağlanıp sağlanmadığını araştırmak, bu hususta gerekli raporların hazırlanmasını temin etmek,
- Portföydeki varlıkların değerinin tespitine ilişkin raporların hazırlanmasını temin etmek,
- Portföy dışarıdan, danışmanlık hizmeti alınması suretiyle yönetiliyorsa ilgili kuruluşların çalışmalarını izlemek,
- Tebliğ ile kendilerine yüklenen diğer görevleri ve yürütülmesine izin verilen diğer faaliyetleri gerçekleştirmektedir.

GYO'ların yapamayacakları işler de şu şekilde belirlenmektedir.

- GYO'lar mevduat toplayamazlar ve mevduat toplama sonucunu verecek iş ve işlemler yapamazlar,
- Tebliğ'de izin verilen işlemler dışında ticari, sınai veya zirai faaliyetlerde bulunamazlar,
- Tebliğ'de izin verilen yatırım alanları ile sınırlı olmak üzere kendi adına portföy işletmeciliği faaliyeti dışında sermaye piyasası faaliyetinde bulunamazlar,
- Hiçbir şekilde gayrimenkullerin inşaat işlerini kendileri üstlenemez, bu amaçla personel ve ekipman edinemezler. Ancak yürütülen projelerin kontrol işleri dahili olarak yürütülecekse bu amaçla istihdam edilen personel kapsam dışındadır.
- Portföylerinde bulunan gayrimenkulleri, kiracılara bu varlıklarla doğrudan veya dolaylı olarak bağlantılı hizmetleri sunacakları ise kendileri işletemez ve bu amaçla personel istihdam edemezler.
- Kendi personeli vasıtasıyla portföye konu olan veya olacak projeler hariç olmak üzere başka kişi ve kuruluşlara proje geliştirme, proje kontrol, mali fizibilite, yasa izinlerin takibi ve buna benzer hizmetler veremezler.

A) GYO'LARIN KURULUŞU VE FAALİYET ESASLARI

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, belirli bir projeyi geliştirmek amacıyla süreli, belirli alanlarda yatırım yapmak amacıyla süreli veya süresiz, amaçlarında bir sınırlama olmaksızın süreli veya süresiz olarak kurulabilecekleri Tebliğ'in 5. maddesinde belirtilmektedir.

GYO'lar, ani olarak kurulabilecekleri gibi daha önce kurulan anonim ortaklıkların GYO'ya dönüştürülmesi suretiyle de kurulabilmektedir.

Tebliğ ile ani kuruluşlarda başlangıç sermayesinin 1 Trilyon liradan az olmaması şartı hüküm altına alınmaktadır.

GYO'ların yatırım faaliyetleri de Tebliğ'in 25. maddesinde şu şekilde belirlenmektedir.

- Gayrimenkul sertifikalarını, konut kredileri karşılığında ihraç edilen varlığa dayalı menkul kıymetleri ve bunlara benzer nitelikte oldukları SPK'ca kabul edilen menkul kıymetleri alabilirler ve satabilirler. Bu sayılanların yanısıra diğer sermaye piyasası araçlarını alabilir ve satabilirler, ters repo işlemleri yapabilirler,

- Alım-satım kârı veya kira geliri elde etmek maksadıyla ofis, konut, iş merkezi alışveriş merkezi, hastane, otel, ticari depolar, ticari parklar ve buna benzer gayrimenkulleri satın alabilir ve satabilirler. Otel, hastane veya buna benzer faaliyete geçirebilmesi için belirli asgari donanım ihtiyacı duyan gayrimenkullerin kiraya verilmeden önce tefrişini temin edebilirler,

- Mülkiyetlerini edinerek alım-satım kârı elde etmek veya kat irtifakı tesisi suretiyle proje geliştirmek maksadıyla arsa ve arazileri alabilirler,

- Kamu veya özel tüzel kişilerince veya gerçek kişilerce, GYO adına, üzerlerinde proje geliştirilmesi maksadıyla müstakil ve daimi bir hak niteliğinde üst hakkı tesis edilen gayrimenkulleri mülkiyetini edindikten sonra kazanç elde etmek amacı ile satabilirler,

- İlgili mevzuat uyarınca gerekli tüm izinleri alınmış, projesi hazır ve onaylanmış, inşaat başlanması için yasal gerekliliği olan tüm belgelerinin tam ve doğru olarak mevcut olduğu bağımsız ekspertiz şirketleri tarafından onaylanmış gayrimenkule dayalı projelere, projenin her aşamasında gayrimenkul geliştirme kârı veya kira geliri elde etmek amacıyla mülkiyetlerini edinmek veya üst hakkı tesis ettirmek suretiyle yatırım yapabilirler,

- Gayrimenkuller üzerinde intifa hakkı kurabilir ve bu hakkı kullanabilirler, devre mülk irtifakı kurabilirler, sahip oldukları arsalar üzerinde ticari kâr elde etmek maksadıyla üst hakkı yükümlüsü olabilirler,

- Özel düzenlemeler saklı kalmak kaydıyla Yapı - İşlet - Devret modeliyle geliştirilecek projeleri, kendisi veya başkaları lehine üst hakkı tesis ettirmek suretiyle gerçekleştirebilirler,

- SPK'ca uygun görülecek nitelikte teminata bağlanmış olmak kaydıyla, ileride oluşacak kira gelirlerinden pay almak amacıyla mülkiyetini edinme amacı olmaksızın veya kat irtifakı tesis edilmeksizin gayrimenkule dayalı projelere sözleşme hükümleri çerçevesinde yatırım yapabilirler,

- Gayrimenkule dayalı projelere, müştereken malik olanların aralarındaki sözleşmede ortaklığın payına düşen kısım üzerindeki tasarrufuna ilişkin bir sınırlama olmaması şartıyla kat irtifakı tesisi yoluyla müştereken yatırım yapabilirler,

- Mülkiyetlerini edinmek kaydıyla yurt dışındaki gayrimenkulleri alıp satabilirler, gayrimenkule dayalı olmak kaydıyla yabancı menkul kıymetlere yatırım yapabilirler,

- Özel sözleşme hükümleri müsait olmak kaydıyla, kira geliri elde etmek amacıyla üçüncü şahıslardan gayrimenkul kiralayabilirler ve bunları tekrar kiraya verebilirler,

- Döviz dayalı işlemlerinin doğurduğu kur ve borçlarının doğurduğu faiz oranı risklerine karşı korunmak amacıyla swap ve forward işlemler yapabilirler, opsiyon yazabilirler, mala dayalı olanlar hariç vadeli işlem sözleşmeleri yapabilirler.

Sözkonusu faaliyetlerin bir kısım sınırlamalar ile yatırımcıların ortaklıktaki yatırımlarını korumaya çalışılmıştır. Bu amaçla Tebliğ'in 26. maddesi ile yatırıma ilişkin yasaklar düzenlenmiştir. Bu madde ile ortaklıkların, altın ve kıymetli madenlere yatırım yapması, borsada ve borsa dışı piyasalarda işlem görmeyen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapmaları, satın aldıkları ortaklıkların sermayesine ve yönetimlerine hakim olma amacı gütmeleri sermaye ve oy haklarının %5'inden fazlasını sahip olmaları yasaklanmıştır.⁴

B) GYO HİSSE SENETLERİNİN KURUL KAYDINA ALINMASI ve HALKA ARZI

1) Kurul Kaydına Alınması

Tebliğ'in 10. maddesi uyarınca ortaklıkların ticaret siciline tescilini takip eden bir yıl içinde, faaliyetlerin yürütülebilmesi için gerekli olan mekan, donanım ve personeli temin etmeleri ve organizasyonu kurmaları, kaynaklarının zorunlu giderler dışında kalan kısmı ile varlık portföyünü oluşturmaları ve halka arz edilecek hisse senetlerinin kayda alınması talebiyle SPK'ya başvurmaları gerekmektedir.

Diğer taraftan tebliğin ilgili maddesi uyarınca bir yıllık süre içinde başvuruda bulunmayan veya gerekli şartları sağlamadığı için başvurusu SPK tarafından uygun görülmeyen ortaklıkların gayrimenkul yatırım ortaklığı olarak faaliyette bulunma hakları ortadan kaybolacaktır.⁵

SPK, ortaklığın, portföy işletmeciliği faaliyet izni başvurusunu ve hisse senetlerinin kayda alınması başvurusunu birlikte değerlendirilmekte ve uygun görülen hisse senetleri SPK kaydına alınmaktadır.

⁴Nazan YÜCETAŞ BORAN, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Vergilendirilmesi, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:124, Ocak 1999, s.38.

⁵ Erkan AYDIN, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Gelir ve Kurumlar Vergisi Uygulamaları Açısından Vergilendirme Durumları, *Vergi Sorunları Dergisi*, Sayı:135, Aralık 1999, s.98.

2) Halka Arzı

GYO hisse senetlerinin halka arzı Tebliğ'in 11. maddesinde açıklanmaktadır. Bu maddeye göre, GYO'nun hisse senetlerinin halka arzında, SPK'nın hisse senetlerinin halka arzına ve satış yöntemlerine ilişkin düzenlemelerine uyulmaktadır. Hisse senetlerinin arz edilmesine ilişkin başvurunun SPK'ca yetkilendirilmiş bir aracı kuruluş tarafından yapılması gerekmektedir.

Hisse senetleri kurul kaydına alınan GYO'lar halka arz sonrasında oluşan yeni GYO yapısı ve satış sonuçları hakkındaki bilgileri, satış süresinin bitimini takip eden altı işgünü içinde SPK'ya gönderirler.

GYO'lar, satış süresi bitimini takip eden 15 gün içinde çıkardıkları hisse senetlerinin Borsa kotuna alınması için gerekli belgenin verilmesi istemi ile SPK'ya başvurmaktadır. Bu belgenin alınmasını takiben 15 gün içinde de hisse senetlerinin kote edilmesi isteği ile Borsa'ya kote edilmesi gerekmektedir.

Hisse senetleri nama veya hamiline yazılı olarak ihraç edilebilmektedir. Ancak, lider girişimcinin asgari sermaye payını temsil eden hisse senetlerinin nama yazılı olması zorunludur. Lider girişimcilerin bu hisse senetleri, halka arz suretiyle satış süresinin bitimini takip eden bir yıl boyunca bir başkasına devredilememektedir. Söz konusu hisse senetleri ancak belirtilen sürenin dolmasından sonra SPK kaydına alınabilmektedir.

GYO'lar; yönetim kurulu üyelerinin seçiminde aday gösterme imtiyazı tanıyan hisse senedi dışında imtiyaz veren herhangi bir menkul kıymet ve gayrimenkul sertifikası ihraç edememektedir. Aynı zamanda halka açılma sonrasında, hiçbir şekilde yönetim kurulu üyeliğine aday gösterme imtiyazı da dahil olmak üzere imtiyaz tanınmamaktadır.

Genel amaçlı gayrimenkul yatırım ortaklıklarının portföyünün en az 3 farklı gayrimenkul ve/veya projesinden oluşması gerekmektedir. Sermaye piyasası araçları bu sınırlamaya dahil edilmemektedir. Portföye alınacak gayrimenkul veya gayrimenkul projelerinin her birinin portföydeki ağırlığı %10'dan daha aşağı olamamaktadır. Ancak asgari gayrimenkul veya gayrimenkul projesi sayısının üzerindeki çeşitlendirmede bu oran aranmamaktadır.

Belirli alanlarda faaliyet göstermek veya belirli projelere yatırım yapmak üzere kurulan ortaklıkların portföylerinin en az %75'inin unvanlarından ve/veya esas sözleşmelerinde belirtilen varlıklardan oluşması gerekmektedir.

C) GYO'LARDA PORTFÖY YÖNETİMİ

GYO'ların, portföylerini uzun vadeli yönetmeleri esastır. Yatırım yapılmasından itibaren bir yıl geçmeden portföyden satışı yapılan varlıkların toplam değeri, varlığın satışına ilişkin yönetim kurulu kararı alındığı tarihte, ortaklığın son bir yıl içerisinde yatırım yaptığı varlıkların portföy değerinin %25'ini aşamaz. Sermaye piyasası araçları bu sınırlamadan istisna edilmiştir ancak satış vaadi sözleşmeleri satışlar gibi dikkate alınır.⁶

Portföydeki varlıkların satılması, sermaye artırımını veya buna benzer nedenlerle portföy sınırlarının aşılması halinde fazla miktardaki nakit mevcudunun en geç alt ay içerisinde Tebliğ'de belirlenen yatırım faaliyetlerinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Altı aylık süre içinde yatırım yapılmasının imkansız olduğunun veya yatırım yapılırsa büyük zarar doğuracağına anlaşılması halinde bu süre SPK'ca uzatılabilmektedir. Değer artışlarından kaynaklanan sınır aşımının ise bir ay içerisinde portföy sınırlamaları dikkate alınarak giderilmesi gerekmektedir (Tebliğ m.31).

D) GYO'LARDA MALİ TABLOLAR VE RAPORLAR

GYO'lar muhasebe işlemlerinde ve mali tabloların hazırlanmasında SPK'nın XI/1 seri numaralı Tebliğine tabidirler. Bu Tebliğ standart mali tablo ve raporlar ile muhasebe ilkelerini düzenlemektedir.

XI/1 seri numaralı Tebliğ'in 48. maddesi gereğince hisse senetleri borsada işlem gören ortaklıklar dolayısıyla GYO'larda, hesap döneminin bitimini takip eden 10 hafta içinde hazırladıkları ayrıntılı bilanço ve gelir tabloları ile bağımsız denetim raporunu SPK'ya ve borsa bülteninde yayımlanmak üzere ilgili borsaya göndermekle yükümlüdürler. SPK'ya ve borsaya gönderilecek rapor ve tabloların genel kurula sunulacak olması şarttır.

1) GYO'larda Özelliikli Hesap Kalemleri

GYO'lara ilişkin işlemler halka açık ortaklıklar gibi muhasebeleştirilmekle birlikte özellik arz eden bazı kalemler mevcuttur. Bu kalemler menkul kıymetler ve stoklar hesabıdır.

Menkul kıymetler hesabının alt hesabında kısa süreli fon sağlama amacıyla sermaye piyasası araçları(repo, ters repo, tahvil, hazine bonusu, hisse senedi) ile gayrimenkul sertifikaları muhasebeleştirilmektedir.

⁶ Önder SEZGİ – Arzu KOCATÜRK, Yeni SPK Tebliği ve Vergi Mevzuatındaki Değişikliklerden Sonra Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:214, Haziran 1999, s.95.

Gayrimenkul sertifikalarına yapılan yatırımlar ana faaliyet konusu yatırımlar olduğunda ayrıca belirtilmesi daha uygun olmaktadır.

GYO'ların sahip oldukları gayrimenkuller şirketin ticari malları durumundadır. Buradan hareketle, ticari amaçla ve portföye dahil olarak alınan gayrimenkuller 15'li hesap grubundaki stoklar hesabında, ticari mallar olarak muhasebeleştirilmektedir. Bu kalemin alt detaylarında portföydeki gayrimenkuller ayrıntılı olarak gösterilmektedir. İnşaatı devam eden projeler 151 Yarı Mamuller hesabında, inşaatı bitmiş ve satışa hazır hale gelmiş gayrimenkuller 152 Mamuller hesabında, inşaatın yapımı için müteahhitlere verilen avanslar 159 Verilen Avanslar hesabında gösterilmektedir. Gayrimenkuller üzerinde kurulacak intifa haklarının da yine stokların alt kalemi olarak gösterilmesi gerekmektedir.

Ayrıca, bazı projeler senet veya çek alınmaksızın sadece sözleşmeye bağlı olarak satılabilmektedir. Bu gibi durumlarda, sözleşmeye bağlı satışlarında defter kayıtlarına ve bilançoya yansıtılması gerekmektedir. Sözleşmeye bağlı satışlar alacağın vadesine göre aktifte 124 veya 224 no'lu Sözleşmeli Satışlarda Alacaklar, pasifte ise 324 veya 424 no'lu Sözleşmeli Satışlardan Borçlar hesabı adı altında gösterilebilir.⁷

Öte yandan projelerle ilgili giderlerin projenin maliyetine verilmesi, genel yönetim ve pazarlama giderleri ile karıştırılmaması, finansman giderlerinden projenin maliyetine verilmesi, giderlerin mevzuata uygun bir şekilde projeler arasında veya sonuç hesaplarına dağılımı ayrı bir önem taşımaktadır.⁸

2) GYO'larda Mali Tabloların İlanı

Mali tablo ve raporların, genel kurul toplantısını izleyen 1 ay içinde, menkul kıymetlerin halka arzına ilişkin sirkülerin çıktığı en az 2 gazetede ve TTSG'de yayımlanması zorunludur. Daha önce sirkülerin ilan edilmediği hallerde Türkiye çapında yayımlanan 2 gazetenin seçimi gerekir. Ancak SPK'nın VIII/5 seri numaralı Tebliği uyarınca resmi ilan kapsamında olan bu mali tablo ve bağımsız denetçi rapor ilanlarını sirkülerin yayımlandığı gazeteler Basın İlan Kurumunun resmi tarifesine göre kabulden kaçınılırsa veya yayın hayatından çekilmişlerse yine Basın İlan Kurumunca belirlenecek aynı nitelikteki gazetelerde ilan edilebilir.⁹

⁷ Kürşat ŞAHİN, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GMYO), *Vergi Sorunları Dergisi*, Sayı:132, Ekim 1999, s.17.

⁸ Kürşat ŞAHİN, *A.g.m.*, s.17.

⁹ Kürşat TUNCEL, *A.g.e.*, s.58.

3) GYO'larda Portföy Tablosu

GYO'lar, aylık dönemler itibari ile portföylerindeki varlıklara ve bunların maliyet bedelleri ile en son tarihli ekspertiz raporunda belirtilen rayiç değerlerine ilişkin olarak portföy tablosu düzenlemek zorundadır. Portföy tablosunun örneği GYO'lar ile ilgili Tebliğ'in 4. ekinde verilmiştir. Bu örneğe göre hazırlanan portföy tablosu ay sonunu takip eden altı işgünü içerisinde SPK ve GYO hisse senetlerinin işlem gördüğü borsaya göndermelidir (Tebliğ m.43).

Türkiye'de GYO'ların tüm faaliyetleri şeffaf ve yasaldir ve başta SPK olmak üzere devletin yetkili kurumlarının denetiminde çalışmaktadır.

IV. SONUÇ

GYO'ların Türkiye'de sadece altı yıllık bir geçmişe sahip olmalarına rağmen, özellikle finansman kaynaklarının sınırlı olduğu gayrimenkul sektörüne kurumsal sermayenin girebilmesi ve büyük nitelikteki projelerin hayata geçirilebilmesinde kendilerinden önemli görevler beklenmektedir.

Ülkemizde GYO'lar birtakım vergi teşvikleri ile desteklenmiştir. GYO'lar sağladığı nakit getiri, likidite, profesyonel yönetim, portföy çeşitlendirmesi ve performansın sürekli izlenmesi gibi avantajlarıyla yatırımcı için cazip bir yatırım alternatifi olma yolunda ilerlemektedirler. Bu çerçevede, yeni ortaklıkların katılımı ile sektörün daha da gelişmesi beklenmektedir.

Hem Türkiye'deki gayrimenkul sektörü, hem de sektörde faaliyet gösteren şirketler, yabancı finansal yatırımcılar tarafından fazla tanınmamaktadır. Yatırımcılar ve SPK, GYO'ların gelişen ve büyüme potansiyeli olan şirketler olmasını öngörmektedir. Bu açıdan kurucu ortakların gelecekteki projeleri ve gayrimenkul sektöründe büyüme hedefinde olduklarını gösterebilmeleri son derece önemlidir. Bu nedenle kurucu ortakların proje geliştirme ya da gayrimenkul yönetimi konusunda tecrübeye sahip olmaları ve özellikle GYO'nun yatırım stratejisi içinde yer alan alanlarda başarılarının geçmiş projelerle kanıtlanmış olması bir gereklilik olduğu düşünülmektedir.

Türkiye'de hızla gelişen GYO'lar, tercihen biri stratejik yabancı ortak olmak üzere, sektörde deneyimli birden fazla girişimci grubun ortaklığıyla büyük çaplı projeleri yürütmek amacıyla kurulması düşünülmektedir. Başlangıç uygulamalarında GYO'ların portföyleri ağırlıklı olarak konut ve ticari gayrimenkullerden oluşmasına rağmen zaman içinde GYO'ların da altyapı, perakende zincirleri, hastane kompleksleri ve diğer alanlarda uzmanlaşması beklenmektedir.

Bu süreç, mevcut ve yeni kurulacak GYO şirketlerinin, bir yandan proje ve bilgi tabanlı, öte yandan da sermaye tabanlı güçlerine bağlı olarak, ana faaliyet konuları kapsamında yoğun ve sürekli etkinlikleriyle hızlı bir gelişme trendine girebilir. Böyle bir süreç, Türkiye'nin gayrimenkul açığının karşılanması ve finansmanında model olarak desteklenmeli, izlenmeli ve sürekli iyileştirilmelidir.

KAYNAKÇA

AYDIN Erkan, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Gelir ve Kurumlar Vergisi Uygulamaları Açısından Vergilendirme Durumları, *Vergi Sorunları Dergisi*, Sayı:135, Aralık 1999, s.98.

BORAN YÜCETAŞ Nazan, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Vergilendirilmesi, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:124, Ocak 1999.

CHAMBERS Nurgül R., Yasal Düzenlemelerde Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Uygulamadaki Durum, *Mükellefin Dergisi*, Sayı:73, Ocak 1999, s.121.

KODAL Hakan, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarında Halka Açılma ve Portföy Oluşumu, *Yaklaşım Dergisi*, Sayı:68, Ağustos 1998, s.43.

TUNCEL Kürşat, *Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları Türkiye Uygulaması*, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No:105, Ankara 1997.

SEZGİ Önder – KOCATÜRK Arzu, Yeni SPK Tebliği ve Vergi Mevzuatındaki Değişikliklerden Sonra Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:214, Haziran 1999, s.95.

ŞAHİN Kürşat, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GMYO), *Vergi Sorunları Dergisi*, Sayı:132, Ekim 1999.

08.11.1998 tarihli ve 23517 sayılı RG'de Yayımlanan "Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği".

TOPLAM KALİTE YÖNETİMİNDE PERFORMANS DEĞERLEMENİN ÖNEMİ VE BİR ARAŞTIRMA*

Öğr.Gör.Kemal KARAYORMUK*

ÖZET

Bu araştırma ile toplam kalite yönetimi ilkeleri çerçevesinde oluşturulacak bir işgören performans değerlendirme modeli ve uygulanmada karşılaşılan sorunlar incelenmiş ve çözüm yolları önerilmiştir. Araştırma da ülke çapında faaliyet gösteren bir alışveriş zincirinin Afyon şubesi çalışanları üzerinde bir alan araştırması yer almaktadır.

ABSTRACT

This study examines employee performance appraisal model and problems faced in the performance appraisal system in the frame of the total quality management principles. In the light of the performance appraisal model some solutions for the problem faced by the organization have been suggested. In the article a field study task place on the employees branch of a nation wide shopping center in Afyon.

I. GİRİŞ

Toplam Kalite Yönetimi, günümüzde en genel haliyle, bir kuruluşteki tüm faaliyetlerin sürekli olarak iyileştirilmesi ve organizasyondaki tüm çalışanların kesin aktif katılımıyla çalışanlar ve müşteriler ve toplum memnun edilerek karlılığa ulaşılması olarak ifade edilmektedir.

Toplam Kalite Anlayışı'nda sorumluluklarını eksiksiz olarak yerine getiren ancak bunun yanında yaptığı işin daha verimli yapılması, iş süreçlerinin geliştirilmesi konusunda sürekli düşünen ve belirlenmiş çeşitli sistematik katılım yöntemleri ile bu düşüncelerini ve becerilerini sisteme katan yeni bir çalışan davranışı sergilenmesi gerekirken, yöneticilerin de çalışanları teşvik edici, katılımı sağlayıcı, inisiyatif kullanmayı sorumluluk almayı ve yenilikler yaratmayı teşvik eden bir insan kaynakları uygulamaları geliştirmeleri gerekmektedir.¹ Kaliteden söz edildiğinde, akla ilk gelen genellikle ürün kalitesi olmaktadır. Oysa toplam kalite yönetiminde insan kalitesi her şeyden önce gelir. Yüksek rekabet gücüne dayalı bir yönetim

* "Toplam Kalite Yönetiminde Performans Değerleme Ve Özdilek A.Ş.' de Bir Uygulama" İsimli Yüksek Lisans Tez Özeti'dir

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

¹ <http://www.kalder.org/toplamkaliteyönetimi>

tarzı olan toplam kalite yönetimi gerekli kurumsal performansı ulaşmak için insan girdisinin etkili kullanılmasını gerekli kılmaktadır.²

Toplam kalite felsefesi, kalitenin herkesin işi olduğunu kabul eder. Müşteri odaklılığını savunan bu anlayışta müşteri kavramı sadece üretilen mal ve hizmetlerin satın alan kişi ve kurumlar olarak tanımlanan dış müşterilerle sınırlı olmayıp, aynı zamanda örgüt içi müşteriler olarak algılanan işgörenleri de kapsamaktadır.³

İç müşteri kavramının “bir sonraki proses müşterinizdir” olarak ifade edilen bu teknik boyutun gerçekleşebilmesi için iç müşteri olarak tanımlanan işgörenlerin tatmin edilmesi gerekir. İşgörenlerin tatmin edilmediği, mutlu kılınmadığı bir kurumda çalışmaktan gurur duymadıklarında, onlardan dış müşterileri tatmin etmelerini, onların istek ve arzularını yerine getirmelerini istemek hayalcilik olacaktır.⁴

II. TOPLAM KALİTE YÖNETİMİNDE PERFORMANS DEĞERLEMENİN ÖNEMİ

Bir performans artırma stratejisi olarak tanımlanabilecek toplam kalite yönetimi uygulandığı kuruluşlarda yeni yönetim felsefesi çerçevesinde iş görenlerin kalite geliştirme faaliyetlerine katkıda bulunmalarını özendirilecek ve başarılı girişimleri ödüllendirecek bir alt yapı oluşturulmalıdır. Bu yapının oluşturulması için planlanması ve hayata geçirilmesi gereken önemli faaliyetlerden birisi performans değerlemedir.⁵

Toplam kalite yönetiminde performans değerlemenin hedefi insanların kolektif olarak ya da birlikte potansiyelini geliştirip uygulayabilecekleri ve işgöreni işletmenin temel etkeni olarak ele alan bireysel zayıflıklarının üstesinden gelebilecekleri bir ortam yaratarak performansın değerlendirilmesi ve geliştirilmesidir.⁶

Performans değerlendirme; toplam kalite yönetiminin temel özelliklerinden bir olan sürekli iyileştirme kültürünün geliştirilmesine de katkıda bulunacaktır. Performans değerlendirme sonuçları işletmedeki insan kaynakları uygulamalarına veri sağlamaktadır. Bu uygulamalar ücret ve ödüllendirme sistemleri, kariyer planlama, eğitim gereksinimlerinin ortaya çıkarılması, gelecek dönem ile ilgili işgörelere bakış açısı kazandırmak

²Azmi KİŞNİCİ, “Toplam Kalite Yönetiminde İNSAN-Başarı Hikayeleri”, Kalite Derneği, *Aylık Sohbet Toplantısı Notları*, Ankara, 24.Eylül, 1998

³Haldun ERSEN, *Toplam Kalite ve İnsan Kaynakları Yönetimi İlişkisi*, (2. Baskı, Alfa Basın Yayın Dağıtım, İstanbul, 1997), s.25; HARDJOND, a.g.e, s,49

⁴Tanju ARGUN, “Önce Müşteri” *Execentive Excellence*, Y.1, S.12, (1998), s.15

⁵ Nazmiye DEMİR ve diğerleri, *İnsan Kaynakları Yönetimi ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, (MPM Yay. No: 635, Ankara, 1998), s.1-9

⁶ DEMİR ve diğerleri , a.g.e., s.29

sayılabilir. Doğru performans değerlendirme sonuçları bu uygulamaların haktanır bir şekilde gerçekleşmesinde önemli rol oynamaktadır.

III. TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ UYGULAYAN İŞLETMELER İÇİN BİR PERFORMANS DEĞERLEME MODELİ

Toplam kalite yönetimi uygulayan işletmelerde uygulanabilecek bir performans değerlendirme modeli Şekil 1'deki unsurları içermektedir.

A) VİZYONER LİDERLİK

1. Vizyon

Vizyon; içinde bulunulan anın ötesinde ve o an için başarılması imkansız gibi görünebilecek bir takım ölçülebilir hedeflerin ortaya konmasıdır ortaya konmasıdır.⁷

Vizyon üç öğeden oluşmaktadır. Bunlar amaç, değerler ve imaj'dır. Amaç; işletmenin "var oluş nedeni"dir. Değerler, neyin uğrunda mücadele etmeye değecek kadar önemli olduğu konusunda süreklilik gösteren bir görüştür. İmaj ise zihinde yaratılan ve gelecekte olması istenilen durumun, amaçlar ve değerler tam olarak yerine geldiğinde neler olacağını resmidir.⁸

2. Vizyoner Lider

Vizyoner liderler; geleceğe, yeniliğe, değişime ve reforma dönüktürler. İş görenlerin yetenek ve becerilerini ortaya çıkaracak ve kendilerine olan güvenlerini arttıracak onlardan normal olarak beklenilenden daha fazla sonuç almayı hedefleyen kişilerdir.

Vizyoner liderler kendi vizyonlarını dışsallaştırırlar ve derece derece bu varsayımları izlerler. Örgütsel amaç ve değerler ile örgütsel, çevresel, bireysel kısıtları ve bireyin amaç ve değerlerini uyumlu hale getirirler. Bu uyumlaştırma sürecinde vizyoner liderin dikkate aldığı örgütsel amaç ve değerler,örgütsel,çevresel ,bireysel ve bireysel amaç ve değerlerdir.⁹

3. Paylaşılan Vizyon

Liderin oluşturduğu vizyon üstün ve çizgi dışı olacaktır. İşgörenler tepeden gelen bu vizyonu benimseyebilmek için soru sormak, kaygıları dile getirmek ve alternatifler sunmak isteyeceklerdir.¹⁰

⁷G.R. SULLIVAN ve M.V.HARPER, "Görmek ve Yapmak", *Executive Excellence*, Y.1, (Ekim 1997), S.10

⁸Ken BLANCHARD, "Anlaşılır Vizyon", *Executive Excellence*, Y.1, S.7, (Ekim 1997), s.3-4

⁹ Tamer KEÇECİOĞLU, *Liderlik ve Liderler*, (Kalder Yayınları No: 24, İstanbul, 1998) s.109

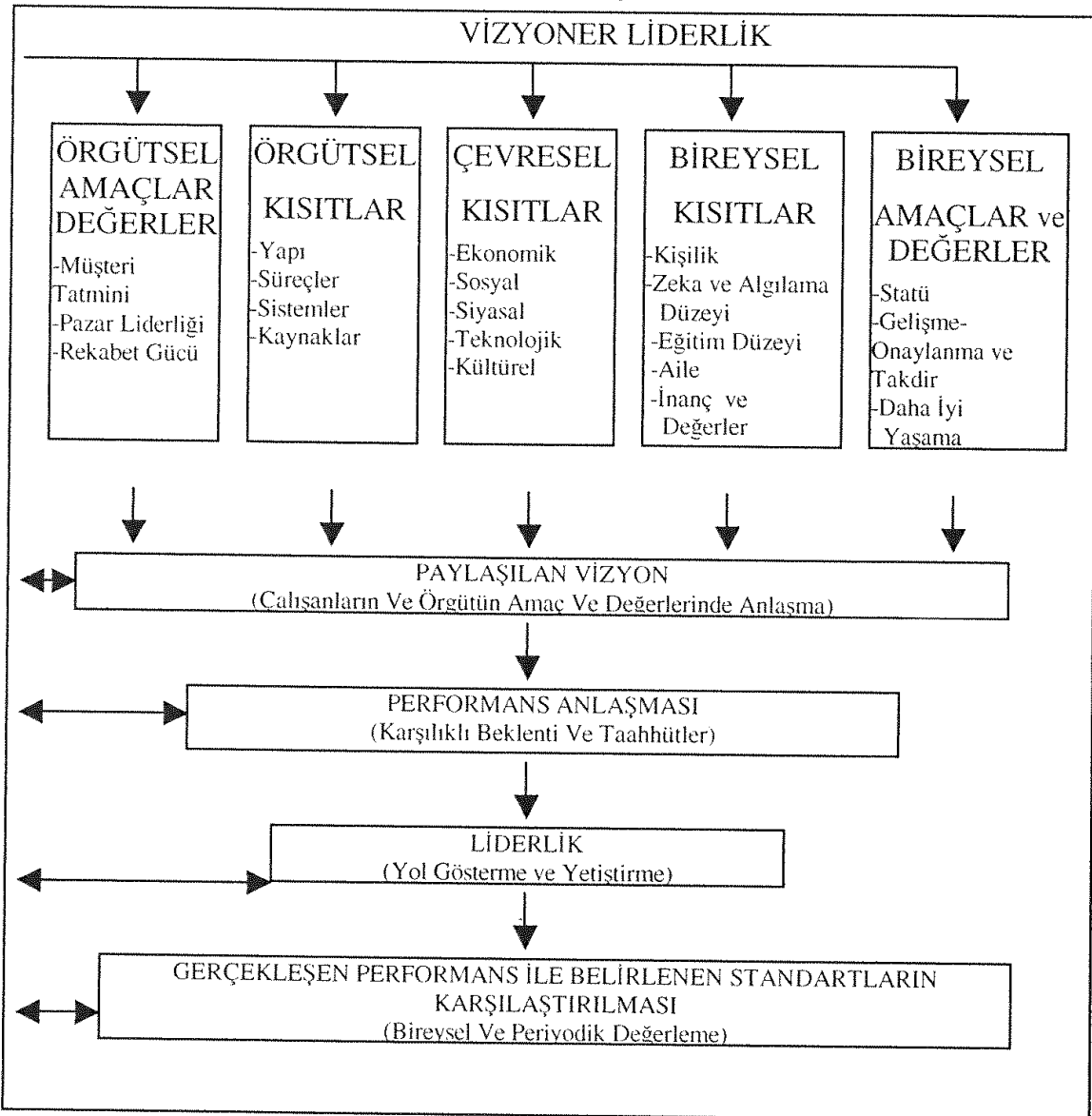
¹⁰Stephen R. COVEY, "Paylaşılan Vizyon", *Executive Excellence*, Y.1, S.7

B) PERFORMANS PLANLAMA

1. Performans Anlaşması

Değerleme sisteminde haksızlıklara yer verilmemesi için paylaşılan vizyon doğrultusunda işgörenin ve örgütün, beklenti ve taahhütlerinin belirlendiği bir anlaşma yapılması gerekir. Buna karşılıklı gereksinimlerin giderilmesiyle yönetim de denilebilir. İşletmelerde performans değerlendirme bu sayede iki taraf içinde kabus olmaktan çıkarılarak iki tarafında amaç ve değerlerinin üzerinde anlaşıldığı bir uygulamaya dönüşecektir.

Şekil 1: Performans Değerleme Modeli



Kaynak: Belkıs ÖZKARA, İşletmenin Güncel Sorunları Yayınlanmamış Ders Notları, Afyon, 1999

2. Performans Anlaşmasının Hazırlanması

Performans anlaşması öncesinde lider ve işgörenlerin “işin gerekleri” üzerinde ortak bir anlaşmaya varmaları gerekir. İşin gerekleri, iş ve işin tanımlanmasıyla aynı değildir, daha çok çalışanın kuruma katkısının bir tanımı gibidir. “Çalışan aldığı ücreti hak etmek için ne yapıyor?” sorusuna verilen yanıtıdır.¹¹

3. Performans Anlaşmasını Yönetme

Performans anlaşması liderin ve işgörenin karşılıklı kabul edebilecekleri bir planı birlikte bulacakları, iki yönlü sorun çözme toplantısına dönüşür.

Toplantı başladıktan sonra lider işgörenin toplantının kontrolünü ele almasına izin verir. İşgören gelişim ile ilgili hazırladığı amaçlarını ve değerlerini ortaya koyar. İşgörenin ortaya koyduğu bu amaç ve değerlerin örgütün amaç ve değerlerini karşılayıp karşılamadığı toplantı sırasında tartışılır ve sonuca bağlanır.

C) UYGULAMA LİDERLİK

Örgütsel bakış açısından liderlik bireysel ve grup davranışlarını etkileme gücü nedeniyle çok önemlidir.

Bu tanımlar bir performans anlaşmasının uygulanması sırasında liderin göstereceği birleştirici ve uyumlaştırıcı rol ile karşılıklı beklenti ve taahhütlerin yerine getirilmesi için yol gösterici bir uygulama ile gerçekleştirilmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır.¹²

D) PERFORMANS DEĞERLEME

1. Kendi -Kendini Değerleme

Performans anlaşmasının en önemli amaçlarından biri, çalışanın performansının değerlendirilmesinin sorumluluğunu liderden çalışana geçirmektir.

Performansın işgören için belirlenen dönemsel hedeflere göre değerlendirildiği sistemlerde, karşılıklı beklenti ve taahhütler birlikte belirlendiği ve bir performans anlaşması üzerinde anlaşıldığı için dönem

Notları , Afyon, 19991997), s.4.

¹¹Thomas GORDON, *Etkili Liderlik Eğitimi*, Çev. Emel Aksay, (Sistem Yayıncılık, İstanbul, Kasım 1997), s.230

¹² KEÇECİOĞLU, *a.g.e.*,s.10

sonunda bu beklenti ve taahhütlerin ne oranda gerçekleştiğinin belirlenmesinde, astın kendi-kendini değerlemesi istenir.¹³

2.Periyodik Değerleme

Periyodik değerlendirme, tıpkı performans anlaşması için yapılan toplantılar gibi, liderin ve işgörenin toplantıya elde ettikleri sonuçları karşılıklı beklenti ve taahhütlerin ne kadar karşıladığı tespit edilir. İşgörenin performansı ile ilgili elde edilen sonuçların paylaşılan vizyonu oluşturan amaç ve değerlerine ölçüde karşıladığı değerlendirilir.¹⁴

E) GERİ BESLEME

Bir performans değerlendirme sisteminde sonuçlar bireysel ve periyodik değerlendirmeler yoluyla elde edilir. Elde edilen bu sonuçlar dizayn edilmiş olan sistemin çıktılarıdır.

Elde edilen sonuçlar hedeflenen sonuçlar değilse sistemdeki eksikliklerin neler olduğuna bakılması gerekmektedir. Bu amaçla geri besleme sistemini oluşturan tüm aşamalara yöneltilmelidir.

Geri besleme ile söz konusu performans açıklarının hangi aşamalardaki eksiklikler nedeni ile meydana geldiği tesbit edilir.¹⁵

IV. ARAŞTIRMANIN AMACI, VARSAYIMLARI, KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Araştırmanın amacı, hangi varsayımlarla hareket edildiği, araştırma kapsamına alınan örneklem ve kullanılan yöntem ile ilgili açıklamalar aşağıda belirtilmiştir.

A) ARAŞTIRMANIN AMACI

Performans değerlendirme sistemi bir işletmenin yönetim sisteminin geri besleme sağlayan unsurlarından birisidir.

Toplam kalite yönetimi uygulayan bir işletmenin performans yönetimi sistemi ve dolayısıyla performans değerlendirme anlayışı ve yöntemlerinin değişmesi gerekmektedir.

¹³ GORDON, *a.g.e.*, s.237

¹⁴ Max LANDSBERG, *Koçluğun Taosu*, Çev.M.Betül Çelik,(Sistem Yayıncılık, İstanbul, Şubat 1999), s.44-45

¹⁵ Tito CONTİ, *Kurumsal Özdeğerleme*, Çev: Günhan Günay KalDer Yayın No: 20, İstanbul, Ekim, 1998.a.g.e., s.231

Bu amaçla performans değerleme sisteminden beklentisi olan tarafların sistemden memnuniyetlerini etkilenmektedir. Bu nedenle araştırmada iřęörenlerin, yöneticilerin ve işletmenin beklentilerini karşılayacak bir performans değerleme modelinin uygulanabilirliği, karşılaşılabilecek sorunların belirlenmesi ve bu sorunların giderilmesine yönelik uygulamaların geliştirilmesi amaçlanmıştır.

B) ARAşTIRMANIN VARSAYIMLARI

Performans değerleme sistemi iřęörenlerin ve işletmenin performansının artırılmasına katkı sağlayacaktır. Bu katkıyı en yüksek düzeye çıkarmak için değerlemeye taraf olan yöneticilere ve iřęörelere çeşitli sorumluluklar düşmektedir. Buna göre araştırmanın hareket noktasını oluşturan varsayımlar şunlardır.

Müşteri tatmininin sağlanması ,tam katılımın sağlanması, iřęörenlerin gereksinimlerinin dikkate alınması ,sisteminin tüm iřęörelere herhangi bir ayrımcılık gözetmeden ve eşit olarak uygulanması, kullanılan kriterler iřęörenin işle ilgili yeteneklerini bir bütün olarak değerlendirebilmesi,yöneticiler gerekli olan liderliğe ilişkin rollerini eksiksiz olarak yerine getirmeleri ,değerleme sonuçlarının iřęörenin ihtiyaç duyduğu anlarda doğru ve yönlendirici bir şekilde iletilmesi varsayımlarının ölçülmesi amaçlanmıştır.

C) ARAşTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Toplam kalite yönetiminde performans değerleme sisteminin ne tür sorunlarla karşılaşabileceğini belirlemeye ve bu sorunlara uygun çözümler geliştirmeye amaçlayan bu çalışmanın uygulama bölümünde uygun bir araştırma evreni için Afyon ilinde faaliyet gösteren ISO 9000 serisine ait bir belgeye sahip olan işletmeler tespit edilmiştir.

Bu işletmelerin bir kısmının ISO 9000 serisine ait belgeleri sadece almak ile yetindikleri belge almından sonra daha ileri çalışmaları tam olarak yapmadıkları gözlenmiştir. Buna göre, 1998 yılında ISO 9002 (üretim,tesis ve hizmette kalite güvencesi modeli) belgesini alan İşletme araştırma kapsamına alınmıştır.

Araştırma için veri toplamak amacıyla anket yöntemi uygulanmıştır.Anket sorularının kuramsal bir temele dayanabilmesi için literatür çalışması yapılarak konu ile ilgili bilimsel çalışmalar incelenmiştir.Bir pilot çalışma ile soru formunun güvenilirliği ve bilgisayarda değerlemeye elverişli olup olmadığı test edilmiştir.

Bunun sonucunda işletmede yer alan beş departmanda çalışan 125 iřęören tesadüfi bir seçimle araştırma evreni olarak alınmıştır. Araştırmada

likert ölçeği temel alınmış ankete katılanların uygulamalara katılım ve önemseme düzeyleri ile soruların anlaşılma düzeyleri ve sorular hakkındaki bilinç düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır. Anket sonuçları istatistik paket programında (SPSS) çözümlenerek değerlendirilmiştir.

1. Araştırmaya Katılanların Profili

Araştırmaya katılan işgörenlerin kişisel ve işletme profillerine ilişkin bilgiler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Profil Dağılımları

Profiller		Sıklık	%	Profiller		Sıklık	%
Cinsiyet	Bayan	41	32.8	İş Tecrübesi	1 Yıl	21	16.8
	Bay	84	67.2		2 Yıl	28	22.4
Yaş	20-25	68	54.4	3 Yıl	35	28.0	
	26-30	44	35.2	4 Yıl	21	16.8	
	31-35	11	8.8	5 Yıl	20	16.0	
	36 ve Üzeri	2	1.6	Departman	İdari Birim.	19	15.2
Eğitim	İlkokul	16	12.8		Market	33	26.4
	Ortaokul	17	13.6		Mağaza	38	30.4
	Lise	66	52.8		Cafe -Restoran.	26	20.8
	Y.Okul	15	12.0		Genel Hizmetler.	9	7.2
	Fakülte	10	8.0	Pozisyon	Müdür	3	2.4
	Y.Lisans	1	0.8		Müdür Yardımcısı	4	3.2
					Şef	15	12.0
					Ustabaşı	14	11.2
					İşçi	89	71.2

2. Mevcut Uygulamaların Değerlenmesi

İşletmede uygulanmakta olan performans boyutlarına ait anket sorularına, işgörenlerin katılım düzeylerini gösteren yargıların, frekans ve yüzde dağılımlarını Tablo 3’de gösterilmiştir.

Bu dağılıma göre işgörenler gerekli yetiştirme ve yol göstermenin sağlanmasına %55.2 düzeyinde katılmaktadırlar.

Tablo 2.Varolan Uygulamalara Katılım Düzeyi

CEVAPLAR	Yanıtsız		Kesinlikle Katılmıyor		Katılmıyor		Tarafsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%
Müşteri Tatminini Dikkate Alma	3	2.4	3	2.4	11	8.8	52	42.4	37	29.6	18	14.4
İşgörenlerin Katılımının Sağlanması	5	4.0	9	7.2	23	18.4	49	39.2	23	18.4	16	12.8
İşgörenlerin Gereksinimlerinin Dikkate Alma	7	5.6	9	7.2	27	21.6	48	38.4	18	14.4	16	12.8
Değerleme sisteminin adaletli olması	5	4.0	23	18.4	20	16.0	38	30.4	21	16.8	18	14.4
Sisteminin Ön Yargılardan Arınmış Olması	16	12.8	15	12.0	18	14.4	38	30.4	25	20.0	13	10.4
İşle İlgili Yeteneklerin Tümüyle Ölçülebilmesi	5	4.0	5	4.0	26	20.8	30	24.0	43	34.4	16	12.8
Yetiştirme Ve Yol Göstermenin Sağlanması	1	0.8	7	5.6	16	12.8	32	25.6	34	27.2	35	28.0
İşgörenin Kendi Kendini Değerlemesi	13	10.4	11	8.8	17	13.6	37	29.6	27	21.6	20	16.0
Performansın Gelişiminin Ortak Değerlenmesi	4	3.2	21	16.8	19	15.2	37	29.6	24	19.2	20	16.0
Sonuçlarla İlgili Geri Besleme Sağlanması	5	4.0	17	13.6	21	16.8	26	20.8	40	32.0	16	12.8
Değerleme Sisteminden Memnuniyetiniz	1	0.8	15	12.0	20	16.0	41	32.8	34	27.2	14	11.2

Uygulamalara katılım düzeyi en düşük olan soru ise %27.2 düzeyinde işgören gereksinimlerin dikkate alınmamasıdır,%30.4 düzeyinde sistemin ön yargılardan arındırılmadığını,değerleme sisteminin adaletli olmadığını %31.2 ve %31.2 düzeyinde işgörenlerin katılımının sağlanamadığı düşünüldüğü görülmektedir.

Bu sonuçlar işletme yönetiminin performans değerlendirme sistemini oluştururken işgörenlerin tam katılımını sağlayamadığı ve değerlendirme sisteminin içine çekilemediği görülmektedir.Değerleme sisteminden memnun olanların oranı bu sonucu desteklemektedir.

3. Mevcut Uygulamalara İlişkin Boyutların Önemsizlik Düzeyi

İşletmede uygulanmakta olan performans boyutlarına ait anket sorularına, önemseme düzeylerini gösteren yargıların, frekans ve yüzde dağılımlarını Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3.İşgörenlerin Varolan Uygulamaları Önemsizlik Düzeyi

CEVAPLAR	Yanıtsız		Kesinlik le Önemsiz		Önemsiz		Tarafsızım		Önemli		Kesinlikle Önemli	
	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%
Müşteri Tatminini Dikkate Alma	8	6.4	0	0	1	0.8	3	2.4	31	24.8	82	65.6
İşgörenlerin Katılımının Sağlanması	9	7.2	0	0	1	0.8	12	9.6	35	28.0	68	54.4
İşgörenlerin Gereksinimlerinin Dikkate Alma	15	12.0	0	0	0	0	3	2.4	27	21.6	80	64.0
Değerleme sisteminin adaletli olması	13	10.4	1	0.8	1	0.8	7	5.6	24	19.2	79	63.2
Sisteminin Ön Yargılardan Arınmış Olması	27	21.6	0	0	1	0.8	11	8.8	34	27.2	52	41.6
İşle İlgili Yeteneklerin Tümüyle Ölçülebilmesi	14	11.2	0	0	0	0	5	4.0	46	36.8	60	48.0
Yetiştirme Ve Yol Göstermenin Sağlanması	13	10.4	0	0	1	0.8	4	3.2	25	20.0	82	65.6
İşgörenin Kendi Kendini Değerlemesi	23	18.4	0	0	2	1.6	16	12.8	32	25.6	52	41.6
Performansın Gelişiminin Ortak Değerlenmesi	12	9.6	1	0.8	1	0.8	8	6.4	36	28.8	67	53.6
Sonuçlarla İlgili Geri Besleme Sağlanması	15	12.0	0	0	2	1.6	8	6.4	34	27.2	66	52.8
Değerleme Sisteminden Memnuniyetiniz	8	6.4	1	0.8	1	0.8	9	7.2	24	19.2	82	65.6

Bu dağılıma göre işgörenler müşteri tatminini dikkate alınmasını 113 (%90.2) kişi önemsedikleri görülmektedir. Önemsizlik düzeyi en düşük olan soru ise 84 (%67.2) kişi işgörenlerin kendi kendini değerlendirme cevabını vermişlerdir.

Bu sonuçlar Tablo 2’deki sonuçları da desteklemektedir. İşgörenlerin müşteri tatmini %90.2 oranda önemsemesi işletme

yöneticilerinin gerekli yetiştirme ve yol gösterme sağlaması ile paralellik göstermektedir.

İşgörenlerin kendi kendilerini değerlemesini %67.2 oranında en düşük katılımın çıkması ve sistemin ön yargılardan arınmış olmadığını %68.8 oranında desteklemektedir.

4. Anket Sorularının Anlaşılma Düzeyi

İşletmede uygulanmakta olan performans boyutlarına ait anket sorularının, anlaşılma düzeylerini gösteren yargıların, frekans ve yüzde dağılımlarını Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5.Soruların Anlaşılma Düzeyine İlişkin Yargıların Dağılımı

CEVAPLAR	Anladım		Anlamadım	
	Sıklık	%	Sıklık	%
Müşteri Tatminini Dikkate Alma	124	99.2	1	0.8
İşgörenlerin Katılımının Sağlanması	122	97.6	3	2.4
İşgörenlerin Gereksinimlerinin Dikkate Alma	120	96.0	5	4.0
Değerleme sisteminin adaletli olması	123	98.4	2	1.6
Sisteminin Ön Yargılardan Arınmış Olması	118	94.4	7	5.6
İşle İlgili Yeteneklerin Türünüyle Ölçülebilmesi	120	96.0	5	4.0
Yetiştirme Ve Yol Göstermenin Sağlanması	123	98.4	2	1.6
İşgörenin Kendi Kendini Değerlemesi	112	89.6	13	10.4
Performansın Gelişiminin Ortak Değerlenmesi	124	99.2	1	0.8
Sonuçlarla İlgili Geri Besleme Sağlanması	121	96.8	4	3.2
Değerleme Sisteminden Memnuniyetiniz	123	98.4	2	1.6

Bu dağılım sonuçlarına göre müşteri tatmininin dikkate alınması ve performansın ortak değerlendirilmesi soruları %99’u tarafından anlaşılmıştır. Anlaşılma oranı en düşük olan soru ise %89.62’si işgörenlerin kendi kendilerini değerlendirilmesi olarak cevap vermişlerdir.

Soruların anlaşılma düzeyi ile ilgili cevaplarda işgörenlerin müşteri tatmini konusunda yeterli düzeyde bilgilendirildiği görülmektedir. En düşük anlama düzeyine sahip olan sorular ise işgörenin kendi kendini değerlendirilmesi ve sistemin ön yargılardan arınmış olması olduğu görülmektedir. Bu sonuçlarda işletmede performans değerlendirme sisteminin işgörenden kopuk olduğunu ve sistemin ön yargılar içerdiğini göstermektedir.

V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Anket çalışması sonucu elde edilen bulgular işletmenin performans değerlendirme sistemi işgörenlerin beklentilerini, önem verdikleri düzeyde karşılanmadığını göstermektedir. Araştırmaya katılan işgörenlerin önemseme düzeylerine ilişkin verdikleri cevaplar performans değerlendirme sisteminde değişiklik yapılmasını istediklerini ifade etmektedir.

Araştırmaya katılan işgörenlerin çoğunluğunun performans değerlendirme sisteminin mevcut yapısını ölçen uygulamalara katılım düzeyine ait sorulara “katılmıyorum ve tarafsızım” cevabı vermesi performans değerlendirme sisteminin belirli boyutlarının önemsendiğinin doğrulamaktadır.

Değerleme sisteminde müşteri tatmininin performans kriteri olarak belirlendiği, işletmenin amaç ve değerlerinin belirlenmesine işgörenlerin katılımının sağlanamadığı ve gereksinimlerinin dikkate alınmadığı görülmektedir. Bu öncelikle toplam kalite yönetimi ilkelerine ve önerilen modelin içeriğine uygun bir yapılanma değildir. Bu nedenle uygulamanın başarısız olması normaldir.

Araştırma bulgularına göre, işletmedeki işgörenler performans değerlendirme sisteminin adaletli olmadığını ve ön yargılar içerdiğini düşünmektedirler.

İşletmede uygulanan değerlendirme sisteminin işle ilgili yetenekleri tümüyle ölçmemesi önemli bir aksalıktır. Üst yönetimin desteğinin olmadığı bir uygulamanın başarılı olması mümkün değildir. Bu nedenle öncelikle üst düzey yöneticilerin sisteme inanması gerekmektedir.

İşgörenlerin kendi kendini değerlemeye ve performansın gelişiminin ortak olarak değerlendirilmesine verdikleri önemin uygulanan performans değerlendirme sisteminde karşılanmadığını tarafsızım ve katılmıyorum ve en çok düzeyde katılmıyorum cevaplarındaki yoğunluktan anlaşılmaktadır.

Performans değerlendirme sonuçlarının işgörelere ihtiyaç duyduklarında bilgilendirilmeleri gerekmektedir. Bu ön yargıların önüne geçilmesi ve anlaşmazlıkların giderilmesi açısından önemlidir. Araştırma sonuçları işgörenlerin önemli ve en çok düzeyde önemli cevapları ile önemsedikleri bu konunun uygulamada buna en çok ihtiyaç duyan işçi pozisyonundaki işgörenlerin en az düzeyde katılmıyorum, katılmıyorum ve tarafsızım cevaplarını vermişlerdir. Bu sonuçlar geri beslemenin beklenen düzeyde gerçekleşmediğini göstermektedir. Performansı konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan işgörenlerin eksik yönlerini bilmeleri ve bu eksiklerini tamamlama şansları yoktur.

Sonuç olarak; toplam kalite yönetimi ilkelerine göre dizayn edilecek bir performans değerlendirme sistemi işgörenlerin katılımının, üst yönetimin inancının ve tam desteğinin sağlanması ile başarılı olabileceği ortaya çıkmaktadır. İşletmenin performans değerlendirme sistemini bu ilkelere göre oluşturması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- ARGUN Tanju, "Önce Müşteri" *Executive Excellence*, Y.1, S.12, 1998
- BLANCHARD Ken, "Anlaşılır Vizyon", *Executive Excellence*, Y.1, S.7, Ekim 1997
- CONTİ, Tito, *Kurumsal Özdeğerleme*, Çev: Günhan Günay KalDer Yayın No: 20, İstanbul, Ekim, 1998
- COVEY Stephen R., "Paylaşılan Vizyon", *Executive Excellence*, Y.1, S.7, Ekim 1997
- DEMİR Nazmiye ve diğerleri, *İnsan Kaynakları Yönetimi ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*", MPM Yay. No: 635, Ankara, 1998
- ERSEN Haldun, *Toplam Kalite ve İnsan Kaynakları Yönetimi İlişkisi*, 2. Baskı, Alfa Basın Yayın Dağıtım, İstanbul, 1997
- GORDON Thomas, *Etkili Liderlik Eğitimi*, Çev. Emel Aksay, Sistem Yayıncılık, İstanbul, Kasım 1997
- <http://www.kalder.org/toplamkaliteyönetimi>
- KEÇECİOĞLU Tamer, *Liderlik ve Liderler*, Kalder Yayınları No: 24, İstanbul, 1998
- KİŞNİCİ Azmi, "Toplam Kalite Yönetiminde İNSAN-Başarı Hikayeleri", Kalite Derneği, *Aylık Sohbet Toplantısı Notları*, Ankara, 24.Eylül, 1998
- LANDSBERG Max, *Koçluğun Taosu*, Çev.M.Betül Çelik, Sistem Yayıncılık, İstanbul, Şubat 1999
- SULLIVAN G.R ve HARPER M.V., "Görmek ve Yapmak", *Executive Excellence*, Y.1, Ekim 1997

UŞAK İLİ İŞGÜCÜ PİYASASI

*Doç.Dr.İnci KUZGUN**

ÖZET

Bu makale, Uşak ili işgücü piyasasının yapısını ve özelliklerini analiz etmeyi amaçlamaktadır. İl nüfusunun demografik özellikleri ve istihdam göstergeleri Uşak işgücü piyasasının yapısını ve özelliklerini belirlemektedir. Diğer taraftan istihdamın sektör ve cinsiyet itibari ile dağılımı, imalat sanayiinin payı, işgücüne katılım oranı, istihdam edilenlerin statü itibari ile dağılımı istihdam göstergeleri olarak kabul edilmiştir.

Bu analiz, Uşak ilinin Türkiye'deki yeni sanayileşme odaklarından birisi olduğunu ve Uşak işgücü piyasasının yapısının ve özelliklerinin bu gelişme tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır.

ABSTRACT

This paper is aimed to analyse the structure and features of labour market in Uşak province. The demographic characteristics of province population and employment indicators have determined the structure and features of labor market in Uşak. It is accepted that the supply of laborforce has been determined by the demographic characteristics of province population. On the other hand, the employment distribution by sex and sector, the share of manufacturing sector in the industry, laborforce participation rate, unemployment, the employed persons by status in employment have been accepted as the employment indicators.

The result of this analysis shows that Uşak province is one of new industrialization focus in Turkey and the structure and features of Uşak Labor market have been determined by this trend.

I. GİRİŞ

Bu çalışmada Uşak ili işgücü piyasasının yapısının ve temel özelliklerinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bir ildeki işgücü piyasasını o ildeki ekonomik faaliyet düzeyinden bağımsız olarak ele alıp, incelemek mümkün değildir. Diğer taraftan ildeki ekonomik faaliyet düzeyi ile ilin

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

sosyo-ekonomik gelişme düzeyi arasında da doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Bu açıdan Uşak ili işgücü piyasasının demografik özelliklerinin ve yapısının belirlenmesine geçmeden önce Uşak ilinin sosyo-ekonomik gelişme düzeyinin ve içinde yer aldığı Ege Bölgesi ve Türkiye genelindeki yerinin belirlenmesi gerekmektedir.

Uşak ili, ekonomik ve sosyal sektörlerin gelişmişlik düzeyi açısından dengeli bir yapı gösteren ve Türkiye’de bölgesel sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasında ikinci sırada yer alan Ege Bölgesinde, bölgesel gelişme merkezleri arasında sayılan bir ildir ve Türkiye’de orta derece gelişmişlik seviyesine sahip iller gurubu içinde yer almaktadır¹ ve 1996 yılındaki idari yapı içinde mevcut 76 il arasında 0.249609 gelişmişlik endeksi ile 23. sıradadır² ve Uşak ili, Türkiye ortalamasının az da olsa üstünde sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine sahiptir. İlin 1991-1994 döneminde ekonomik gelişme hızı 1987 yılı fiyatları ile, sırasıyla %5.1, %0.5, %0.2 ve %3.5 ; GSYİH içindeki payı ise %0.4, %0.4, %0.3 ve %0.4 ‘dür.³

II. UŞAK İŞGÜCÜ PİYASASININ YAPISI ve ÖZELLİKLERİ:

Uşak ili işgücü piyasasının yapısının ve özelliklerinin belirlenmesinde il nüfusunun demografik özellikleri ve istihdam göstergeleri esas alınmıştır.

A) İL NÜFUSUNUN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ:

Sosyal göstergeler olarak kabul edilen⁴ nüfusun demografik özellikleri, bir ekonomide işgücü arzının yapısal özellikleri üzerinde belirleyici olmaktadır. Ayrıca nüfusun büyüklüğünün ve demografik

¹ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü, DİNÇER Bülent, ÖZASLAN Metin ve SATILMIŞ Erdoğan, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT.2466, Ankara.Aralık,1996.s.80.

² DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü, DİNÇER Bülent, ÖZASLAN Metin ve SATILMIŞ Erdoğan, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT. 2466, Ankara.Aralık.1996, s.51-52.

³ DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *İller İtibariyle Gayri Safi Yurtiçi Hasıla 1987-1994*, D.İ.E.Marbaası, Yayın no.2066,Ankara, Ekim 1997, s.660-661.

⁴ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü.DİNÇER Bülent, ÖZASLAN Metin ve SATILMIŞ Erdoğan, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT, 2466, Ankara.Aralık 1996, s.51-52.

özelliklerinin ekonomik kalkınmanın temelini oluşturduğu, ekonomik ve sosyal sektörler arasındaki kaynak dağılımını büyük ölçüde etkilediği kabul edilmektedir⁵. Bu nedenle, Uşak ilinin toplam nüfusu, nüfus artış hızı ve nüfusun yaş, cinsiyet ve kentsel - kırsal kesim itibari ile dağılımı, ve net göç hızı işgücü piyasasının yapısını ve özelliklerini belirleyici alt değişkenler olarak alınmış ve her bir değişkenin Uşak işgücü piyasasına etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

a)Nüfus: Nüfus işgücü piyasasında, iktisaden faal nüfus sayısını ve işgücü arzını belirleyen bir büyüklüktür. Bu açıdan yeterli nüfusa sahip olan Uşak ili, bölgelerarası sıralamada üçüncü sıradaki Ege Bölgesinde yer almaktadır⁶. İlin nüfusu, 1990 yılı için 290 283 kişi ve nüfus yoğunluğu ise 54 kişidir⁷.

b)Nüfus artış hızı: Nüfus artış hızı, işgücü piyasasında olası işgücü artış hızının tahmininde kullanılan temel değişkenlerdendir.İşgücü artış hızını besleyen değişken olarak Uşak il nüfusunun artış hızının, 1990 Genel Nüfus Sayımına göre %0.13.55⁸ ile Türkiye ortalamasının altında olduğu ve işgücü piyasasında işgücü arz ve talebi arasındaki dengenin daha kolay sağlanacağı akla gelmektedir.

c)Nüfusun kırsal ve kentsel dağılımı: Nüfusun kırsal kesim ve kentsel kesim arasında dağılımı, bir anlamda istihdamın sektörel dağılımına temel teşkil etmektedir. Aşağıda yer alan Tablo 1'den Uşak il nüfusunun kentsel ve kırsal kesim itibari ile dağılımını ve bu oranların Türkiye ve Ege Bölgesi oranları ile karşılaştırmalı olarak izlenmesi mümkündür.

Buna göre, Uşak ilinde kırsal kesimde yaşayan nüfusun Türkiye ve Ege Bölgesi ortalamasının üzerindedir ve bu bulgu, Uşak ilinde tarımsal faaliyetlerin yoğunluğuna bağlı olarak, istihdamda tarım sektörünün payının yüksekliğinin nedenini ortaya koymaktadır.

⁵ DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Nüfus Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Yayın No.DPT.2556, Ö.İ.K.572, Ankara.2001, s.32.

⁶ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü, DİNÇER Bülent, ÖZASLAN Metin ve SATILMIŞ Erdoğan. *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT, 2466. Ankara, Aralık 1996, s.51-52.

⁷ DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü. *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak.1999*, Yayın No.2219, DİE Matbaası, Ankara Şubat, 1999.s.12.

⁸ DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak.1999*, Yayın No.2219, DİE Matbaası, Ankara Şubat 1999, s.12.

Tablo 1
Uşak İlinde Nüfusun Kentsel ve Kırsal Kesim İtibari İle
Dağılımının Karşılaştırılması (%)

	Kentsel	Kırsal
Türkiye	59.01	40.99
Ege Bölgesi	57.00	43.00
Uşak	50.57	49.43

Kaynak:D.İ.E. Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak 1999.s.13.

d)Nüfusun cinsiyet itibari ile dağılımı:Türkiye’de işgücüne katılma oranlarının cinsiyete göre farklı olduğu düşünüldüğünde, Uşak il nüfusunun cinsiyet itibari ile dağılımının her iki cinsin işgücüne katılma oranlarını belirleyeceği akla gelmektedir. İl nüfusunun, 1990 Genel nüfus sayımı sonuçlarına göre nüfusun %49.68’inin erkek; %50.32’sinin ise kadın olduğu görülmektedir⁹.

e)Nüfusun yaş gurubları itibari ile dağılımı:Nüfusun yaş gurubları itibari ile dağılımı, iktisaden faal nüfusu belirlemesi açısından önem taşımaktadır. Uşak ilinde nüfusun yaş gurubları itibari ile dağılımına baktığımızda 1990 yılı verilerine göre Uşak ilindeki nüfusun % 36.89’unun çok genç (15 yaşının altında) veya yaşlı(65 yaşın üzerinde) olmaları nedeni ile¹⁰ ekonomik faaliyetlerin dışında kaldığı ve iktisaden faal nüfus miktarının kısıtlandığı varsayılmaktadır.

f)Göç hızı: Uşak ili 1980-1985 döneminde göç veren il durumunda iken, 1985-1990 döneminde net göç hızına göre Türkiye sıralamasında % 0.2 ile 20. sırada yer almaktadır¹¹. Uşak ilinin verdiği fazla göç alan bir il olması, imalat sanayi içinde yer alan ekonomik faaliyetlerin yoğunluğuna bağlı olarak bu ilin Türkiye’nin yeni sanayi odaklarından birisi olması ile açıklanmaktadır. Diğer taraftan bu sonuç, Uşak ilinin işgücü kaybına ve sosyo-ekonomik açıdan fazla erozyona uğramadığı ve göç olgusunun ilin sosyo-ekonomik gelişmesini olumsuz yönde etkilemediği şeklinde yorumlanmaktadır.

⁹DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak.1999*, Yayın No.2219.DİE Matbaası, Ankara Şubat 1999,. s.15.

¹⁰ DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak.1999*, Yayın No.2219.DİE Matbaası, Ankara Şubat 1999, s.15.

¹¹ DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Nüfus Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, DPT Yayın no.2556, ÖİK.572, Ankara 2001, s.235.

g)Nüfusun eğitim durumu: Uşak ilinde nüfusun eğitim düzeyi, Uşak işgücü piyasasına giren işgücünün niteliğinin belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. Uşak ilinin dahil olduğu üçüncü derecede gelişmiş iller grubunda, nüfusun eğitim düzeyinin ilk, orta ve lise düzeyinde okullaşma oranının Türkiye ortalamasına yakın olduğu ve okur yazar oranının Uşak ili için %80¹² olduğu görülmektedir.

Türkiye’de işgücünün sosyal göstergelerinden birisi, eğitim düzeyinin düşüklüğüdür.Buna bağlı olarak, Türkiye’de bugün işgücü arzının ve çalışan nüfusun %75’inin ilkokul mezunları ve bir okulu bitirmeyenlerden oluştuğu dikkate alındığında¹³, Türkiye genelinde nitelikli işgücüne olan ihtiyacın ne kadar yoğun olduğunu anlaşılmaktadır.Türkiye’de istihdam edilenlerin %55.9’unu ilkokul mezunu olanların oluşturduğu, bunu %13.2 ile lise veya lise dengi okul mezunlarının takip ettiği görülmektedir¹⁴. İşgücünün eğitim düzeyinde ortaya çıkan bu olumsuzluğun, Uşak işgücü piyasasına da yansması kaçınılmazdır.Uşak ilinde vasıflı işgücüne ihtiyaç duyulduğu ve bunun özellikle tekstil ve dericilik sanayinde ortaya çıktığı ifade edilmektedir¹⁵. İşgücünün eğitim sorunu, bugün Uşak işgücü piyasasında çözümü gereken bir sorundur ve çözüm olarak, tekstil-deri konfeksiyonuna yönelik meslek liselerinin ve yüksek okulların açılması önerilmektedir¹⁶. Uşak işgücü piyasasının ihtiyaç duyduğu alanlarda kalifiye eleman ihtiyacının karşılanmasında, Türkiye’de uygulanmakta olan aktif istihdam politikası tedbirlerinin uygulanması veya uygulama yoğunluğunun artırılması akla gelmektedir. Örneğin, 18 yaşının altındaki genç nüfus için çırak-kalfa ve ustalık eğitiminden de yararlanması mümkündür.Yetişmiş işgücü için ise İŞKUR tarafından, nitelikli işgücüne talep olan alanlarda istihdam garantili veya istihdam garantisi olmayan meslek kurslarının açılması önerilmektedir.

¹² DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü, DINÇER Bülent, ÖZASLAN Metin ve SATILMIŞ Erdoğan, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT, 2466. Ankara, Aralık 1996, s.62.

¹³ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu. İşgücü Piyasası, İstihdam ve İşsizlik*, Yayın No:DPT:2371-ÖİK:437, Aralık 1994, s.26.

¹⁴ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı İşgücü Piyasası, Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Yayın No:DPT:2548-ÖİK:564, Aralık 2001, s.26.

¹⁵ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*, Uşak, Ocak 2000, s.14.

¹⁶ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*, Uşak, Ocak 2000, 25.

B) İSTİHDAM GÖSTERGELERİ:

Uşak ili işgücü piyasasının analizinde esas alınan istihdam göstergeleri işgücüne katılma oranı, bağımlılık oranı, istihdamın sektör dağılımı, toplam istihdam içinde imalat sektörünün payı, iktisaden faal nüfusun statü ve cinsiyet itibari ile dağılımı olarak belirlenmiştir. Bu değişkenlere, bir ilin sosyo-ekonomik gelişme düzeyinin belirleyen ekonomik göstergeler arasında yer verilmektedir¹⁷.

a) İşgücüne katılım oranı: Uşak ilinde 12 ve üstü yaş gurubundaki kişilerin ekonomik faaliyetlere katıldığını varsaydığımızda, il düzeyinde işgücüne katılım oranının % 64.05' ile¹⁸, Türkiye ve Ege Bölgesi ortalamasının üzerinde olduğu görülmektedir. Bu Uşak işgücü piyasasında istihdam içinde tarım sektörünün payının yüksekliği ile açıklanmaktadır. İl düzeyinde iktisadi faaliyetlere katılmayanların oranı içinde aynı yorumu yapmak mümkündür. Uşak iline ait %35.93'lük oranın, Türkiye (%39.31) ve Ege Bölgesine (%37.07) ait oranlardan¹⁹ ve işsizlik oranının da %4.09' ile²⁰, Türkiye'deki işsizlik oranından düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 2
Uşak İli İşgücüne Katılım Oranının Karşılaştırılması (12+ yaş, %)

	Genel	Erkek	Kadın
Türkiye	60.63	70.22	42.76
Ege Bölgesi	62.87	79.83	45.48
Uşak	64.05	80.03	48.56

Kaynak: D.İ.E. Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak..s.19.

b) Bağımlılık oranı: Çalışan her kişinin kendisi dışında kaç kişiyi daha beslemek durumunda olduğunu gösteren bağımlılık oranı (0-14 ve 65+ yaş üzeri bağımlılık oranları toplamı), Uşak ili için 61.03 ile Türkiye genelinde bağımlılık oranları toplamı olan 64.68'lik bağımlılık oranından

¹⁷ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü. Dinçer Bülent, Özaslan Metin ve Satılmış Erdoğan. *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Stralaması Araştırması (1996)*. Yayın No: DPT. 2466. Ankara. Aralık. 1996. s.51-52.

¹⁸ T.C.Başbakanlık DİE. *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak. 1999*. Yayın No: 2219, Ankara, Şubat, 1999. s.14.

¹⁹ T.C.Başbakanlık DİE. *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak. 1999*. Yayın No: 2219, Ankara, Şubat, 1999. s.19.

²⁰ T.C.Başbakanlık DİE. *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak. 1999*. Yayın No: 2219, Ankara, Şubat, 1999. s.20.

düşük, 52.32 olan Ege Bölgesi bağımlılık oranından yüksek olduğu görülmektedir. Uşak ilinde bağımlılık oranının, Ege Bölgesi ortalamasının üzerinde olmasının, bu ilimizde çocuk ve genç nüfusun payının fazla olmasından kaynaklandığı akla gelmektedir.

c)İstihdamın sektör dağılımı: Uşak ilinde dahil olduğu Türkiye’de üçüncü gelişmişlik düzeyindeki illerin yüksek bir gelişme potansiyeli gösterdiği, ekonomik faaliyetlerde tarım sektörünün ilk sırada yer aldığı, genellikle il ve bölge düzeyinde üretim yapan küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşların bulunduğu ve sosya-ekonomik göstergeler itibari ile Türkiye ortalamasına yakın değerlere sahip “orta derecede” gelişmiş illerden oluştuğu kabul edilmektedir²¹. Orta derece gelişmişlik düzeyine sahip illerde tarım ağırlıklı ekonomik yapının esas olduğu, tarıma dayalı sanayiinin de gelişme gösterdiği izlenmektedir.

Uşak ilinde istihdamın sektörel dağılımında tarım sektörünün %60.02’lik pay ile ilk sırada ve hizmet sektörünün %23.74’lük pay ile ikinci sırada, sanayi sektörünün 16.4’lük pay ile üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir²². Uşak ilinde sanayi sektörü, iktisaden faal nüfusu içindeki %16.4’ lük payı ile, Ege Bölgesinin (%13.8) ve ülke ortalamasının (%12.8) üzerinde bir paya paya sahiptir²³.

Tablo 3
Uşak İlinde İstihdamın Sektörel Dağılımı % (12+ yaş)

	Türkiye	Ege Bölgesi	Uşak İli
Tarım Sektörü	53.66	54.08	60.02
Sanayi Sektörü	12.46	13.98	16.24
Hizmet Sektörü	33.88	31.04	23.74

Kaynak:D.İ.E.Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak 1999. s.21.deki Tablodan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Uşak ilinde, sanayileşmenin özel sektör tarafından gerçekleştirildiği ifade birlikte, sanayileşme programlı ve planlı bir şekilde gerçekleşmediği için “gecekondu tipi” sanayileşmenin ortaya çıktığı ve kalifiye eleman açığı, üretim çeşitlendirilmesi, kaliteli üretim ve pazarlama sorunları yanında; dericilik sektöründe üretim tekneolojisinin yenilenme gereği ve çevre

²¹ T.C.Başbakanlık DİE.*Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak 1999*. Ankara.Şubat 1999.14.

²² DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü.*Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak 1999*.Ankara.Şubat 1999.s.19.

²³ DİE.T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü.*Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak 1999*.Ankara.Şubat 1999.s.14.

kirliliği, tekstil sektöründe ise ilkel şartlarda çalışan işyerlerinin varlığının çözümü gereken sorun olduğu ifade edilmektedir²⁴. Diğer taraftan 1981 yılına kadar kalkınmada ikinci derecede öncelikli iller arasında sayılan Uşak ilinin, ekonomik- sosyal gelişmenin hızlandırılması için devlet desteği beklediği ve bunu da Uşak ilinin tekrar ikinci derecede kalkınmada öncelikli iller arasına alınması şeklinde ifade ettiği görülmektedir²⁵.

b)Toplam istihdam içinde imalat sektörünün payı: Uşak işgücü piyasasında imalat sektörünün toplam istihdam içindeki payının yüksekliği, Uşak ili işgücü piyasasının belirgin özelliğidir.Bu özelliği ile Uşak işgücü piyasası, istihdam içinde imalat sanayinin Türkiye’de Zonguldak ilinden sonra en yüksek paya sahip ikinci işgücü piyasasıdır. Uşak ilinde imalat sanayinde faaliyette bulunan işyeri sayısı 1999 yılı verilerine göre 81’adettir ve Türkiye’de imalat sektöründe faaliyette bulunan işyerlerinin %0.8, Ege Bölgesindeki işyerlerinin %4.5, Uşak ilinde bulunmaktadır ve Uşak ilinde kamuya ait gıda içki ve tütün sanayinde 2; taş ve toprağa dayalı sanayide sadece 1 işyeri vardır²⁶. Bu da, Uşak ilinde imalat sanayi içinde kamu sektörünün payının düşük olduğunu göstermektedir. İmalat sektörü içinde işyerlerinin alt faaliyet dalları itibari ile dağılımına baktığımızda, Uşak ilindeki işyerlerinin %79’ unun tekstil, deri ve giyim sanayi alanında üretimde buldukları görülmektedir²⁷. Uşak’da imalat sanayi içinde tekstil (peluş battaniye, pamuklu dokuma, iplik imalatı) ve dericilik sektörü (zig deri, deri konfeksiyon), motor görevini yüklenmiş bulunmaktadır²⁸.

Uşak ilinde dericiliğe dayalı konfeksiyon, tekstil-dokuma, imalat sanayi içinde ilk sırayı almakla birlikte; bu ürünlerin Uşak’dan değil, İstanbul, İzmir ve diğer illerden ihraç edilmektedir²⁹. Bu sektörde pazarlama sorunu yaşanması, Uşak ilinde hizmet sektörünün yeterince gelişmemesine dayandırılmaktadır. Pazarlama sorununun çözümü, işgücü talebini ve Uşak ilinin gelir kaynakları içinde ihracat gelirlerinin payını arttıracaktır. Gıda, içki ve tütün sanayi, toplam 7 işyeri ile ikinci sırada; taş ve toprağa dayalı

²⁴ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Uşak İli 1998 Yılı Sanayi; Ekonomik ve Ticaret Durumu Raporu*, Ocak 2000, s.25.

²⁵ T.C.Başbakanlık DİE, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, Uşak 1999*, Yayın No:2219, Ankara, Şubat 1999,.s.21.

²⁶ T.C.Başbakanlık DİE.*Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, Uşak 1999*.Yayın No:2219, Ankara, Şubat, 1999.s.242.

²⁷ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*, Ocak 2000.s.10

²⁸ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*, Ocak 2000.s.10.

²⁹ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*, Ocak 2000. s.24-25.

sanayi, metal eşya, makine, teçhizat üretimi, 3. sırada yer almaktadır. Uşak ilinde imalat sanayi içinde önemli diğer bir alt sektörün ise ise seramik imalat sektörü olduğu görülmektedir³⁰.

Uşak ilinde imalat sanayinin payının yüksekliği, Uşak ilinin Türkiye'deki yeni sanayi odaklarından biri olması³¹ ile açıklanmaktadır. Uşak ilinde imalat sanayinin işyeri ve istihdam itibariyle payına baktığımızda, 1970'li yılların başında yaşanan ekonomik bunalımlar sonucunda ortaya çıkan yeni sanayi odaklarının, sadece tekneoloji yoğun sektörlerle değil, emek yoğun sektörlerle de dayandığı görüşü³², Uşak da doğrulanmaktadır. Bunun da, Uşak işgücü piyasasının gelişimine katkı yapması beklenmektedir.

Uşak ili için ileriye dönük yatırım alanlarının imalat sanayi içinde ve tarım-hayvancılığa dayalı olarak planlandığı ve yeni ekonomik faaliyet odaklarının plastik sanayi, mobilya sanayi, tarım alet ve makineleri sanayi, tekstil (pamuklu dokuma) atıklarının değerlendirilmesi, LPG gaz dolun tesisleri kurulması ve gıda sanayi (süt ve süt ürünleri sanayi, et üretimi ve diğer gıda maddeleri üretimi) nin geliştirilmesi olarak belirlendiği görülmektedir³³. Ayrıca, Uşak ilinde meyveciliğin gelişme gösterdiği dikkate alınarak, Sivaslı-Karahallı ilçeleri ile Denizli iline bağlı Çivril ilçesi üçgeninde yaygın olan meyve üretimini değerlendirmek için, bölgede meyve suyu üretimi için yeni tesisler kurulmasının da ileriye dönük yatırım planları arasında sayıldığı görülmektedir³⁴. Gelişme alanlarının emek-yoğun tekneolojilere dayanmasının, ilde istihdamın gelişmesini ve imalat sektörünün payının arttıracacağı düşünülmektedir.

Diğer taraftan, Uşak ilinde 1983-1997 döneminde kişi başına teşvik belgeli yatırımların sayısı 37.1 iken, Türkiye ortalamasının 63.8 olduğu

³⁰ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*, Ocak 2000.s.24-25.

³¹ DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, YayınNo.DPT.2502.Ö.İ.K.523, Ankara 2001, s.204-206

³² DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*.YayınNo.DPT.2502.Ö.İ.K.523.Ankara.2001.s.204-206.

³³ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Uşak İli 1998 Yılı Sanayi, Ekonomik ve Ticaret Durumu Raporu*.s.23.Ocak.2000.

³⁴ T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, *Yıllık Çalışma Raporu*.Ocak 2000.23.

dikkate alındığında³⁵, imalat sektörünün yatırım teşviklerinden yararlanamadığı ve sanayileşmenin özel sektöre gerçekleştirildiği akla gelmektedir.

e)İktisaden faal nüfusun statü itibari ile dağılımı: Uşak ilinde iktisaden faal nüfusun statü itibari ile dağılımı, işgücü piyasası açısından önem taşımaktadır. Türkiye’de ücretsiz aile işçilerinin, istihdam edilenler toplamına oranı %28.4’ iken, tarım sektöründe çalışanların %57.8’i ücretsiz aile işçisidir ve tarım sektöründe erkek işgücünün %12.4; kadın işgücünün ise %74.0’ü ücretsiz aile işçisi olduğu bilinmektedir³⁶.

Aşağıdaki Tablo 3’den de izlendiği gibi, Uşak ilinde ücretsiz aile işçiliği yaygın bir istihdam biçimidir. Bu sonuç, Türkiye’de ücretsiz aile işçiliğinin özellikle tarım sektöründe yaygın bir istihdam biçimi olması ve Uşak ilinde tarım sektöründe çalışanların oranının Türkiye ve Ege Bölgesine ait değerlerden daha yüksek çıkması ile açıklanmaktadır. Uşak ilinde istihdamın statü itibari ile dağılımında ücretsiz aile işçilerini, kendi hesabına çalışanların izlediği gözlenmektedir. Daha sonra ücret karşılığı çalışanlar ve ekonomik faaliyetlere işveren statüsünde katılanlar yer almaktadır.

Tablo 4
İktisaden Faal Nüfusun İşteki Statüye Göre Dağılımı (%)

İşteki Statü	Ücretli	İşveren	K.Adına	ÜcretsizA.İ.
İl ortalaması	%28.66	%1.13	%27.08	%43.12
Erkek	%40.16	%1.77	%39.51	%18.56
Kadın	%10.79	%0.15	% 7.76	%81.31

Kaynak: DİE. Ekonomik ve Sosyal Göstergeler Uşak.s.23’deki tablodan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Ücretsiz aile işçiliği ve kendi hesabına çalışanların sayısının kayıtdışı ekonomiyi belirleyen unsurlar arasında sayılması, kayıtdışı istihdamın Uşak ili işgücü piyasasının belirgin özellikleri arasında yer aldığı akla getirmektedir. Uşak ili işgücü piyasasının makro düzeyde Türkiye işgücü piyasası içinde yer aldığı ve Türkiye’de ekonominin %45’nin kayıtdışı ekonomi olarak tanımlandığı dikkate alındığında, bu yorumun yanlış olmayacağı akla gelmektedir.

³⁵ DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Ankara.2001. Yayın No.DPT.2502.Ö.İ.K.523.s.204-206.

³⁶ T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)*.Ankara 2000.s.103.

Ücretli çalışan kadınların oranı, illerin sosyo-ekonomik gelişme düzeyini belirleyen göstergeler arasında sayılmaktadır³⁷. Uşak ilinde ücret karşılığı çalışan kadınların oranı %10.79' ile Türkiye (%17.71) ve Ege Bölgesi ortalamasının (%24.42) altındadır. Kendi hesabına çalışan kadınların oranı ise %7.76 ile Türkiye ortalamasının (%7.29) üzerinde, Ege Bölgesi ortalamasının (%8.04) ise altındadır³⁸. Bu, Türkiye'de 1993-1995 döneminde kadın girişimciliğinin sektör dağılımında imalat sanayi içinde tekstil alt dalının %82.74'lük³⁹ pay ile ilk sırada yer almasını akla getirmektedir.

III. SONUÇ

Uşak işgücü piyasasının yapısını ve özelliklerinin ortaya konulmasında Uşak il nüfusunun demografik özelliklerine ve istihdam göstergelerine bakılmıştır. Uşak ili işgücü piyasası demografik özelliklerine baktığımızda, bunların Uşak işgücü piyasasının yapısal özelliklerine yansıdığı görülmektedir.

İlde işgücünün eğitim düzeyinin Türkiye'deki genel duruma paralel olarak düşük olduğu ve işgücüne nitelik kazandırma arayışları içinde bulunduğu izlenmektedir.

Uşak ilinde istihdamın sektör dağılımında tarım sektörünün ve sanayi sektörünün payı, Türkiye ve Ege Bölgesi ortalamasından yüksektir. Buna karşılık hizmet sektörünün payı ise daha düşüktür. Uşak ilinde ihracat ve pazarlamada sorunun yaşanması, bu ilde hizmet sektörünün fazla gelişmemiş olmasına bağlanmaktadır. İmalat sanayinin, ekonomik faaliyetler ve istihdam içindeki payı ile sanayi sektörünü süreklediği görülmektedir. Bu alt sektörde tekstil ve dericilik sektörü, il işgücü piyasasının gelişiminde motor görevini üstlenmiş bulunmaktadır.

Uşak ilinin Türkiye'deki yeni sanayi odaklarından birisi olması ile bu ilde imalat sanayinin ekonomik faaliyetler ve toplam istihdam içindeki payının yüksekliği arasında doğrudan karşılıklı bir ilişki vardır. Bu ilişki, Uşak iline verdiğiinden daha fazla göç alan ve sonuçta daha az sosyo-ekonomik erozyona uğrayan bir il niteliği kazandırmaktadır. Bu etkileşimin

³⁷ DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT.2466, Ankara, Aralık.1996.s.22.

³⁸ DİE. *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, Uşak.1999.*Yayın No:2219, Ankara, Şubat, 1999.s.23.

³⁹ Kuzgun, Partnership for Job Creation – An Employment Policy in Turkey, *Public and Private Sector Partnerships:Fostering Enterprise*, Edited by Luiz MONTANHEIRO, Bob HAIGH, David MORRIS and Nevenka HROVATIN, Sheffield Hallam University Press.England.1998. s.240.

Uşak işgücü piyasasının gelişmesi üzerinde olumlu etki yapacağı kabul edilmektedir.

Uşak ilinde işgücüne katılım oranı hem genel olarak hemde cinsiyet itibari ile Türkiye ve Ege Bölgesi verilerinden yüksektir. Bu, toplam istihdam içinde tarım sektörünün payının yüksekliği ile açıklanmaktadır.

Uşak ilinde istihdam edilenlerin statü itibari ile dağılımında tarım sektörünün ağırlığına paralel olarak, ücretsiz aile işçilerinin ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Bunu kendi hesabına çalışanlar, ücret karşılığı çalışanlar ve işveren statüsünde ekonomik faaliyetlere katılanlar izlemektedir. İlde ücretli çalışan kadınların oranı, Türkiye ve Ege Bölgesi oranına göre düşüktür. Buna karşılık kendi adına çalışan kadınların oranı, Türkiye ortalamasının üzerinde olmakla birlikte, Ege Bölgesi ortalamasının altındadır. Kendi hesabına çalışan kadın sayısının fazlalığı, Uşak ilinde kadın için geleneksel ekonomik faaliye alanı olan tekstil alanında kadın girişimciliğinin yaygın olduğunu akla getirmektedir.

Uşak ilinde ücretsiz aile işçiliğinin ve kendi hesabına çalışanların oranının yüksekliği, bu ilde kayıtdışı ekonominin ve kayıtdışı istihdamın payının yüksek olduğunu düşündürmektedir.

KAYNAKÇA

DiE. T.C.Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *İller İtibariyle Gayri Safi Yurtiçi Hasıla 1987-1994*, D.İ.E.Marbaası, Yayın No.2066, Ankara, Ekim 1997.

DiE, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, Uşak 1999*. Yayın No:2219, Ankara, Şubat, 1999.

DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu. İşgücü Piyasası, İstihdam ve İşsizlik*, Yayın No:DPT:2371-ÖİK:437, Aralık.1994.

DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (1996)*, Yayın No:DPT.2466.

DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü. *İller İtibari İle Çeşitli Göstergeler*, Ankara, Nisan.1997.

DPT.T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)*, Ankara 2000.

DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara.2001, YayınNo.DPT.2502.Ö.İ.K.523.

DPT. T.C.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Nüfus Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Yayın No.DPT.2556,Ö.İ.K.572, Ankara.2001.

İnci KUZGUN, *Partnership for Job Creation – An Employment Policy in Turkey*”, Public and Private Sector Partnerships:Fostering Enterprise. Edited by Luiz Montanheiro, Bob Haigh, David Morris and Nevenka Hrovatin, England, 1998.

T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, “Uşak İli 1998 Yılı Sanayi, Ekonomik ve Ticaret Durumu Raporu.1999..

T.C.Uşak Valiliği, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, “Yıllık Çalışma Raporu.Ocak 2000.

EURO'YA TAM GEÇİŞ YÖNÜNDE KAYDEDİLEN GELİŞMELER ve EURO'NUN AVRUPA ENTEGRASYON SÜRECİ AÇISINDAN ANLAMI

*Öğr. Gör. Mustafa FİŞNE**

ÖZET

Euro'nun banknot ve metal paralar halinde tedavüle girdiği 1 Ocak 2002 tarihi, Avrupa entegrasyon süreci için, önemli dönüm noktalarından birisini oluşturmaktadır. Bu tarihe kadar tanınan geçiş süresinde, euro'nun çeşitli ekonomik aktörler tarafından kullanımında, az bir artış gerçekleşmiştir. Bu yönde yapılan çalışmaların durumu ise, aynı aktörlere göre farklılık göstermektedir.

Euro, Avrupa entegrasyon sürecinin ekonomik alanda ulaştığı derin entegrasyonun bir göstergesi olarak görülebilir. Banknot ve metal paralar halinde tedavüle girmesi, Avrupa bütünleşmesi olgusunun, euro alanında yaşayan insanlar tarafından daha somut olarak algılanmasını sağlayacaktır. Bu gelişme, Avrupa kimliğinin güçlenmesine ve daha çok benimsenmesine önemli bir katkıda bulunarak, başından beri politik alanda da hedeflenen entegrasyonu kolaylaştırıp, hızlandıracaktır. Paradoksal olarak euro'nun, Avrupa entegrasyon sürecini, özünde bir gruplaşma içeren "çok vitesli Avrupa" veya "geometrik Avrupa" modellerine kaydırarak, bölme olasılığı da vardır.

ABSTRACT

The date 1 October 2002, in which euro is introduced as banknotes and coins in the twelve member states of the EU participating to the euro-zone, represents another turning point in the European integration process. A slight increase has been realized in the use of euro by various economic actors during the transition period which will come to an end at that date. The current state of the preparations being made in this direction varies among those actors.

Euro can be seen as a perfect indicator for the deep integration reached by the Member States in economic field. Introduction of euro as banknotes and coins will make the phenomenon of European integration perceived in more material terms by the people living in the euro-area. This development will, no doubt, contribute to the strengthening of a common European identity, and thus, ease and accelerate the integration in political

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

field as well, which has been an ultimate objective for the European integration process from the very beginning. Paradoxically, it is not unlikely that euro will cause for a kind of division among the participating states, shifting the European integration process to the “multiple speed” or “geometrical” models which mean basically a grouping.

I. GİRİŞ

1 Ocak 1999 tarihinde, Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerden 11 tanesinde, kaydi para olarak işlem görmeye başlamış olan Avrupa ortak para birimi (euro), 1 Ocak 2002 tarihinde banknot ve metal paralar halinde, bu ülkelerin ve onların arasına 1 Ocak 2001 tarihinde katılan Yunanistan'ın ulusal paraları yanında tedavüle girmiştir. Bu gelişme, hiç şüphesiz, euro ile birlikte, Avrupa bütünleşmesi olgusunun, bu on iki ülkeden oluşan “euro alanı”ndaki insanlar tarafından daha somut olarak algılanmasını sağlayacaktır. Dolayısıyla, 1 Ocak 2002 tarihi, Avrupa entegrasyon süreci için önemli dönüm noktalarından birisini oluşturmaktadır. Bundan hareketle, bu makalede euro'ya tam geçişin Avrupa entegrasyon süreci açısından ne anlama geldiği ve onun geleceğini nasıl etkileyebileceği incelenecektir. Bunu yaparken, önce euro'nun doğuşunun kısa bir tarihçesi verilecek, ardından, 1 Ocak 1999 tarihinden günümüze kadar olan sürede, euro'nun, çeşitli ekonomik aktörler tarafından kullanımına ilişkin kaydedilen gelişmelere değinilerek, tam geçiş yönünde yapılmakta olan son hazırlıklar ele alınacaktır. Son olarak da, euro'nun Avrupa entegrasyon süreci açısından anlamı üzerinde durulacaktır.

II. EURO'NUN DOĞUŞUNA İLİŞKİN KISA BİR TARİHÇE

Yeni bir uluslararası para konumunu¹ kazanan euro; oluşumu, doğuşu ve sonuçları itibariyle benzersiz bir özelliğe sahiptir. Para tarihinde ilk kez euro, bir devletin değil de piyasaların parası olarak ve bir merkez bankaları organizasyonu şeklinde doğmuştur.² Aslında, 19. Yüzyıldan bu yana, bazıları sonradan siyasal birliğe dönüşen, bir takım para birlikleri ortaya çıkmıştır. Fakat, bu tarihsel para birliği örneklerinin, siyasal birlikten sonra oluşmaları daha yaygın bir durumdur. Euro, bu bakımdan birinci gruptakilere benzemekle birlikte, onlara göre çok daha önemli bir

¹ Defne ATA ve H. Serkan SİLAHŞÖR, *Parasal Birlik, Avrupa Birliği ve Türkiye*, Hazine Müsteşarlığı Yayınları, Ankara, 1999, s.103.

² Bilsay KURUÇ, “Açılış Konuşması”, *Euro El Kitabı*, T.C Merkez Bankası Yayını, Ankara, 2000, ss.5-6.

gelişmedir.³ Yine tarihsel olarak bakıldığında, bütün paraların nakit olarak doğup geliştiği, kaydi paranın daha sonra oluştuğu görülür. Euro ise, önce kaydi para şeklinde ortaya çıkmıştır. Nakit olarak, yani banknot ve metal bozukluklar halinde, piyasaya sürülmesi çok kısa bir süre sonra gerçekleşecektir. Euro bu özelliğinden dolayı, genellikle “ters doğmuş bir bebeğe” benzetilir.⁴

Avrupa Ekonomik Topluluğu’nu (AET) kurarak, Avrupa entegrasyon sürecini kömür ve çelik sektörü dışındaki diğer ekonomik alanlara da genişleten 1958 tarihli Roma Antlaşması, önceliği, dört ana üretim faktörünün serbest dolaşımının sağlanmasına vermiştir.⁵ AET’yi kuran altı ülke, daha başlangıçta milli egemenlikle yakından ilişkili hassas konulara girmek istemediklerinden, bir ekonomik ve parasal birlik kurulmasını hedefleri arasına almamışlardır. Bu yöndeki çabaların başlangıç tarihi olarak, üye ülkelerin hükümet ve devlet başkanlarının entegrasyonun derinleştirilmesine karar verdikleri La Hey Zirvesi’nin yapıldığı 1969 yılı verilebilir. Bu zirvede bir ekonomik ve parasal birlik oluşturulması konusu da gündeme gelmiştir.⁶

La Hey Zirvesi’nde alınan karar doğrultusunda 1970 yılında hazırlanan Werner Raporu, üye devletlerin on yıllık bir süre içerisinde tek paraya geçmelerini öngörmüştür. 1971’deki dolar krizi ile 1973 ve sonrasında ortaya çıkan petrol krizleri, bunun gerçekleşmesini önlemesine rağmen, euro Avrupa entegrasyon süreci için bir hedef olmayı sürdürmüştür. Bu amaçla, 1978 yılında tanımlanmış bir kaydi para olan ECU oluşturulmuş ve yeni bir Avrupa Para Sistemi kurulmuştur.⁷ Bu sistem içerisinde, ulusal paraların pariteleri 1987 yılına kadar belli bir istikrar çizgisinde kalmıştır. 1984 yılında yapılan Fontainebleau Zirvesi’nde, ekonomik ve parasal birliğin artık yavaş yavaş hayata geçirilmesi konusu da tartışılmıştır. Bu kararlar uyarınca gerçekleştirilen, 1987 tarihli Avrupa Tek Senedi, entegrasyon sürecinin ekonomik ve parasal birlik boyutuna biraz daha ağırlık tanımış,

³ Nahit TÖRE, “Yeni Bir Dünya Parası: Euro”, *Euro El Kitabı*, T.C Merkez Bankası Yayını, Ankara, 2000, ss.15 ve 17.

⁴ Ömer ALTAY, “Euro’nun Türkiye Ekonomisi ve Ödemeler Dengesine Etkileri”, *Euro El Kitabı*, T.C Merkez Bankası Yayını, Ankara, 2000, s.42.

⁵ Eliot ARCHER ve Flona BUTLER, *The European Community*, 1992, s.14.

⁶ Panayitos IFESTOS, *European Political Cooperation*, Avebury, s.152.; La Hey Zirvesi’nin Ekonomik ve Parasal Birlik açısından önemi için bkz. Roy PRICE, *The Politics of the European Community*, Butterworth, London, 1973, ss.20-23.

⁷ Horst UNGERER, “European Monetary Union: Chances, Risks, Alternatives”, in Joerg MONAR, Werner UNGERER, and Wolfgang WESSEL (eds.), *The Maastricht Treaty on European Union, Legal Complexity and Political Dynamic*, European University Press, Brussels, 1993, ss.153-154.

tek para oluşturulması yönünde belli bir niyeti ortaya koymuştur. Zamanın Komisyon başkanı Jacques Delors'un bu amaçla 1989 yılında hazırladığı rapor, ekonomik ve parasal birliğin sağlanması yönünde, yeni bir dönemi başlatmıştır. Üye ülkelerin, on yıl içerisinde tek paraya geçmelerini öngören Delors Planı, aslında Werner Planının bir kopyası olmakla birlikte, üç aşamadan oluşan bir geçiş takvimi öngörmüş ve her aşamada yapılması gereken ilişkileri somutlaştırmıştır.⁸ Plan'da öngörüldüğü gibi, 1 Temmuz 1990 da başlayan ilk aşamada, sermaye hareketleri serbestleştirilmiş, malların, hizmetlerin, kişilerin ve sermayenin serbest dolaşımının tamamlanması ve döviz kurlarının istikrarlı bir seyir izlemesi sağlanmıştır.⁹

Delors Planı'nın ikinci ve üçüncü aşamalar için öngördüğü konular, Soğuk Savaş sonrası dönemin gereklerine uygun olarak, Avrupa entegrasyon sürecini yeniden şekillendirmek amacıyla, Avrupa Topluluğunu (AT) bir Avrupa Birliği'ne (AB) dönüştüren¹⁰ Maastricht Antlaşması'nın içine, yasal hükümler olarak yerleştirilmiştir. 1 Kasım 1993 tarihinde yürürlüğe giren Maastricht Antlaşması uyarınca, 1 Ocak 1994 tarihinde başlayan ikinci aşamada; ekonomik ve parasal birlik için gerekli kurumsal hazırlıklar ve makro ekonomik politikaların koordinasyonu gerçekleştirilmiş, sonraki aşamada Avrupa Merkez Bankasına dönüşmesi öngörülen Avrupa Para Enstitüsü kurulmuştur. 15-16 Aralık 1995 tarihinde yapılan Madrid Zirvesi'nde, üçüncü aşamanın, 1 Ocak 1999 tarihinde başlamasına karar verilmiştir. Bu son aşamada, ulusal para birimlerini tedavülden kaldırarak AB çapında tek bir paranın kullanılmasına, en geç, 1 Temmuz 2002 tarihinde geçilmesine karar verilmiştir. Bu kararlar uyarınca, 1 Ocak 1999 tarihinde, euro ile ekonomik ve parasal birliğin son aşamasına katılan 11 üye ülkenin para birimleri arasındaki kurların sabitleştirilmesiyle, euro, bu ülkelerin para birimi haline gelmiştir. Fakat geçiş dönemi olarak tanınan, 1 Ocak 1999 ila 31 Aralık 2001 tarihleri arasında, euro, kaydi para niteliği taşımış, banknot ve metal paralar halinde tedavüle girmesi ise, 1 Ocak 2002 tarihinde gerçekleşmiştir. Ayrıca, bu ülkelerin ulusal para birimleri, sonradan daha erkene çekilerek, en geç 28 Şubat 2002 tarihi olarak kararlaştırılan tarihe kadar, euro'nun yanısıra yasal para (legal tender) olma niteliklerini sürdürecektir.¹¹

⁸ Can BAYDAROL, "Avrupa Birliği'nde Euro'ya İlişkin Hukuki Sorunlar ve Düzenlemeler", *Euro El Kitabı*, T.C Merkez Bankası Y., Ankara, 2000, ss.132-135.

⁹ UNGERER, a.g.ê., s.154.

¹⁰ Robert O. KEOHANE, "Redefining Europe: Implications for International Relations" in Hugh MIALL, (ed.), *Redefining Europe*, 1994, s.229.;

¹¹ EUROPEAN COMMISSION, "Preparation for the Final Changeover to the Euro", *Information Memo from Mr Solbes to the Commission*, Brussels, 7 March 2001, SEC (2001) 409, s.2.

II. EURO'YA TAM GEÇİŞ YÖNÜNDE KAYDEDİLEN GELİŞMELER ve YÜRÜTÜLEN SON HAZIRLIKLAR

1 Ocak 1999 tarihinden 31 Aralık 2001 tarihine kadar, euro'ya tam geçiş için tanınan sürede, euro'ya, mümkün olan en problemsiz şekilde geçebilmek için, hem Birlik düzeyinde, hem de katılımcı ülkeler ve ekonomik aktörler tarafından bir çok çalışmalar ve hazırlıklar yapılmıştır. Bu yöndeki gelişmeler ve yapılan hazırlıklar aşağıdaki şekilde özetlenebilir;

Genel olarak bakıldığında, euro'nun çeşitli ekonomik aktörler tarafından kullanımında az bir artış gerçekleşmiştir. Bu artış daha çok ulusal kamu idarelerinin taraf olduğu işlemlerde kaydedilmiştir. Euro'nun iş dünyası ve özellikle de özel şahıslar tarafından kullanımı, hala çok düşük bir düzeydedir. Yapılan hazırlıkların durumu ise, çeşitli ekonomik aktörler arasında farklılık göstermektedir. Ulusal idareler, hazırlıklarını hemen hemen tamamlamış olmalarına rağmen, yerel idareler, bu yönde fazla bir ilerleme kaydedememişlerdir. Benzer şekilde, büyük firmaların aksine, KOBİ'lerin hazırlıkları da çok yavaş ilerlemektedir. Kamuoyunun bu konudaki bilgilenmesi ve bilinçlenmesi büyük oranda artmakla birlikte, henüz yeterli düzeyde değildir. Bu nedenle, Komisyon ve üye ülkelerin düzenledikleri iletişim çalışmalarını ve bilgilendirme kampanyalarını yoğunlaştırıp, hızlandırdıkları, özellikle Aralık ayı içerisinde planlandığı şekilde en üst düzeye çıkardıkları gözlenmektedir.¹²

Euro'nun çeşitli ekonomik aktörler tarafından kullanımı ve yapılan hazırlıkların son durumu, biraz daha ayrıntılı olarak aşağıdaki başlıklar altında incelenebilir.

A) KOMİSYON VE AVRUPA MERKEZ BANKASI TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN HAZIRLIKLAR

Euro alanında, euro'ya tam geçiş yönünde Birlik düzeyinde sürdürülen hazırlıklar, temelde üç, Birlik organı tarafından yürütülmektedir. Bunlar; Komisyon, Konsey ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) ile ulusal merkez bankalarının oluşturduğu 'Eurosistemi' (Eurosystem) dir. Bu organların yürüttüğü hazırlıklar, aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Komisyon'un, euro'nun tedavüle girmesine yönelik çalışmaları; koordinasyon, izleme, tanıtım ve bilgilendirme şeklinde dört başlık altında toplanmaktadır. Koordinasyona ilişkin çalışmalar; temelde, üye ülkeler ve

¹²*COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, *Commission Communication to the European Council –Second Report on the Preparations for the Introduction of Euro Notes and Coins*, Brussels, 10 October 2001, ECFIN/532/01-EN, s.2.

Birlik düzeyindeki yetkili kurum ve kuruluşlar ile sivil toplum örgütlerinin, euro'ya ilişkin çalışmalarının koordinasyonuna yöneliktir. Komisyon, izleme çalışmaları kapsamında, değişik aktörler tarafından, euro'ya geçiş için yürütülen hazırlıkların durumunu gösteren araştırmalar yapmakta ve bunları düzenli bir şekilde yayınlamaktadır. Geliştirme çalışmaları kapsamında, çeşitli ekonomik aktörlerin euro'ya hazırlanmalarına ilişkin mevzuat çıkarmakta ve tavsiyelerde bulunmaktadır. Son olarak, bilgilendirme çalışmaları kapsamında, kamuoyunu euro konusunda aydınlatmaya yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır.¹³ Komisyonun bu amaçla geçtiğimiz haftalarda uygulamaya soktuğu eylem programı, dört temel ilkeye dayanmaktadır. Bu ilkeler; ilgili diğer tarafların çalışmaları ile, uyumun, önlemlerin devamlılığının, ulusal idareler ve Avrupalı sivil toplum kuruluşları ile işbirliğinin ve kamuoyunun aydınlatılmasına yönelik kampanyalar arasında, en yüksek koordinasyonun sağlanması şeklindedir. Komisyon, 31 Aralık tarihinde, euro banknot ve metal paralarının tedavüle girişini kutlamak üzere, çeşitli etkinlikler gerçekleştirmiştir. Ayrıca, euro'nun Avrupa boyutuna ilişkin bilgiler içeren eğitim ve bilgilendirme amaçlı, çeşitli materyallerin dağıtımını ile üçüncü ülkelerdeki, euro'ya ilişkin bilgilendirme programlarını hızlandırmıştır.¹⁴

ECB tarafından yürütülen hazırlıklara gelince, en önemli konulardan birisi olan, euro banknot ve metal paralarının basımı, bu konuda yapılan programa uygun olarak sürmektedir. ECB Yönetim Kurulu, 1 Ocak 2002 tarihinden önce, basılması planlanan toplam miktarı 14.25 milyardan, 14.89 milyara çıkarmıştır. Basım işlemi; yaklaşık ayda 1 milyar banknot olarak sürmektedir. Ağustos ayı sonu itibarıyla, yaklaşık 11.3 milyar banknot basılmış durumdadır. Bu miktar, tedavüle verilmesi planlanan 10 milyar banknot hedefinin aşıldığını göstermekte ve toplam olarak basılması hedeflenen miktarın % 75'inden fazlasını oluşturmaktadır. Bu banknotların tüketicilere dağıtımını, başlıca üç kanal vasıtasıyla gerçekleştirilecektir. Bu kanallardan en önemlisi; kamu banknot arzının yaklaşık % 70'ini sağlayan nakit merkezleridir. Finlandiya ve Portekiz dışındaki on üye ülkede, bu merkezler; 1 Ocak 2002 tarihinde euro vermeye, % 80 ila % 100 oranında hazır durumdadırlar. İkinci kanal, banka veya posta merkezlerinin veznelerinden oluşmaktadır. Bu nedenle bir çok ülkede bankalar 1 Ocak tarihinde açık olacaklardır. Bazı bankalar da, 2002 yılının ilk birkaç haftasında çalışma saatlerini uzatmayı planlamaktadır. Kamunun yaptığı nakit ödemeler de, euro'nun yayılmasına katkıda bulunacak üçüncü kanaldır.

¹³ EUROPEAN COMMISSION, a.g.b., ss.2-3.

¹⁴ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, a.g.b., s.29.

Aynı şekilde, euro metal paralarının üretimi de programa uygundur. Eylül ayı sonu itibariyle, yaklaşık 47 milyar metal bozukluk üretilmiş durumdadır. Bu miktar, 1 Ocak 2002 tarihinden önce üretilmesi planlanan 51.6 milyar metal para hedefinin yaklaşık % 91'ni oluşturmaktadır. Üretim hızı ayda 1.9 milyar şeklindedir. Bu metal paraların tüketicilere dağıtımı ise, erken yükleme ve satıcılar tarafından yapılacak değiştirme yolları ile olacaktır.

Bundan başka, ECB oniki ulusal merkez bankası ile birlikte, Euro 2002 adında bir bilgilendirme kampanyası yürütmektedir. Öncelikle euro alanındaki insanları aydınlatmayı hedefleyen bu kampanya, dört ana konu üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bunlar; euro banknot ve metal paralarının ayrıntılı görünümü, güvenliklerine ilişkin ana özellikleri, çeşitleri ve dönüştürmeye ilişkin konulardır. Bu amaçla açılan web sitesinin adresi, www.euro.ceb.int şeklindedir. Kampanya; euro alanı dışında, Aralık ayı içerisinde, ulusal basın ve yayın kuruluşlarına verilen ilan ve reklamlarla yürütülmüştür.¹⁵

B) ULUSAL İDARELER TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN HAZIRLIKLAR

Euro alanındaki tüm ülkelerin ulusal kamu idareleri, euro'ya tam geçiş için hazır durumdadır. Yürüttükleri son hazırlıklar, kamu hizmetlerinin bedeline ilişkin fatura ve makbuzların, kamu sözleşmelerinin ve kamu çalışanlarına ait bordroların, euro'ya erkenden dönüştürülmesi ve kamu personeli ile genel kamuoyunun, euro'ya tam geçiş konusunda eğitilmesi üzerinde yoğunlaşmıştır. Belçika, İspanya, Fransa, İtalya, İrlanda, Lüksemburg, Portekiz ve Finlandiya; başlıca kamu hizmetlerinin bedeline ilişkin fatura ve makbuzları, euro'ya erkenden dönüştürmeye başlayan ülkelerdir. Bunlardan bazılarında, kamu ihalelerinin bedellerini de euro'ya erkenden dönüştürmeye yönelik mevzuat çıkarılmıştır. Aynı şekilde İspanya, Fransa, İrlanda, İtalya, Lüksemburg ve Portekiz'de, kamu personeli maaş ve ücretlerini gösteren bordroları, euro üzerinden düzenlenmiş olarak almaya başlamışlardır.

Üye ülkelerin yürüttükleri, euro'ya ilişkin bilgilendirme faaliyetleri ise şu şekilde özetlenebilir: Kamuoyunu aydınlatmaya yönelik olarak ülke çapında dolaşan mobil bilgilendirme birimleri, bir çok üye ülkede çalışmalarını sürdürmektedir. Ayrıca her ülke, bir euro web sitesi kurmuş bulunmakta, ve euro'ya ilişkin soruların cevaplandırıldığı ücretsiz telefon hizmeti sunmaktadır. Yine, bir çok ülke, göçmen toplulukları bilgilendirmeye yönelik yazılı, görsel ve işitsel materyal hazırlamış

¹⁵ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, a.g.b, ss.29-30 ve 37-41.

bulunmaktadır. Son olarak, bir çok ulusal eğitim idaresi, euro'yu 2001-2002 eğitim yılı müfredat programına dahil etmiştir. Üye devletlerin bu yöndeki kampanyaları, planlandığı şekilde geçtiğimiz aylarda oldukça hızlanmıştır.*

Euro alanındaki yerel idarelerin, bu konudaki hazırlıklarına gelince; bunların muhasebe işlemlerinin euro'ya dönüştürülmesine ilişkin tek bir hukuki çerçeve oluşturulmuştur. Buna göre, euro alanındaki yaklaşık 70 000 yerel idare, muhasebe sistemlerini 31 Aralık 2001 tarihinde euro'ya dönüştürmüşlerdir. Bu idarelerden çoğu, kendi yerel kamuoylarını, euro'ya geçiş konusunda bilgilendirmeyi amaçlayan kampanyalar düzenlemektedirler. Yerel düzeyde tahsil edilen harç ve vergilerin, mükelleflerin lehine olarak euro'ya dönüştürülmesi konusunda, ilgili bakanlıklar tarafından gerekli uyarılar yapılmıştır.¹⁶

C) İŞ DÜNYASI TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN HAZIRLIKLAR

Euro'nun, iş dünyası tarafından ödemelerde, banka hesaplarında ve muhasebe işlemlerinde kullanımı, genel olarak çok düşük düzeyde kalmıştır. Firmaların ulusal piyasada euro ile yaptıkları ödemelerin ortalama oranı, 2001 yılı ikinci çeyreği içerisinde çok az bir artış göstererek % 26 olarak gerçekleşmiştir. Hacimsel olarak bakıldığında ise, euro'nun kullanımı, % 7.3'den % 7.8'e yükselmiştir. Firmalar euro'yu sınır-ötesi işlemlerinde daha çok kullanmaktadırlar. Bu oran, hacimsel olarak bakıldığında % 33, değersel olarak bakıldığında % 43 şeklindedir. Muhasebe işlemlerinde euro'ya geçen firma sayısı tam olarak bilinmemekle birlikte, genel olarak Belçika ve Lüksemburg firmaları dışındaki çok az firmanın bunu gerçekleştirdiği düşünülmektedir. İş dünyasının, 2001 yılı ikinci çeyreği içerisinde euro ile açılan banka hesaplarının oranında, % 4.8'den % 7.9'a ani bir artış olmuştur. Yeni açılan banka hesapları içerisinde, euro ile açılanlar % 18.5'lik bir orana ulaşmıştır. Euro bölgesindeki banka hesapları içerisinde, ulusal paralara oranla, euro ile açılan banka hesaplarının oranı, yaklaşık % 30 düzeyindedir.¹⁷

İş dünyasının euro'ya tam geçişe ilişkin hazırlıklarına gelince, büyük firmaların çalışmaları tatmin edici bir seviyede olmasına rağmen, KOBİ'ler genel olarak bu konuda çok geride kalmışlardır. Örneğin,

* Üye ülkelerin bu konudaki hazırlık planları, ayrıntılı tablolar halinde aşağıdaki belgenin sonunda yer alan Anex V bölümünden bulunabilir; EUROPEAN COMMISSION, *Preparation for the Changeover to the Euro*, Monthly Monitoring, Eurogroup, 21 September 2001, No:8, ss.13-15.

¹⁶ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, a.g.b., s.28.

¹⁷ EUROPEAN COMMISSION, *Quarterly Review of the Use of the Euro*, Second Quarter 2001, No:7, Brussels, 26 July 2001, BA D(01) ECFIN 471-01-FR, s.8.

Komasyon'un, bu konuda Haziran-Ağustos döneminde yaptırdığı bir ankette, euro bölgesindeki KOBİ'lerin ancak % 23'ü euro'ya hazır olduğunu ifade ederken, yaklaşık % 20'lik bir oranın, henüz hazırlıklara başlamadığı ortaya çıkmıştır. Özellikle; elli kişiden az çalışanı olan küçük firmalar, bu konuda çok geride kalmıştır. Benzer şekilde, hazırlıklarını tamamlamış olan büyük süper marketlerin aksine, küçük mağaza ve dükkanlar daha az hazırlanabilmişlerdir.¹⁸

D) FİNANSAL KURULUŞLAR TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN HAZIRLIKLAR

Bankalar tarafından yapılan hazırlıklar, euro alanındaki bir çok üye ülkede erken otomatik dönüştürme önlemlerinin uygulamaya konması ve erken yükleme işleminin başlamasıyla, son aylarda önemli ölçüde hızlanmıştır. Bankaların çoğu erken dönüştürme işleminin hem kendileri hem de müşterileri açısından yararlı olduğu görüşündedir. Şu ana kadar yapılan bu işlemler tam olarak başarılı olmuştur. Bankalar tarafından bu işlemin yapılmadığı tek ülke İrlanda'dır.

Euro banknot ve metal paralarının 1 Ocak 2002 tarihinden önce, bankalara ve posta işletmeleri gibi belli merkezlere piyasaya sürülmemek kaydıyla verilmesini içeren erken yükleme (frontloading) işlemi ile bu kuruluşların bunları büyük marketler ve perakendeciler gibi sektörlere vermesi anlamına gelen alt-erken yükleme (sub-frontloading) işlemi bir çok üye ülkede başlamış bulunmakta ve önemli bir aksaklık olmaksızın sürdürülmüştür. Ulusal finans kuruluşları, erken yükleme yoluyla kendilerine verilen euro banknot ve metal paralarını, 1 Aralık 2001 tarihinden itibaren euro alanı dışındaki şube veya merkezlerine dağıtabilmişlerdir.

Finansal kuruluşların hazırlıkları arasındaki bir başka konu da otomatik para çekme makinalarının (ATM) euro'ya adaptasyonudur. Bu konuda Finlandiya ve Portekiz dışındaki üye ülkelerde çok büyük bir ilerleme kaydedilmiştir. Ortalama olarak ATM'lerin % 83'ü, euro banknotlarını ilk günden itibaren verebilecek durumdadır. Bu iki ülkede ise, bu oran % 48 ve % 25 şeklindedir.

1 Ocak 2002 ve 28 Şubat 2002 tarihleri arasında kapsayan ve ulusal paraların, euro ile birlikte tedavülde kalacağı dönemde, bunların euro ile değiştirilmesine ilişkin olarak bankaların yaptıkları hazırlıklar şu şekilde özetlenebilir. Genel olarak, bankaların % 75'i, büyük miktardaki değiştirmelerin önceden bildirilmesi şartıyla, müşterilerinin veznelere getirecekleri ulusal paraları, herhangi bir miktar kısıtlaması olmaksızın ve bedelsiz olarak, euro banknot ve metal paraları ile değiştirmeyi planlamaktadır. Bankaların geriye kalan % 20'lik bir kısmı, bu işlemi sınırlı

¹⁸ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, a.g.b., ss.8-9.

miktarlar için yapmayı planlarken, % 5'lik son kısımdakiler ise sınırsız miktardaki değiştirme işlemine, değiştirilen euro'ların miişterinin hesabına yatırılması şartıyla yapacaklardır. Bu dönemde, miişterileri olmayan kişilerden gelen değiştirme taleplerini ise, bankaların % 81'i, belirleyecekleri bir tavan sınırı altındaki miktarlar için yine ücretsiz olarak gerçekleştireceklerdir. Hatta bunlardan % 13'lik bir kısmı, ücretsiz değiştirme işlemine herhangi bir miktar kısıtlamasına gitmeden yapacaklardır. Bankalardan sadece % 8'i bu hizmet için ücret talep edecektir.

Ulusal paraların tedavülden kalkacağı 28 şubat 2002 tarihinden sonraki değiştirme taleplerine ise bankaların yaklaşımı şu şekildedir: % 57'si, miişterilerine ücretsiz ve sınırsız miktarlarda değiştirme hizmeti vermeye devam edecekken, % 8'i bunu sınırlı miktarlar için yapabilecektir. Geriye kalanlardan % 22'lik bir kısım değiştirme hizmetini ücret karşılığı verecekken, % 11'lik bir oran hiçbir değiştirme talebini kabul etmeyecektir.¹⁹

E) GENEL KAMUOYU TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN HAZIRLIKLAR

Birçok katılımcı ye ülkede; insanlar günlük yaşamlarında, euro ile daha sık karşılaşmaya başlamışlardır. Örneğin, 2001 yılı başından itibaren tüketim mallarının fiyatları, hem ulusal para hem de euro cinsinden gösterilmeye daha yaygın olarak başlanmıştır. Ayrıca, başlıca kamu hizmetlerinin bedeline ilişkin fatura ve makbuzlar ile maaş bordrolarının euro üzerinden düzenlenmesi, sosyal güvenlik fonları, banka hesapları, nakit olmayan demeler ve ölüm aletlerinde gösterilen fiyatların euro'ya dönüştürülmesi gibi uygulamalar da bir çok ülkede başlamış bulunmaktadır. Fakat genel olarak bakıldığında; tüketicilerin, euro'ya hala yabancı oldukları ve onu gönüllü olarak kullanımlarının oldukça düşük düzeyde kaldığı görülmektedir. Bunun sebebi olarak, % 28'lik bir tüketicisi grubu; kafalarının karışacağından korktuklarını, % 56'sı; bir euro hesabına sahip olmadıklarını, % 54'; euro cinsinden ek defterlerinin olmadığını, % 44'; satıcılar tarafından reddedilme riskini, % 34'; euro'yu kullanabileceklerini bilmediklerini, % 77'si ise, ilgilenmediklerini belirtmişlerdir.

Bu durum da, 2001 yılı başından itibaren, euro alanındaki genel kamuoyunu, euro'ya geçişe ilişkin temel gerçekler hakkında bilgilendirmek amacıyla yürütülen kampanyaların, bu yönde çok büyük ilerlemeler kaydetmesine rağmen, yetersiz düzeyde kaldığını göstermektedir. Zaten, bu alandaki nüfusun % 42'si, euro hakkında iyi bilgilendirilmediklerini

¹⁹ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, a.g.b., ss.11-15.

düşünmektedir. Serbest meslek sahipleri, üst düzey yöneticiler ve beyaz gömlekliler gibi nispeten üst sosyal konumları olan insanların bu konuda daha bilgili oldukları görülürken, çiftçiler, ev kadınları ve işsizler gibi sosyal gruplar ile görme veya işitme engelli insanların daha az bilgili oldukları görülmektedir.

Euro alanındaki insanların büyük çoğunluğu, yeni paraya alışacaklarına inanmaktadırlar. % 16'lık bir kesim; bu konuda hiçbir güçlük çekmeyeceklerini düşünürken, % 57'si; geçici bir zorlukla karşılaşacaklarına inanıyorlar. Bu konuda ciddi bir zorluk çekeceklerini düşünenlerin oranı ise % 12'dir. Tüketicilerin en çok zorluk çekeceklerini düşündükleri konular şu şekildedir: % 34'lük bir tüketici grubu; euro banknot ve metal paralarını tanıyamamaktan korkarken, % 43'lük bir kesim; mağaza ve dükkanlar arasında fiyat karşılaştırması yapamamaktan çekiniyor. Aynı şekilde, tüketicilerin % 47'si; euro ile gösterilen fiyatları hatırlamakta zorlanacaklarına inanırken, % 56'lık bir kısmı; pratik hesaplamalarda hata yapacaklarını düşünmektedir. Son olarak, tüketicilerin % 41'i; kendilerine ait euro üzerinden düzenlenmiş fatura ve makbuzlar, bordrolar ve banka dekontları gibi belgeleri anlamakta zorlanacaklarından korkmaktadırlar. Euro'ya geçişte tüketicilerin en çok endişe duydukları iki başka konu ise; fiyatların artması ve ulusal paraları euro ile değiştirirken aldatılma korkusudur.²⁰

IV. EURO'NUN AVRUPA ENTEGRASYON SÜRECİ AÇISINDAN ANLAMI

Katılımcı ülkelerin, egemenliklerinin bir kısmından vazgeçmelerini²¹ gerektiren Avrupa entegrasyon sürecini başlatan sebepler; ekonomik ve politik olmak üzere iki ana başlık altında toplanabilir.²² Buna paralel olarak bu süreç, ekonomik alan ve politik alan olmak üzere, iki ana yoldan ilerlemiştir. Bütünleşmenin niteliğine ilişkin üye ülkeler arasındaki görüş ayrılıkları ve farklı yaklaşımlardan kaynaklanan, zor ve uzun bir süreç sonunda, şu anki durumuna ulaşmıştır.

Bu sürecin ilk ürünleri; Avrupa Toplulukları adında, yan yana, ama birbirinden bağımsız hukuki şahsiyete sahip ve öncelikli olarak ekonomik bütünlemeyi amaçlayan, üç ayrı topluluk şeklinde ortaya çıkmış, daha sonra bunların organlarının birleştirilmesiyle, Avrupa Topluluğu (AT) adını

²⁰ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, a.g.b., ss.19-25.

²¹ Valerio LINTNER, "National Economic Sovereignty and European Integration", in Frank BRAUWEN, Valerio LINTNER ve Micheal NEWMAN, (eds.) *Economic Policy Making and the European Union*, Federal Trust, 1994, s.9.

²² Willam WALLACE, *Regional Integration: The West European Experience*, The Brookings Institution, Washington D.C, 1994, ss.11-12 ve 14-16.

almıştır.²³ Soğuk Savaş sonrası dönemin gereklerini karşılamak üzere, Maastricht Antlaşmasıyla, politik alanda işbirliği yapılmasını öngören çeşitli maddelerin eklenmesiyle AT, AB'ye dönüşmüştür.²⁴ Avrupa entegrasyon süreci, bu gelişimini, ilk kurucu antlaşmalar olan Paris (1951) ve Roma (1957) Antlaşmaları'ndan sonra, Avrupa entegrasyon sürecinin kilometre taşları konumunda olan; Avrupa Tek Senedi (1987), Maastricht Antlaşması (1992), Amsterdam Antlaşması (1997) ve son olarak imzalanan Nice Antlaşması (2001) vasıtasıyla gerçekleştirmiştir.²⁵ Bu gelişim sürecinin tamamlandığı henüz söylenemez.²⁶

Kurucu anlaşmalarda açıkça belirtilmiş olmamakla birlikte, Avrupa entegrasyon sürecinin nihai amacı; politik bir birlik oluşturmaktır. Entegrasyon taraftarları ve Avrupa Toplulukları'nın kurucuları; bu amaca ulaşmada, önceliği, ekonomik alandaki entegrasyona veren bir strateji benimsemişlerdir. Onlara göre; ekonomi alanında bütünleşme yönünde kaydedilen her aşama, beraberinde politik bütünleşmeyi getirecektir.²⁷ Avrupa entegrasyon tarihi de bu beklentiyi doğrulamaktadır. Yaklaşık, yarım asırlık bir süre boyunca devam etmekte olan Avrupa entegrasyon süreci, yetki alanları, organları ve politik önem bakımından büyük bir gelişme göstermiştir.²⁸ Özellikle de Maastricht Antlaşması'ndan sonra, üye ülkelerin; içişleri, adalet, dışişleri, güvenlik ve sosyal konular gibi alanlarda, siyasal bütünleşmeye götürecek şekilde işbirliği yapmalarını öngören maddelerin eklenmesiyle, politik birlik oluşturulması yönündeki gelişmeler hızlanmıştır. Ulus devletin mutlak hakimiyetinde olan, onun egemenliğini yansıtan bir gösterge niteliğindeki bu konuların, AB bünyesinde ortak bir şekilde ele alınmasıyla, federal bir yapıya daha çok yaklaştığı görülmektedir.

²³ Dominik LASOK and J.W. BRIDGE, *Law and Institutions of European Communities*, Fifth ed., Butterworths, London, 1991, ss.17-18.

²⁴ Jonathan STORY, "Conclusion, Europe: From One Commitment to Another", in Jonathan Story (ed.) *The New Europe*, 1993, ss.499-501.

²⁵ COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, "Summary of the Treaty of Nice", *Memorandum to the Members of the Commission, Brussels*, January 18, 2001, SEC(2001) 99, s.12.

²⁶ EUROPEAN COMMISSION, *A Guide for European Citizens*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. s.1.

²⁷ LASOK ve J.W. BRIDGE, a.g.e, ss.436-437.

²⁸ Bernhard WESSELS , "Political Representation and Political Integration in Europe: Is it Possible to Square the Circle?" *European Integration Online Papers (EIoP)*, Vol. 3 (1999) N° 9; <http://eiop.or.at/eiop.texte/1999-009a.htm>, s.2.

Bu konulardan bir tanesi, belki de en önemlisi; tek paradır. Sonradan adı euro olarak konan Avrupa tek parası, AB'nin dayandığı üç sütundan²⁹ birisini oluşturan; Ekonomik ve Parasal Birliğin bir ürünüdür. Ekonomik alandaki Avrupa entegrasyon sürecinin, gümrük birliği ve iç pazardan sonra, en son ve en kapsamlı aşamasını oluşturan, Ekonomik ve Parasal Birlik kapsamında, üye ülkeler, öncelikle para politikası alanındaki yetkilerini ve bir anlamda egemenliklerini, oluşturulan Avrupa Merkez Bankası'na devretmişlerdir.³⁰ Ayrıca, başta maliye politikası olmak üzere, ekonomi politikalarının yakınlaştırılması da, Ekonomik ve Parasal Birliğin hedefleri arasındadır. Özellikle maliye ve arz yönlü politikaların yakınlaştırılması önem yaşamaktadır.³¹ Bu amaçla, üye ülkeler, 1997 yılında yapılan Amsterdam Zirvesi'nde, bir İstikrar ve Büyüme Paketi üzerinde anlaşma sağlamışlardır. 1999 yılından itibaren yürürlüğe girmiş bulunan bu pakt gereğince, üye ülkeler; orta vadede, dengeli bir kamu finansman politikası izleyerek, aşırı bütçe açıklarının oluşmasını engellemeye çalışacaklardır. Pakt, bu konuda, çeşitli denetim ve yaptırım mekanizmalarını içermektedir. Dolayısıyla, Ekonomik ve Parasal Birliğin, Avrupa entegrasyon sürecinin ekonomik alanda ulaştığı nihai aşamayı temsil ettiği açıktır. Ekonomik alanda ulaşılan bu son aşama, politik alanda, başından beri hedeflenen entegrasyonu da daha çok hızlandıracaktır. Euro'nun, bu yönde bir katalizör, bir hızlandırıcı görevi göreceği şüphesizdir. Ekonomik ve Parasal Birliğin, sağlıklı bir şekilde sürdürülebilmesi için, siyasi bütünleşmenin de zorunlu olduğu bir çok Avrupalı yönetici tarafından dile getirilmektedir. Bunlardan birisi olan Almanya Başbakanı Gerhard Schroeder, tek paraya geçişin, salt bir ekonomik karar olarak değerlendirilemeyeceğini, parasal birliğin geleceğinin, siyasi bütünleşme yönünde atılacak adımlara bağlı olduğunu vurgulamıştır.³²

Euro, ekonomik alandaki derin entegrasyonun sadece bir göstergesi olmakla kalmayıp, aynı zamanda, onun; euro alanında yaşayan insanlar tarafından daha somut olarak algılanmasını sağlayacaktır. Bu gelişme, Avrupa entegrasyon sürecinin geleceği açısından çok büyük bir önem taşımaktadır. Çünkü bu; ulusal kimliklerin yanında, onlara alternatif ya da rakip olmayan bir üst kimlik olarak, Avrupa kimliğinin güçlenmesine ve daha çok benimsenmesine önemli katkıda bulunacaktır. Avrupa

²⁹ P.S.R.F. MATHIJSEN, *A Guide to European Union Law*, Sixth Edition, Sweet & Maxwell, London, 1995, ss.4-5.

³⁰ LINTNEN, a.g.e., s.9.; TAYLOR, a.g.e., s.57.

³¹ Ahmet KESİK, "Avrupa Yeni Para Birimini Bekliyor: Euro", *Maliye Dergisi*, Mayıs-Ağustos 1998, Sayı: 128, s.49.

³² Nilgün ARISAN, "Euro ile İlgili Güncel Konular", *Euro El Kitabı*, T.C Merkez Bankası Yayını, Ankara, 2000, ss.85-87.

bütünleşmesini daha kolay mümkün kılmak amacıyla, böyle bir kimlik oluşturma çabaları, bir politika olarak, başından beri sürdürülmüştür. Bu amaçla; Avrupa marşı, günü, bayrağı, pasaportu, vatandaşlığı, sürücü ehliyeti, gibi, ortak semboller oluşturulması hedeflenmiş ve gerçekleştirilmiştir.³³ Tek para da oluşturulması düşünülen bu sembollerden bir tanesidir ve euro'nun tedavüle girmesi ile bu rüya gerçekleşmiş olacaktır. Bunun gerçekleşmesi, bahsettiğimiz özellikte bir Avrupa kimliği oluşturulmasına, diğer sembollere göre, çok daha fazla katkıda bulunacaktır. Çünkü; insanlar bu sembole günlük yaşamlarında çok daha sık karşılaşacaklardır. Ayrıca, euro, kazandığı uluslararası para konumu ile AB'nin dışsal kimliğinin güçlenmesine, dış dünyadaki insanlar tarafından daha güçlü bir bütün olarak algılanmasına da katkıda bulunacaktır.

Paradoksal olarak, euro'nun, Avrupa entegrasyon sürecinde, aynı zamanda bir bölünmeye yol açabileceği de düşünülebilir. Çünkü, entegrasyonun derinleşmesine geleneksel olarak pek sıcak bakmayan; İngiltere ve Danimarka gibi üye ülkelerin, bundan sonra hızlanacağı beklenen politik entegrasyon yönündeki çabalardan da geride duracakları tahmini yapılabilir. Bu durum da, Avrupa entegrasyon sürecinin, sıklıkla tartışılan, "çok vitesli Avrupa" veya "geometrik Avrupa" modellerine kaymasına yol açacaktır. Bu modellerin ise, özünde bir guruplaşma içerdiği açıktır.

V. SONUÇ

Euro'nun; mikro, makro ve uluslararası düzeylerde, çeşitli ekonomik sonuçlar doğuracağı beklenmektedir. Bu sonuçların etki alanının genişliği ve kendilerini hissedecek insan sayısının fazlalığı gözönüne alındığında, euro'nun çok büyük bir proje olduğu açıktır. Bu büyük projenin gerçekleşme süresinin otuz yılı bulması, AB karar alma mekanizmasının, önemli konularda karar almadaki zaafiyetine yorulabilir. Diğer yandan, bir Avrupa tek parası oluşturulmasına ilişkin maddeler içeren, Maastricht Antlaşması'nın yürürlüğe girmesinden sonra, bu yöndeki ilerlemelerin, Antlaşma'da öngörülen takvime uygun olarak, zamanında gerçekleştirilmiş olması, AB'de alınan kararların uygulamaya konmasının ve bu yönde ilgili taraflarca yapılan işbirliğinin oldukça üst düzeyde olduğunu gösterir. Euro'ya tam geçiş için tanınan sürede, yukarıda ayrıntılı olarak incelediğimiz, çeşitli aktörlerce yürütülmekte olan hazırlıkların problemsiz bir şekilde sürmüş olması da bu yargıyı doğrulamaktadır.

³³ Brigid LAFFAN, "The European Union: A Distinctive Model of Internationalisation?" *European Integration Online Papers (EIoP)*, Vol.1 (1997) N°18; <http://eiop.or.at/eiop/texte/1997-018a.htm>, Date of Publication in EIoP 26.10.1997, ss.8-9.

KAYNAKÇA

Ahmet KESİK, “Avrupa Yeni Para Birimini Bekliyor: Euro”, *Maliye Dergisi*, Mayıs-Ağustos 1998, Sayı: 128.

Bernhard WESSELS , “Political Representation and Political Integration in Europe” *European Integration Online Papers (EIoP)*, Vol. 3 (1999) N° 9; <http://eiop.or.at/eiop.texte/1999-009a.htm>.

Bilsay KURUÇ, “Açılış Konuşması”, *Euro El Kitabı*, T.C M.B. Yayını, Ankara, 2000.

Brigid LAFFAN, “The European Union: A Distinctive Model of Internationalisation?” *European Integration Online Papers (EIoP)*, Vol.1 (1997) N°18; <http://eiop.or.at/eiop/texte/1997-018a.htm>, Date of Publication in EIoP 26.10.1997.

Can BAYDAROL, “Avrupa Birliği’nde Euro’ya İlişkin Hukuki Sorunlar ve Düzenlemeler”, *Euro El Kitabı*, T.C M.B.Yayını, Ankara, 2000.

COMMISSION of the EUROPEAN COMMUNITIES, “Summary of the Treaty of Nice”, *Memorandum to the Members of the Commission, Brussels*, January 18, 2001, SEC(2001) 99.

-----, *Commission Communication to the European Council – Second Report on the Preparations for the Introduction of Euro Notes and Coins*, Brussels, 10 October 2001, ECFIN/532/01-EN.

Defne ATA ve H. Serkan SİLAHŞÖR, *Parasal Birlik, Avrupa Birliği ve Türkiye*, Hazine Müsteşarlığı Yayınları, Ankara, 1999.

Dominik LASOK ve J.W. BRIDGE, *Law and Institutions of European Communities*, 5th ed., Butterworths, London, 1991.

Eliot ARCHER and Flona BUTLER, *The European Community*, 1992.
EUROPEAN COMMISSION, *A Guide for European Citizens*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001.

-----, "Preparation for the Final Changeover to the Euro", *Information Memo from Mr Solbes to the Commission*, Brussels, 7 March 2001, SEC (2001) 409.

-----, *Preparation for the Changeover to the Euro*, Monthly Monitoring, Eurogroup, 21 September 2001, No:8.

-----, *Quarterly Review of the Use of the Euro, Second Quarter 2001*, No:7, Brussels, 26 July 2001, BA D(01) ECFIN 471-01-FR.
Jonathan STORY, "Conclusion, Europe: From One Commitment to Another", in Jonathan Story (ed.) *The New Europe*, 1993.

Nahit TÖRE, "Yeni Bir Dünya Parası: Euro", *Euro El Kitabı*, T.C M.B. Yayını, Ankara, 2000.

Nilgün ARISAN, "Euro ile İlgili Güncel Konular", *Euro El Kitabı*, T.C Merkez Bankası Yayını, Ankara, 2000, ss.85-87.

Ömer ALTAY, "Euro'nun Türkiye Ekonomisi ve Ödemeler Dengesine Etkileri", *Euro El Kitabı*, T.C M.B. Yayını, Ankara, 2000.

P.S.R.F. MATHIJSEN, *A Guide to European Union Law*, Sixth Edition, Sweet & Maxwell, London, 1995.

Panayitos IFESTOS, *European Political Cooperation*, Avebury.

Robert O. KEOHANE, "Redefining Europe: Implications for International Relations" in Hugh MIALL (ed.), *Redefining Europe*, 1994.

Horst UNGERER, "European Monetary Union: Chances, Risks, Alternatives", in Joerg MONAR (ed.), *The Maastricht Treaty on European Union, Legal Complexity and Political Dynamic*, European University Press, Brussels, 1993.

Valerio LINTNER, "National Economic Sovereignty and European Integration", in Frank BRAUWEN (ed.) *Economic Policy Making and the European Union*, Federal Trust, 1994.

Willam WALLACE, *Regional Integration: The West European Experience*, The Brookings Institution, Washington D.C, 1994.

TÜRK ULUSLARARASI GEMİ SİCİLİNE KAYITLI GEMİLER VE BUNLARIN İŞLETİLMESİ VEYA DEVRİNDEN DOĞAN KAZANÇLARDA VERGİ İSTİSNASI

*Prof.Dr.H.Hüseyin BAYRAKLI**

ÖZET

Türk Uluslararası Gemi Sicili İstanbul'da kurulmuştur. Denizcilik müsteşarlığına bağlıdır. Milli Gemi Siciline kayıtlı gemiler, Türkiye'de imal edilen gemiler, yatlar ve özel maksatlı özel yapılı gemiler ile 12.000 DWT aşan ithal edilen gemiler bu sicile kayıt edilebilir.

Gemi işletmeciliğinden veya devrinde ortaya çıkan kazançlar, gelir ve kurumlar vergisi ile fonlardan istisnadır.

ABSTRACT

Turkish International Ship Registry, located in İstanbul, is a sub office of Undersecretariat for Maritime Affairs. The following kinds of ships can be registered to this registry book: ships registered to the National Ship Registry, ship, manufactured in Turkey, yachts, special ships manufactured for special purposes, and imported ships with DWT exceeding 12.000 tons.

Revenues from shipping operations or from the transfer of ship ownership are exempt from income tax and funds.

I. GİRİŞ

Bu yazımızda Türk Uluslar arası Gemi Siciline (TUGS) kayıtlı gemilerin işletilmesi veya devri sırasında ortaya çıkan kazançların, gelir üzerinden alınan vergilerden istisna tutulması incelenecektir. Öncelikle TUGS hakkında bilgi verilecek ve Türk deniz işletmeciliği açısından sağlayacağı yararlar üzerinde durulacaktır. Daha sonra TUGS' ye kayıtlı gemilerin işletilmesi veya devri sırasında ortaya çıkan kazançların, gelir üzerinden alınan vergilerden istisna tutulması incelenecektir.

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü Öğretim Üyesi.

II. TÜRK ULUSLAR ARASI GEMİ SİCİLİ VE TESCİL EDİLECEK GEMİLER

A) TÜRK ULUSLAR ARASI GEMİ SİCİLİ

TUGS, 4490 sayılı yasa¹ ile değiştirilerek Türk denizciliğinin geliştirilmesi açısından önemli bir adım atılmıştır. TUGS, Denizcilik Müsteşarlığına bağlı olarak İstanbul’ da kurulmuştur.

Türkiye üç tarafı denizlerle çevrili bir ülke olmasına rağmen, deniz ticaretinden hak ettiği payı da alamamıştır. Dünya ticaretinde hak ettiği payı alamamasının önündeki engeller “kolay bayrak” veya "elverişli bayrak" ülkesi olma konusundaki engellerle kendi ülkesinin bayrağını çeken gemilere bazı avantajların sağlanamamasıdır. Liberya, Panama, Bahama, Malta² gibi ülkeler bu avantajları sağlamaları nedeniyle, kendi gemi sicillerine kayıtlı gemilerde büyük artışlara gidebilmişlerdir. 4490 sayılı yasa ile, TUGS’ ye kayıtlı gemiler ile turizm şirketi envanterinde kayıtlı ticari yatların temin ve işletilmesinde kolaylık sağlamak suretiyle Türk denizciliğinin geliştirilmesini hızlandırmak ve ekonomiye katkısını artırmak amaçlanmıştır³.

TUGS’ ye kayıtlı gemiler bazı avantajlardan yararlanacaktır. Öncelikle TUGS’ ye kayıtlı gemiler Türk Bayrağı çekme hakkına sahip olacaktır⁴. Böylece Türk Bayraklı gemiler giderlerini, rakip yabancı bayraklı gemilerin işletme giderleri seviyesine düşürecek ve rekabet gücü artmış olacaktır. Çünkü milli sicilın getirdiği defter tutma, muhasebe ilkelerine uymak⁵ ve gemi adamlarının yükümlülükleri⁶ maliyet unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca TUGS’ ye kaydedilecek gemilere ilişkin alım, satım, ipotek, tescil, kredi ve navlun sözleşmeleri damga vergisi ile fonlardan istisna tutulmuştur⁷.

¹ 4490 sayılı Türk Uluslar arası Gemi Sicili Kanunu İle 491 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair kanun, RG, T.21.12.1999, No:23913

² Şükrü ÜNAL’ ın 4490 sayılı kanuna ilişkin TBMM konuşması, Dönem 21, Cilt.19, Yasama Yılı 2, <http://tbmm.gov.tr/tutanaklar>, (04.04.2001).

³ 4490 sayılı yasa, md.1.

⁴ 4490 sayılı yasa, md.7/I.

⁵ Oğuz TEZMEN’ in 4490 sayılı yasaya ilişkin TBMM konuşması, Dönem:21, Cilt:19, Yasama Yılı:2, <http://tbmm.gov.tr/tutanaklar>, (04.04.2001).

⁶H.Hüseyin BAYRAKLI, “Gemi Adamlarının Ücret Gelirlerinin Vergilendirilmesi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.II, S.2, Ocak 2001, s.239

⁷ 4490 sayılı yasa, md.12/II

Uluslararası sicil, “kolay bayrak” ve kolay bayrağın yanında ulusal bayrak ile mülkiyet arasındaki bağı da bozmamaya özen göstermek arzusunun ortaya çıkmıştır. Kolay bayrak (flag of convenience), yabancı uyrukluların maliki bulunduğu ya da montrokinde olduğu gemilerin uygun şartlar altında tescil edilmesini sağlamaktadır⁸. Bununla vergi istisnaları ve muafiyetleri sağlanırken aynı zamanda yabancı gemi adamı çalıştırma imkanı da ortaya çıkmış olacaktır. Ayrıca, ulusal sicilde kayıtlı gemilerin “bare boat charter” (çıplak kiralama) sureti ile yabancı sicillere kaydedilmesine imkan sağlamak veya kolay bayrağın sağladığı imkanları aynen sunmak, buna karşılık ulusal bayrak ile mülkiyet arasındaki bağı bozmamak için uluslararası siciller oluşturma yoluna gidilmektedir. 4490 sayılı yasa ile ikincisi amaçlanmıştır⁹.

B) TÜRK ULUSLARARASI GEMİ SİCİLİNE KAYIT EDİLECEK GEMİLER

1. Gemilerin Nitelikleri Bakımından Şartları

Gemi ve yatların TUGS’ ye kayıt edilebilmesi için şu şartları taşıması gerekir¹⁰.

i. 4490 sayılı yasanın yürürlüğe girdiği 21.12.1999 tarihinde Milli Gemi Siciline kayıtlı bulunan bütün gemiler ve yatlar¹¹,

ii. Tonaj sınırı aranmaksızın, yurt içinde inşa edilen gemiler yatlar ve özel maksatlı, özel yapılı gemiler,

Bu konuda, açıklayıcı bir fıkra getirilmiştir. Buna göre, yurt içinde imal edilmiş olmasına rağmen yurt dışına ihraç edilen veya Türk uyruklu gerçek ve tüzel kişiler için imal edilmiş olmasına rağmen yurt dışına yurt dışına ihraç edilen ve tekrar Türkiye’ ye ithal edilen gemiler ve yatlar da yurt içinde imal edilmiş olarak kabul edilecektir.

iii. 21.12.1999 tarihinden itibaren yurt dışından ithal edilen gemilerde bazı özelliklerin bulunması gerekmektedir. Buna göre ticari

⁸ Fehmi ÜLGNER, “Türk Uluslararası Gemi Sicili kanunu İle İlgili Bir Değerlendirme”, *Deniz Ticareti Dergisi*, Mayıs 2000 sayısından alınmış, <http://Turkish-pilots.org.tr/Documents/değerlendirme-Turk-Uluslararası.html>, (05.04.2001)

⁹ ÜLGNER, s.2.

¹⁰ Türk Uluslararası Gemi Sicili Yönetmeliği (TUGSY), md.2, RG, T:23.06.2000, No:24088.

¹¹ Milli gemi sicili konusunda fazla bilgi için bkz: Rayegan KENDER, Ergen ÇETİNGİL, *Deniz Ticareti Hukuku (Temel Bilgiler)*, B.4, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1988, s.42.

amaçla kullanılan her türlü yük ve açık deniz balıkçı gemileri 12.000 DWT' un üzerinde olması gerekir.

DWT (Dead Weight Ton), bir geminin taşıyabileceği en çok ağırlık olup tam yükün, yakıtın, suyun, kumyanın, yolcu ve gemi adamlarının kendilerinin ve eşyalarının ağırlıklarının toplamıdır¹².

Yolcu ve özel maksatlı, özel yapılı gemilerin ise 499 groston' un üzerinde olması gerekmektedir.

TUGS' ye kayıt edilecek ve ticari amaçla kullanılacak deniz araçları TUGSY' de aşağıda belirtildiği şekilde tanımlanmıştır

“i. Gemi: Ticari amaçla kullanılan her türlü yük, yolcu ve açık deniz balıkçı gemilerini;

ii. Yat: Yat tipinde inşa edilmiş, gezi ve spor amacıyla yararlanılan taşıyacakları yatçı sayısı 36' yı geçmeyen, yük ve yolcu gemisi niteliğinde olmayan, turizm şirketi envanterinde kayıtlı ve tanilato belgelerinde “ticari yat” olarak belirtilen deniz araçlarını,

iii. Yatçı: Ticari yat personeli dışında kalan yolcu

iv. Özel Maksatlı ve Özel Yapılı Gemiler: Yukarıda belirtilen gemi ve yat tanımına girmeyen, tipleri ve evsafı idare tarafından belirlenen gemileri,

v. Çıplak kiralama (Bareboat): Bir ülke bayrağındaki geminin, bir donatan/işletmeci sorumluluğunda başka bir ülke bayrağına geçici bir süreyle geçmesini sağlayan, geminin giderlerinin kimin tarafından hangi ölçüde karşılanacağı özel anlaşmalara tabi olan kiralamayı”¹³ ifade eder.

2. Gemilerin Sahipleri Açısından Şartları

TUGS' ye tescil edilecek gemilerde sahipleri açısından bazı şartların yerine getirilmesi gerekecektir. Bu şartlar gerçek ve tüzel kişiler açısından şöyledir.

a) Gerçek Kişiler

TUGS' ye tescil edilecek gemilerin sahiplerinin uyruğuna bakılmaksızın Türkiye' de ikamet etmesi gerekmektedir¹⁴. Gerçek kişiler açısından ayırıcı kriter olarak Türkiye' de “mukim” olma şartı getirilmiştir. Uyrukluk ayırıcı kriter olarak kullanılmamıştır. İkametgah, kişinin yerleşmek niyetiyle oturduğu yerdir. Bu konuda Medeni Kanun hükümleri uygulanacaktır. Olaya Gelir Vergisi Kanunu açısından bakıldığında, vergi yükümlüsünün tam yükümlü olması gerekmektedir.

¹² TUGSY, md.4/n.

¹³ TUGSY, md.4.

¹⁴ 4490 sayılı yasa md. 5/I ve TUGSY, md.7.

b) Tüzel Kişiler

Tüzel kişilerin Türk mevzuatına göre kurulmuş olması gerekir. Ticari amaçla kurulacak tüzel kişiliklerde Türk Ticaret Kanunu hükümleri uygulanacaktır.

C) YURT DIŞINDAN FİNANSAL KİRALAMA YOLU İLE EDİNİLECEK GEMİ VE YATLAR

Finansal kiralama (leasing), malın mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen fiyatlar karşılığında kullanım hakkı kiracıya verilerek, sözleşmede belirlenen süre içerisinde malın mülkiyeti leasing şirketinde kalır. Sözleşme bitiminde mülkiyet önceden belirlenen bedel karşılığı kiracıya devredilir¹⁵.

Deniz taşıtları da finansal kiralama kapsamı içerisindedir. Finansal kiralama yoluyla edinilen gemilerin, gemi sicilinin özel bir sütununa kayıt edileceği belirtilmiştir. Bu gemilerin kaydedilebilmesi için, diğer şartlar yanında finansal kiralama sözleşmesinin de bayrak ülkesinin kayıt için onay vermesi şartı aranır.

III. GEMİ İŞLETMECİLİĞİ VE DEVRİNDEN DOĞAN KAZANÇLARIN VERGİLENDİRİLMESİ

Gemi işletmeciliği ve devrinden elde edilen gelirlerin ticari faaliyet olması nedeniyle, gerçek kişiler gelir vergisi, kurum kabul edilen tüzel kişiler de kurumlar vergisine tabi olacaktır. Ancak 4490 sayılı kanun hükmüne göre¹⁶, TUGS' ye kayıtlı gemilerin işletilmesinden ve devrinden doğan kazançlar, gelir vergisi, kurumlar vergisi ve fonlardan istisna tutulmuştur¹⁷. Gelir ve kurumlar vergisinden istisna edilen bu kazançlar, Gelir Vergisi Kanununun 94. maddesinin 6 numaralı bendinin (b) alt bendine göre, tevkifata da tabi tutulmayacaktır¹⁸. Ancak bu yaklaşım bazı eleştirilerde almıştır. Eleştirel yaklaşım, 4490 sayılı yasada istisnanın sadece elde edilen gelir üzerinden ödenecek gelir ve kurumlar vergisi ile fonlara ilişkin olduğu, her ne kadar Maliye Bakanlığı 69 sıra nolu Kurumlar Vergisi

¹⁵ <http://www.ykleasing.com.tr/turkce/leasing.html>, (08.11.2001)

¹⁶ 4490 sayılı yasa md.26.

¹⁷ Doğan ŞENYÜZ, *Türk Vergi Sistemi*, Gözden Geçirilmiş 7. baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001, s.92.

¹⁸ 69 sıra nolu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği, RG. T:03.11.2000, No: 24219

tebliği ile tevkifat suretiyle alınacak vergileri de istisna kapsamının içerisine almış ise de, düzenlemenin tevkifatı kapsamadığı doğrudur¹⁹.

Maliye Bakanlığınca yayınlanan tebliğde, bu istisnanın, gemi işletmeciliğinden elde edilen kazançlarla sınırlı olduğu belirtilmiştir. Gemi işletmeciliğinden elde edilen kazancın ortaklara kar payı olarak dağıtılması halinde, ortakların bu kar payını menkul sermaye iradı olarak beyan etmeleri gerekir.

TUGS' ye kayıtlı gemilerden gelir, kurumlar vergisi ve fonların alınmaması, istenilen boyutta olmasa bile bazı etkiler doğurmuştur. 2000 Temmuz ayından itibaren 08.10.2001 tarihine kadar, 350 Türk bayraklı gemi TUGS' ye geçmiştir. Yabancı bayraklı gemi kayıt için müracaat etmemiştir²⁰.

IV. SONUÇ

Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemizde, vergi avantajları sağlayan ikinci bir gemi siciline ihtiyaç bulunmakta idi. Bu ihtiyaç kısmen de olsa 4490 sayılı yasa ile giderilmiştir. TUGS İstanbul' da Denizcilik Müsteşarlığına bağlı olarak göreve başlamıştır. Milli gemi siciline bağlı bütün gemiler ile tonaj şartı aranmaksızın Türkiye'de inşa edilen gemiler, yatlar ve özel maksatlı gemiler bu sicile kayıt edilebilmektedir. Ayrıca yurt dışından ithal edilen 1200 DWT' nin üzerindeki her türlü yük ve açık deniz gemileri de bu sicile kayıt edilebilmektedir.

TUGS, kayıtlı gemilerle ilgili vergi avantajları sağlamaktadır. Gemi işletmeciliğinden elde edilen kazançlar, gelir, kurumlar vergisi ile, fonlardan istisna tutulmuştur. Temmuz 2000 tarihinden 08.10.2001 tarihine kadar 350 Türk bayraklı gemi TUGS' ye tescil edilmiştir. Yabancı bayraklı gemi kayıt için müracaat etmemiştir.

KAYNAKÇA

BAYRAKLI H.Hüseyin, "Gemi Adamlarının Ücret Gelirlerinin Vergilendirilmesi", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.II, S.2, Ocak 2001.

¹⁹ Burhan GEZGİN, "Türk Uluslararası Gemi Siciline kayıtlı Gemilerin İşletilmesinden Doğan Kazançlara İlişkin İstisna ve Diğer Vergisel Teşvikler", *Vergi Dünyası*, S.235, Mart 2001, s.91; A.Bumin DOĞRUSÖZ, "Uluslararası Gemi Siciline Kayıtlı Gemiler ve Maliye Bakanlığının Yorumu", *Dünya Gazetesi*, 9 Kasım 2000.

²⁰ <http://www.turkishpilots.org.tr/haberler/haberler.html>. (12.11.2001).

DOĞRUSÖZ A.Bumin, “Uluslararası Gemi Siciline Kayıtlı Gemiler ve Maliye Bakanlığının Yorumu”, *Dünya Gazetesi*, 9 Kasım 2000.

GEZGİN Burhan, “Türk Uluslararası Gemi Siciline Kayıtlı Gemilerin İşletilmesinden Doğan Kazançlara İlişkin İstisna ve Diğer Vergisel Teşvikler”, *Vergi Dünyası*, S.235, Mart 2001.

KENDER Rayegan- Ergan ÇETİNGİL , *Deniz Ticaret Hukuku (Temel Bilgiler)*, B.4, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1988.

ŞENYÜZ Doğan, *Türk Vergi Sistemi*, Gözden geçirilmiş 7. Baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001.

TEZMEN Oğuz, 4490 sayılı yasaya ilişkin TBMM Konuşması, Dönem: 21, C.19, Yasama Yılı:2, <http://tbmm.gov.tr/tutanaklar>, (04.04.2001).

ÜLGENER Fehmi, “Türk Uluslararası Gemi Sicili Kanunu İle İlgili Bir Değerlendirme”, *Deniz Ticareti Dergisi*, Mayıs. 2000. sayısından alınmış, [http://turkishpilots.org.tr/Documents / değerlendirme_Turk _ Uluslararası.html](http://turkishpilots.org.tr/Documents/değerlendirme_Turk_Uluslararası.html), 05.04.2001.

ÜNAL Şükrü, 4490 sayılı yasaya ilişkin TBMM konuşması, Dönem 21, C.19, Yasama Yılı.2, <http://tbmm.gov.tr/tutanaklar>, (04.04.2001).

4490 sayılı Türk Uluslararası Gemi Sicili Kanunu İle 491 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, RG., T: 21.12.1999, No:29913.

Türk Uluslararası Gemi Sicili Yönetmeliği, RG.T: 23.06.2000, No:24088.

EKONOMİK FAALİYETİN ÖRGÜTLENME BİÇİMİ VE EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER İLE KİŞİ BAŞINA GELİR İLİŞKİSİ

*Öğr.Gör. İbrahim DURSUN**

ÖZET

Ekonomik özgürlükler ile ilgili çalışmalar 1990'lı yıllarda başlamıştır. Bu çalışmalarda ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme ve ekonomik özgürlükler ile kişi başına gelir arasındaki ilişkiler test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, ekonomik özgürlükler düzeyi yüksek olan ülkelerin ekonomik büyüme ve kişi başına gelir açısından diğerlerinden daha iyi konumda olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ekonomik örgütlenme biçimi olarak ekonomik özgürlüklere dayalı ekonomik düzen tipini seçen ve ekonomik özgürlükleri genişleten ülkeler vatandaşlarına daha yüksek bir hayat standardı sunmaktadırlar. Zira bu ülkelerde kişi başına gelir düzeyi diğerlerinden belirgin bir şekilde fazladır.

ABSTRACT

The studies on economic freedom were initiated in the early 1990s. These studies examine the relationships between economic freedom, economic growth and per capita income. The result of these studies show a positive relationship between economic freedom and economic growth and; economic freedom and per capita income. The countries, in which more economic freedom is provided, supply better living conditions for their citizens, since per capita income of these countries is significantly higher than countries with lower economic freedom rates.

I. GİRİŞ

Özgürlük kavramı soyut bir kavramdır. Bu nedenle uygulamada farklı boyutlar kazanabilmektedir. Her düşünce ekolü, özgürlüğü kendi fikirlerini kuvvetlendirecek şekilde yorumlamıştır. Bu yönüyle bakıldığında insanın özgür olması gereğini inkar eden hiçbir sistem bulunmamaktadır. Bu sistemlerden bir kısmı kısaca devletin ve/veya diğer bireylerin müdahalesinin yokluğu olarak tanımlanabilecek olan negatif özgürlük anlayışını benimserken, diğer bir kısmı ise bireylerin karşılaştıkları

* Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü

ekonomik ve sosyal sınırlamaların devlet aracılığıyla kaldırılmasını ifade eden pozitif özgürlük anlayışını benimsemişlerdir. Özgürlük kavramı etrafındaki tartışmalara rağmen gerek birey temelli ekonomik düzen tipleri, gerekse merkezi planlamaya dayalı ekonomik düzen tipleri özgürlüğü benimsemişler ve kendilerine dayanak noktası yapmışlardır.

Birey temelli ekonomik düzen tipi, piyasa ekonomisi işleyişine dayalı olması gereğince ekonomik kararların bireyler tarafından rasyonel bir şekilde alınacağı fikrini savunmaktadır. Bu nedenle, ne bu karar mekanizmasına ne de karar süreci sonucunda şekillenen piyasa sürecine devletin müdahalede bulunmasına gerek olmadığını ifade ederler. Bireyler ekonomik alanda özgür bırakıldıklarında ekonomik gelişmişlik seviyesi daha kısa sürede ve sürekli olarak sağlanmış olacaktır. Devletin ekonomik alandaki faaliyetleri (rekabeti sağlamaya yönelik objektif düzenlemeler haricinde) ekonomik büyüme ve dolayısıyla onun göstergesi niteliğindeki kişi başına gelir düzeyinin düşük kalmasına neden olacaktır. Dolayısıyla bireyi temel alan ekonomik düzen tipinin özgürlük anlayışı negatif özgürlük anlayışıdır.

Birey temelli ekonomik düzen tipinin tam zıt kutbunda merkezi planlamaya dayalı ekonomik düzen anlayışı yer almaktadır. Bu düzen tipinde kararlar bireyler tarafından değil; merkezi yönetim birimlerince hazırlanan bir plan dahilinde alınmaktadır. Bireylerin kişisel planları da bu makro plana göre düzenlenmektedir. Karar mekanizması bireylerin kararları doğrultusunda işletildiğinde kaynakların verimsiz kullanılacağı ve bir kısmının israf edileceği inancı hakimdir. Ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için sermaye birikimi gereklidir. Piyasa ekonomisi sürecinde sermaye birikimi adaletsiz bir şekilde gerçekleşmektedir. Bu nedenle gelir dağılımında eşitlik ve adalet ile ekonomik büyümeyi bir plan dahilinde gerçekleştirmek gereklidir. Soyut bir kavram halinde bireye sağlanan negatif özgürlükler bir anlam ifade etmemektedir. Özgürlükler, devlet eliyle gerçekleştirilebilir hale dönüştürülmelidir.

Bu çalışmada ekonomik özgürlükler ile kişi başına gelir düzeyi arasındaki ilişki, yukarıda kısaca değinilen iki ekonomik düzen tipini uygulamış/uygulayan ülke örnekleri baz alınarak inceleme konusu yapılacaktır. Teorik alt yapıyı oluşturmak amacıyla, bu iki düzen tipinde ekonominin fonksiyonel işleyişi ve ekonomik özgürlüklere bakış açıları ortaya konacaktır. Sonrasında ekonomik özgürlükler sınıflandırması itibarıyla ülkelerin kişi başına gelir düzeyleri ortaya konacaktır.

II. BİREY TEMELLİ EKONOMİK DÜZEN TİPİ

Ekonomik faaliyetlerde karar birimi olarak bireyi temel alan ekonomik düzen, liberalizmin ekonomik yapılanmasıdır. Liberalizm bireyi, temel sivil hakların, sosyal düzenin, ekonomik ve siyasal yaşamın temel birimi olarak kabul etmektedir.¹ Bu nedenle liberalizmin temel ilkeleri arasında ilk sırayı bireycilik almaktadır. Bireycilik kavramı, kendilerinin savdukları merkezden planlamalı toplumu ifade etmek için kullandıkları sosyalizm kavramı gibi, ilk olarak Saint-Simon'cular tarafından rekabetçi toplumu ifade etmek üzere kullanılmıştır. Sonraki dönemde Locke ve Smith tarafından geniş bir şekilde ele alınmış ve liberal sistemin merkezine yerleştirilmiştir. Ekonomik bireycilik en basit anlamıyla ekonomik özgürlüklere inanmak olarak değerlendirilmiştir. Ekonomik bireycilik, devletin ya da kilisenin ekonomik regülasyonlarına karşı ulaşılmış nihai bir varsayımdır.²

Birey temelli ekonomik düzen tipinde kararlar piyasa süreci içinde ve fiyat mekanizmasının yol göstericiliği altında alınır. Bireyler rasyonel hareket edeceklerinden mevcut kaynakları en optimal ve verimli şekilde kullanacaklardır. Dolayısıyla piyasa işleyişine yapılan müdahaleler ekonomik özgürlükleri sınırlandırmakta ve ekonomik gelişme sürecini yavaşlatmaktadır.

A) BİREY TEMELLİ EKONOMİK DÜZEN VE EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER

Ekonomik özgürlükler liberalizmin en temel kavramlarından biridir. Bütün liberal düşünürler piyasa ekonomisi, bireyler ve ekonomik başarımlar açısından ekonomik özgürlüklerin önemini ve vazgeçilmezliğini vurgulama gereği duymuşlardır. Örneğin, J.S. Mill serbest ticaret doktrinini bireyin özgürlüğü ile birleştirmiş ve malların hem ucuz hem de kaliteli olmasını sağlamanın yolunu üreticilerin ve satıcıların üretim ve ticaret işlemlerini istedikleri gibi düzenlemekte serbest olmalarına bağlamıştır. Ludwig von Mises'e göre ekonomik özgürlüklerin olması, piyasa ekonomisinin iyi bir şekilde işlemlerini sağlayacaktır. Zira, özgürlüğün varlığını sağlayan, kanunlar ya da anayasalar değil piyasa ekonomisinin bizatihi kendisidir.³ Ekonomik özgürlüklere sahip olan bireyler piyasadaki bilgi ışığında en uygun kararları alarak önce kendi refahlarını, sonrasında da toplumun refahını yükselteceklerdir. Bu nedenle ekonominin kuralları bireylerin

¹ Ömer ÇAHA, "Liberalizmin Temel İlkeleri", *Yeni Türkiye*, Yıl:5, Sayı: 25, Ocak-Şubat 1999, s.40.

² Steven LUKES, *Individualism*, Harper Torchbooks, New York, 1973, s.88.

³ Atilla YAYLA, *Liberalizm*, 2.b. Liberte Yayınları:17, Ankara, 1998, s.167.

özgürlüklerini maksimize etme yönünde konmalıdır. Devletin ekonomik alandaki faaliyetleri de ekonomik özgürlükleri genişletici nitelikte olmalıdır.

B) BİREY TEMELLİ EKONOMİK DÜZEN TİPİNDE EKONOMİNİN FOKSİYONEL İŞLEYİŞİ

Devlet ekonomik açıdan üç alanda fonksiyon icra etmektedir. Bunlardan birincisi tahsis fonksiyonudur. Bu fonksiyondan maksat kamusal nitelikteki mal ve hizmetlerin ve bunun için gerekli finansmanın sağlanmasıdır⁴. Devletin ikinci fonksiyonu ekonomik istikrarın sağlanmasıdır. Devlet bu amaca ulaşabilmek için maliye politikasını ve para politikasını kullanmaktadır. Üçüncü fonksiyon gelirin yeniden bölüşümünü sağlamaktır. Birey temelli ekonomik düzen tipinde devletin bu üç fonksiyondan sadece ilkini icra etmesi gerektiği belirtilmektedir. Bunun dışındaki alanlarda devlet müdahalesi ekonomideki istikrarsızlığın ve gelir dağılımındaki dengesizliğin temel nedeni olacaktır. Ayrıca devletin diğer iki fonksiyonu icra etmesi bireylerin ekonomik özgürlükleri üzerinde önemli bir tehdit oluşturmaktadır.

Bireyi temel alan liberal ekonomik anlayışta, piyasanın kendi işleyiş sürecine bırakıldığında, kaynak dağılımında ve kullanımında etkinliği kendiliğinden sağlayacağı düşüncesi hakimdir. Bu nedendir ki kaynakların devlet tarafından hangi amaçla olursa olsun belirli alanlara kanalize edilmesine gerek yoktur. Hangi malların, ne miktarda üretileceğine bireyler özgürce karar verdiğinde ekonomide kaynak dağılımı en ideal şekilde sağlanmış olacaktır. Özgür birey kendi faydasına olan şeyi en iyi bilen kişidir. Dolayısıyla bireyler kendi yararlarına olanı elde etmeye yöneldiklerinde toplum açısından da iyi olan sonuçlar ortaya çıkacaktır. Klasik teoriye göre piyasa işleyişi bireylere, kendi faydalarını maksimize etme imkanı sağlamaktadır. Bu nedenle devlet ekonomik alana müdahalede bulunmamalıdır. Devlet bu alanın dışına çıkarak ekonomik büyümeyi, istikrarı ve istihdamı sağlamak ya da gelir dağılımında oluşan dengesizliği gidermek amacıyla ekonomik işleyişe müdahalede bulunduğu sorunların daha da karmaşık hale gelmesine neden olacaktır.

Piyasa ekonomisine yönelik eleştirilerin başında gelir dağılımında dengesiz ve adaletsiz bir yapıya neden olduğu eleştirisi gelmektedir. Liberal teori bireylerin başarıları kadar başarısızlıklarının da karşılığını almaları gereğine inandığından gelir dağılımı politikalarına karşı çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle bireyler tembelliğinin cezasını ve çalışkanlığının mükafatını

⁴ Güneri AKALIN, "Liberalizm Açısından Devletin Ekonomideki Rolü", *Yeni Türkiye*, Ocak-Şubat 1999, Yıl 5, Sayı 25, s.343.

almalıdır. Çalışkan ve dolayısıyla daha fazla gelir elde eden bireylerin, kanunlara uygun olarak ve diğer bireylerin özgürlüklerini zedelemekten elde ettikleri gelirden kamu otoritesini kullanarak pay almak ve bunu üretmeyen kesimlere aktarmak ekonomik özgürlüklerin ciddi anlamda zedelenmesi anlamına gelecektir.

Gelir dağılımındaki dengeyi sağlayacak olan unsur çalışmanın ödüllendirilmesidir. İhtiyaçların karşılanması ve çalışmanın ödüllendirilmesinde adalet ilkesi uygulandığında oluşan gelir dağılımı da adil olacaktır. Çalışmanın adil ödüllendirilebilmesi ise rekabet ortamının varlığına bağlı bulunmaktadır. Genel kanı olarak piyasa ekonomisinin gelir dağılımı fonksiyonu ile ilgilenmediği görüşü hakimdir. Oysa ki piyasa ekonomisinin ilgilenmediği konu gelirin yeniden dağılımı (özellikle de devlet eliyle) politikalarıdır. Piyasa ekonomisinin koordinasyon fonksiyonu açısından, gelir ve servet dağılımında adalet önemli bir ağırlığa sahiptir⁵. Zira, gelir ve servet dağılımındaki aşırı dengesizlikler rekabet ortamının zedelenmesine neden olacaktır.

II. MERKEZDEN YÖNETİMLİ EKONOMİK DÜZEN TİPİ

Merkezden yönetimli ekonomik düzen, Marx'ın kapitalizme yönelttiği eleştiriler doğrultusunda şekillenen sosyalist iktisadi düşünce sistemidir. Liberal felsefenin bireyi temel alan, sistemin merkezine bireyi oturtan görüşüne karşılık sosyalist sistem toplumu temel almıştır. Yine piyasa mekanizmasının görünmez eline karşılık ekonomik koordinasyonu sağlama fonksiyonunu merkezde hazırlanan ve alt birimler itibariyle uygulanması zorunlu tutulan emredici planlara yüklemiştir.

Merkezi olmayan yönlendirmenin temelinde bireysellik, merkezi yönlendirmenin temelinde ise sosyallik ilkesi bulunmaktadır. Bireyi temel alan toplumlarda ekonomik birimlere hareket serbestisi tanımak esas olduğu için, bireylerin kendi ekonomik planlarını kendilerinin yapması öngörülmüştür. Bunun aksine sosyallik ilkesini benimseyen toplumlarda ise merkezi yönlendirme birimi, tüm bireylerin planlarını belirlemektedir. Merkezi birim, makro düzeyde uyguladığı planlama ile bireylerin bireysel planlarının içeriğini de belirlemektedir⁶.

Sosyalist ideolojiyi benimsemiş ülkelerde plan, tüm ekonomik ve sosyal sorunların çözümlenmesinde bir güvence ve bunu sağlayacak optimal

⁵ Hüsnü ERKAN, *Sosyal Piyasa Ekonomisi – Ekonomik Sistem ve Piyasa Ekonomisine İşlerlik Kazandırılması*, İzmir, 1987, s.83.

⁶ ERKAN, s.32.

bir araç olarak kabul edilmiştir.⁷ Diğer bir deyişle, bu ülkelerde planlama rasyonellikle eş anlamlıdır. Buna göre her ekonomik davranışın planlı davranış olması gereklidir. Rasyonel davranış, ekonomik birimin tercih ve kararlarında düşünerek, hesaplayarak, bir sonucu en az kaynakla elde etmesi anlamına gelir. Bu ise planlamayı gerekli kılacaktır.⁸ Bu nokta da hem bireyler hem de devletin planlamaya müracaat etmesi rasyonel davranış gerekçesine dayanmaktadır. Özellikle İkinci Dünya Savaşından sonra Batı dünyası da planlama uygulamasına geçmiştir. Ancak bu ülkelerde planlama yol gösterici ve bilgi sağlayıcı niteliktedir. Merkezi plan anlayışında ise ekonominin hemen hemen tamamı hazırlanan makro plan çerçevesinde yönlendirilmektedir.

Merkezi planlar ekonomide temel bir yapı değişikliği öngörürler. Ayrıca bu planların uygulanabilmesi üretim araçları mülkiyetinin tamamının devletin elinde olmasına bağlıdır. Bu planların nihai amacı ise sınıfsız bir toplum yapısına geçmektir. Merkezden planlanan ekonomilerde planlamaya hızlı bir ekonomik ve toplumsal değişim aracı fonksiyonu yüklenmiştir. Hazırlanan planlar bütün ülkeyi kapsayacak şekilde ekonomik faaliyetleri tayin eder ve bu faaliyetlere yön verir. Bu tür ekonomik düzene sahip ülkelerde hemen hemen bütün ekonomik faaliyetlerin yürütülmesi, ülkeyi ve planı idare edenlerin doğrudan doğruya denetimi altında bulunmaktadır.

A) MERKEZDEN YÖNETİMLİ EKONOMİK DÜZEN VE EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER

Sosyalizmi devlet aracılığıyla gerçekleştirmek isteyen devletçi sosyalistler, öncelikle bireysel özgürlüğün önkoşullarını sağlamayı, yani ekonomik eşitliği ve bununla bağlantılı olarak ekonominin yol açtığı eşitsizlikleri azaltmayı gerekli görmekte-dirler.⁹ Marksizm, bireyi değil toplumu temel varlık ve gerçeklik olarak kabul etmektedir. Bu kabulün bir sonucu olarak da özgürlüğün bireysel değil toplumsal bir değer olduğunu savunmaktadır. Toplumun refahı ve toplumsal sınıfların özgürlüğü temin edildiğinde birey açısından da en mükemmel özgürlük durumu ortaya çıkmış olacaktır. Marksizm, insanı sömürü kaynağı olarak değerlendirdiği bireysel özgürlüklerden kurtarıp kollektif özgürlük kavramını ön plana çıkarma çabasındadır.

Liberalizme göre özgür olmak, başkalarına zarar vermediği sürece, bireyin baskı ya da zorlama olmaksızın bağımsız olarak istediği gibi

⁷ Ergül HAN, *Kalkınma Planlaması*, 4.b., Eskişehir, 1995, s.20.

⁸ ERKAN, s.31.

⁹ Rolf CANTZEN, *Daha Az Devlet Daha Çok Toplum*, (Çev.): Veysel ATAYMAN, Ayrıntı Yay., İstanbul, 1994, s.23.

davranabilmesi ya da yaşayabilmesi anlamına gelmektedir. Liberal anlayış gereği, bu şekilde yaşayabilen birey kendi eylemlerini ya da yaşam tarzını belirlediğinden özgür sayılır. Liberal özgürlük anlayışı, siyasi, bireysel ve negatif bir yaklaşım taşır. Buna göre bireyler, diğer bireyler ve/veya devlet tarafından zorlanmadıkları, baskı görmedikleri sürece özgürdürler. Marx liberal özgürlük anlayışının hayali bir özgürlük anlayışı olduğunu belirtir. Marx'a göre özgürlük, sadece toplumun zorlamasının olmaması değil; aynı zamanda bireyin başkalarıyla akılcı ve uyumlu ilişkiler içinde kendisini geliştirmesini sağlayan bir hayat sürmeyi gerektirir. Bu nedenle Marx'ın özgürlük anlayışı toplumsal, kolektif ve pozitifdir. Marx'a göre kişiye baskı uygulayan ve özgürlüklerini sınırlandıran sadece diğer bireyler, kurumlar ya da devlet değildir. Bireyin içinde bulunduğu ekonomik koşullar da bireyin yapmak istediklerinin önünde önemli bir engeldir.

Kendi emeğinin efendisi olan ve emeğini herhangi bir kapitalistin keyfi kullanımına bırakmayan kişi özgürdür. Emeğini, üretim faktörünü elinde bulduran herhangi birine tahsis eden; ancak ürettiği üründen hisse almayan kişi, sonuçta, **ekonomik açıdan yabancılaşmıştır**. Bu durumdaki bir emek sahibinin, ürettiği değerler üzerinde bir hakkı bulunmamakta ve bu değerler üretim faktörü mülkiyetini elinde bulduranın olmaktadır. Böyle bir durumda iki sınıf arasında mücadele ve huzursuzluk başlayacaktır. Çünkü bir taraf emeğini ortaya koyduğu halde kendi emeğiyle ürettiği malın mülkiyetine sahip olamamakta; böylece ekonomik yabancılaşmayı **sosyal yabancılaşma** izlemektedir.

Bunu izleyen süreç ise **siyasal yabancılaşmadır**. İki sınıf arasındaki çatışmayı yatıştırmak amacıyla devlet, toplum üzerinde baskı ve zor kullanmak durumunda kalacaktır. Oysa ki devlet sürekli olarak güçlü olan sınıfın hizmetindedir. Bu durumun sonucu olarak da baskı ve zora muhatap olacak sınıf, üretim faktörü sahibi olmayan emekçi sınıfı olacaktır. İnsanlar bu yabancılaşma zincirini kırabildikleri zaman özgürlüklerine de kavuşmuş olacaklardır.

Görüldüğü gibi yabancılaşma sorunu Marksizmin özgürlük anlayışını şekillendirmektedir. Bu özgürlük anlayışı ise liberal özgürlük anlayışıyla taban tabana zıt durumdadır. Bireylerin özgür olabilmelerini, ekonomik açıdan özgür olmalarına ve sınıfsız topluma ulaşana dek özgürlüklerinin sınırlanması gereğine bağlamaktadır.

B) MERKEZDEN YÖNETİMLİ EKONOMİK DÜZEN TİPİNDE EKONOMİNİN FOKSİYONEL İŞLEYİŞİ

Marksizm gelir dağılımını eşitlemenin, dolayısıyla da sosyal adaleti sağlamanın, devletin temel ekonomik fonksiyonu olduğuna inanmaktadır. Bu

nedenle devletin, temel fonksiyonu olan tahsis fonksiyonunun ötesinde bireyin mutluluğu ve özgürlüğü adına ekonomik alandaki tüm fonksiyonları icra etmesi gereğini ifade eder. Marx'ın özgürlük anlayışından yola çıkılıp bireylerin ekonomik değerlere olan bağımlılıktan da arındırılması gerektiği düşünülmüş, eşit iş yapanlara eşit ücret verilerek bu fonksiyon sağlanmaya çalışılmıştır. Diğer bir ifadeyle devletin en temel fonksiyonlarından birinin adil bir gelir dağılımını sağlamak olduğu kabul edilmiştir. Bunun ötesinde kaynak dağılımında optimalitenin sağlanabilmesi kaynakların devletin eliyle tahsisıyla mümkün olabilecektir. Dolayısıyla üretim faktörlerinin sahibi bireyler değil devlet olmalıdır.

IV.EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER İLE KİŞİ BAŞINA GELİR DAĞILIMI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Ekonomik özgürlükler ile kişi başına gelir arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmek için öncelikle ekonomik özgürlükler alanında hazırlanmış ve ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme ve ekonomik özgürlükler ile kişi başına gelir ilişkisini ölçme çabasındaki iki kurumun verilerinden faydalanılacaktır. Bu iki kurumdan biri Fraser Institute, diğeri ise Heritage Foundation'dır.

Konuyla ilgili veriler değerlendirildiğinde görülmektedir ki, en yüksek kişi başına gelir düzeyine sahip ülkeler daha yüksek ekonomik özgürlükler derecesine sahiptir. Ancak bu görüntü yüksek gelir düzeylerine sahip olma sebebinin ekonomik özgürlükler olduğunu kanıtlamaya yetmemektedir. Nitekim konuyla ilgili yapılan bazı çalışmalar ekonomik alandaki sınırlamaların arttırılması ya da azaltılmasıyla kişi başına gelir düzeyi arasında (gelir düzeyleri sınıflaması itibarı ile) bütün ülkeler açısından aynı sonucun ortaya çıkmadığını göstermektedir. Islam Sadequel tarafından yapılan bir çalışmada¹⁰ şu sonuçlara ulaşılmıştır: Ekonomik sınırlamaları arttırmak düşük gelirli ülkelerde kişi başına gelir düzeyinin düşmesine neden olur. Ama orta gelir düzeyine ve yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde aynı sonuç ortaya çıkmamıştır. Bunun tam tersine, ekonomik sınırlamaların arttırılması yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerin ekonomik büyüme oranlarını azaltırken düşük ve orta gelir düzeyindeki ülkeler için aynı sonuç ortaya çıkmamaktadır. Araştırma sonucunda elde edilen veriler kişi başına gelirin yükselmesinin de ekonomik sınırlamaları azalttığını yani ekonomik özgürlükleri geliştirdiğini göstermektedir. Bu ifadelerden hareketle; ekonomik büyümeye ya da kişi başına gelirin artışına ekonomik

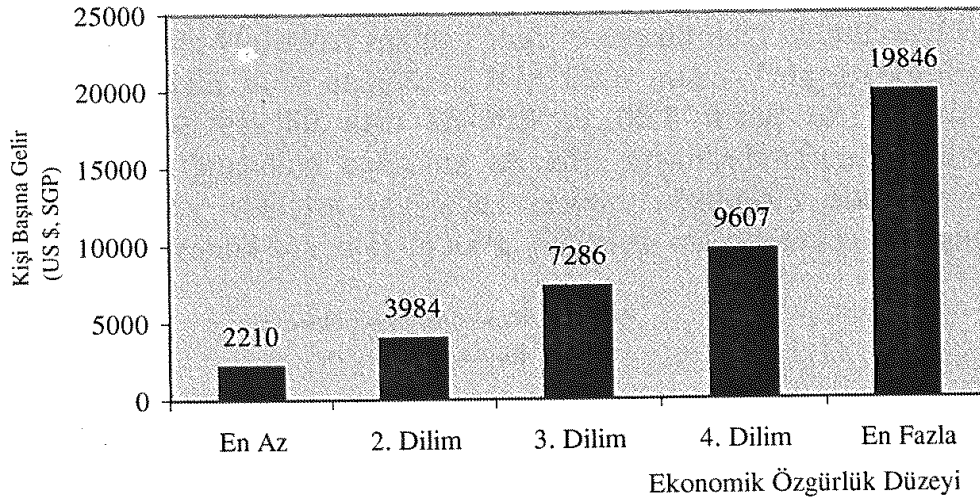
¹⁰ Islam SADEQUL, "Economic Freedom, Per Capita Income and Economic Growth", *Applied Economics Letters*, Vol. 3, No: 9, September 1996, pp.596-597.

özgürlükler neden olmamakta, aksine bu iki faktörün düzeyi arttığında ekonomik özgürlükler düzeyi de artmaktadır şeklinde bir sonuç çıkarmak mümkündür.

Ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi ve onun kıstası olarak kabul edilen kişi başına geliri olumlu yönde etkilediği sonucunu doğrulayan çalışmalardan biri¹¹ Gwartney, Lawson ve Holcombe tarafından yapılmıştır. Yazarlar, ekonomik özgürlüklerdeki artışlar ile ekonomik büyüme arasında güçlü ve sağlam bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Yazarlarının ifadesine göre, son yirmi yıllık süre içinde yüksek ekonomik özgürlükler düzeyine sahip olan hiçbir ülke yüksek gelir düzeyini elde etmede başarısız olmamıştır.

Bu kısımda ekonomik özgürlükler düzeyi ile kişi başına gelir düzeyi arasındaki ilişki inceleme konusu yapılacaktır. Bu amaçla yukarıda adı geçen iki kurumun verileri kullanılacaktır. Fraser Institute tarafından hazırlanan

Grafik 1. Ekonomik Özgürlükler ile Kişi Başına Gelir İlişkisi



2001 yılı ekonomik özgürlükler indeksinde puanlanan ülkeler özgürlük düzeylerine göre beş gruba ayrılmıştır. Ekonomik özgürlükler puanı 4,0-4,9 aralığında olan ülkeler ile puanı 4,0'ın altında olan ülkeler en alt dilimde yer almıştır. İkinci dilimi oluşturan ülkeler 5,0 –5,9 aralığında; üçüncü dilimi oluşturanlar 6,0-6,9 aralığında; dördüncü dilimi oluşturan ülkeler 7,0-7,9

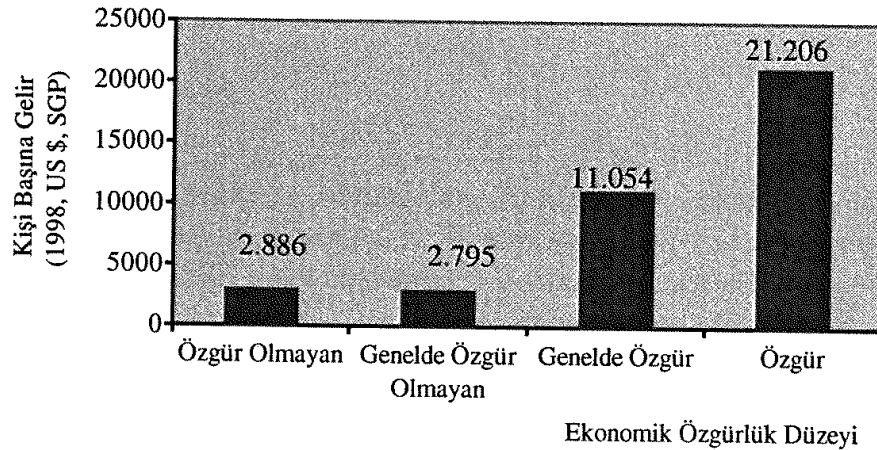
¹¹ James GWARTNEY, R. LOWSON and R. HOLCOMBE, "Economic Freedom and The Environmet for Economic Growth", *Working Paper*, Florida State University, p.26.

aralığında puan almışlardır. Puanı 8,0-8,9 ve 9,0-10,0 aralığında olan ülkeler ise son dilimde yer almıştır. Bu gruplar itibariyle ülkelerin kişi başına gelirlerinin ortalaması alınmış ve ortaya Grafik 1'deki görünüm çıkmıştır.

Buna göre, en alt dilimde yer alan ve ekonomik özgürlükler açısından oldukça düşük puana sahip ülkelerde ortalama kişi başına gelir düzeyi satın alma gücü paritesiyle 2.210 \$, en üst dilimde yer alan ve ekonomik özgürlükler açısından da üst sıralarda yer alan ülkelerde ortalama kişi başına gelir düzeyi 19.846 \$ düzeyindedir. Ortaya çıkan düzenli dağılım, ekonomik özgürlükler düzeyi arttıkça kişi başına gelir düzeyinin de arttığı yorumunu güçlendirmektedir. Burada hemen belirtelim ki, merkezi yönetime dayalı ekonomik düzen tipini uygulamış ülkelerin ekonomik özgürlükler düzeyi, devletin ekonomik alandaki yoğun müdahaleleri nedeniyle, düşük düzeydedir. Tablo'da ele alınan merkezi yönetimli ekonomik düzen tipini uygulamış ülkeler ağırlıklı olarak ikinci dilimde yer almaktadır.

Grafik 2'de ise Heritage Foundation'ın ekonomik özgürlükler indeksindeki puanlamalar baz alınarak aynı karşılaştırma yapılmıştır. Ülkeler Heritage Foundation tarafından; "özgür", "genelde özgür", "genelde özgür olmayan" ve "özgür olmayan" şeklinde sınıflandırılmıştır. Buna göre puanı 1,99 ve altında olan ülkeler "özgür", puanı 2,00-2,99 aralığında olan ülkeler "genelde özgür", puanı 3,00-3,99 aralığında olan ülkeler "genelde özgür olmayan" ve puanı 4,00 ve üstünde olan ülkeler ise "özgür olmayan" şeklinde sınıflandırılmıştır. Her iki kurumun kullandığı ekonomik özgürlük kriterlerinde farklılıklar olması nedeniyle özellikle yeni sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından farklı puanlar söz konusu olabilmektedir.

Grafik 2. Ekonomik Özgürlükler ve Kişi Başına Gelir İlişkisi



Dolayısıyla ekonomik özgürlükler ile kişi başına gelir açısından Grafik 1'deki kadar düzgün bir dağılım ortaya çıkmamıştır.

Tablo 1: Merkezden Yönetimli Ekonomik Düzen Tipini Uygulamış Ülkeler ile Birey Temelli Ekonomik Düzen Tipini Uygulayan Ülkelerin Kişi Başına Gelir Düzeyleri

MERKEZİ EKONOMİK UYGULAMIS ÜLKELER BAŞINA GELİR DÜZEYLERİ (2000 YILI, \$, SGP)	YÖNETİMLİ DÜZEN TİPİNİ UYGULAYAN ÜLKELER VE KİŞİ BAŞINA GELİR DÜZEYLERİ (2000 YILI, \$, SGP)	BİREY TEMELLİ EKONOMİK DÜZEN TİPİNİ UYGULAYAN ÜLKELER VE KİŞİ BAŞINA GELİR DÜZEYLERİ (2000 YILI, \$, SGP)	
Azerbaycan	3000	Avustralya	23200
Bulgaristan	6200	Avusturya	25000
Çek Cumhuriyeti	12900	Belçika	25300
Çin	3600	Kanada	24800
Ermenistan	3000	Şili	10100
Litvanya	7300	Danimarka	25500
Moldova	2500	Almanya	23400
Özbekistan	2400	Hong Kong	25400
Romanya	5900	Japonya	24900
Rusya	7700	Malezya	10300
Slovakya	10200	Hollanda	24400
Slovenya	12200	Yeni Zelanda	17700
Ukrayna	3850	Türkiye	6800

Kaynak: <http://www.cia.gov> adresinde ülkelerle ilgili verilen bilgilerden derlenmiştir.

Tablo 1’de birey temelli ekonomik düzen tipini, dolayısıyla piyasa ekonomisini benimseyen bazı ülkeler ile merkezden yönetimli planlamayı benimseyen¹² ülkelerin kişi başına gelir düzeyleri (2000 yılı itibariyle) gösterilmektedir. Tablodaki veriler dikkate alındığında piyasa ekonomisini benimsemiş ülkelerde kişi başına gelir düzeyinin belirgin bir şekilde fazla olduğu görülmektedir.

II. SONUÇ

Son yıllarda dünyada ekonomik özgürlüklerin arttırılmasına yönelik politikalar uygulanmaya başlanmıştır. Şili, Estonya, İtalya, Japonya ve ABD gibi, kültürel ve tarihi farklılıklara sahip bir çok ülke ileri bir ekonomik özgürlükler düzeyine ulaşmayı amaçlamaktadırlar. Hepsinde vatandaşlar diledikleri işte çalışma; kendi işlerini kurma; ticaret ve yatırım yapma ve ekonomik potansiyellerini ortaya koyma özgürlüğüne sahiptirler. Dahası

¹² Günümüzde bu ülkeler, SSCB’nin dağılmasından sonra piyasa ekonomisine geçiş sürecini yaşayan ülkeler konumundadır.

ekonomik özgürlüklerin üst düzeyde olduğu ülkeler gerek ekonomik gelişmişlik, gerekse kişi başına gelir düzeyi itibariyle diğerlerinde çok daha ileri konumdadırlar. Söz konusu bu özellikler bütün ülkeleri ekonomik özgürlükler seviyesini yükseltmeye yönelmektedir.

Bununla birlikte ekonomik özgürlüklerin bir çok ülke açısından bir zorunluluk sonucu genişletildiği de bir gerçektir. Uluslararası sermaye ve işgücü çevreleri ekonomik alanda reformlar yapmak için hükümetler üzerinde baskı uygulamaktadır. Bir çok Avrupa ülkesinde sermaye ve kalifiye işgücünün kaçıışı, vergileri ve dolayısıyla harcamaları azaltması için hükümetler üzerinde baskı oluşturmaktadır. Sermaye daha verimli kaynaklara ulaşabilmek için diğer ülkelere yönelmekte ve gittiği ülkeleri ekonomik özgürlükler alanında reformlar yapmaya zorlamaktadır. Sermaye göçü veren ülkeler de bu kaçıışı engelleme adına ekonomik özgürlükleri genişletmek zorunda kalmaktadırlar.

Yeryüzündeki kaynakların sınırlı oluşu nedeniyle, sermaye birikimine dayalı ekonomik büyüme teorileri günümüz itibariyle yetersiz hale gelmiştir. Yeni teoriler artık, ekonomik büyümeyi; teknolojik gelişmeye, araştırma-geliştirme faaliyetlerine ve uluslararası ticaretin teşvik edilmesine dayandırmaktadır. Bu unsurları teşvik edici bir faktör olarak da ekonomik özgürlükler ön plana çıkmaktadır. Liberal devlet anlayışına ve piyasa ekonomisine dayalı ekonomik sistem geçmişte ve günümüzde ciddi eleştirilere maruz kalsa da geleceğe damgası vuracak gibi görünmektedir. Bununla birlikte, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sisteme yönelik bazı düzenlemelerin yapılması gereği genel kabul görmektedir. Bu noktada devlet önemli bazı görevler üstlenmek durumundadır. Bir girişimci ve istihdam kaynağı olmak yerine özel mülkiyete dayalı rekabet sisteminin işlemesine imkan sağlayacak şartları sağlamak bu görevlerin başında gelmektedir. Ekonomik özgürlükler denilince akla ilk önce devletin ekonomik alandan el çekmesi gelmektedir. Ancak gelişmiş ülke örnekleri dikkate alındığında bu ülkelerde devletin iktisadi alanda önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Bununla birlikte bu ülkelerde devlet tüketici değil rekabeti ve sosyal huzuru sağlayıcı konumundadır. Sınırlı kaynakları savurmak yerine verimli bir şekilde kullanmayı tercih etmiştir.

KAYNAKÇA

ÇAHA Ömer, "Liberalizmin Temel İlkeleri", *Yeni Türkiye*, Yıl:5, Sayı: 25, Ocak-Şubat 1999. s.39.

LUKES Steven, *Individualism*, Harper Torchbooks, New York, 1973.

YAYLA Atilla, *Liberalizm*, 2.b. Liberte Yayınları: 17, Ankara, 1998

AKALIN Güneri, “Liberalizm Açısından Devletin Ekonomideki Rolü”, *Yeni Türkiye*, Ocak-Şubat 1999, Yıl 5, Sayı 25,

ERKAN Hüsni, *Sosyal Piyasa Ekonomisi – Ekonomik Sistem ve Piyasa Ekonomisine İşlerlik Kazandırılması*, İzmir, 1987,

HAN Ergül, *Kalkınma Planlaması*, 4.b., Eskişehir, 1995

CANTZEN Rolf, *Daha Az Devlet Daha Çok Toplum*, (Çev.): Veysel Atayman, Ayrıntı Yay., İstanbul, 1994,

SADEQUL Islam, “Economic Freedom, Per Capita Income and Economic Growth”, *Applied Economics Letters*, Vol. 3, No: 9, September 1996, p.595.

GWARTNEY James, R. Lowson and R. Holcombe, “Economic Freedom and The Environmet for Economic Growth”, *Working Paper*, Florida State University.

<http://www.cia.gov> (10.01.2002)

DERGİDE YER ALACAK YAZILARDA UYULMASI GEREKEN KURALLAR

- Dergi kapsam olarak; işletme, maliye ve iktisat konuları ile sınırlandırılmıştır. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen yazılar herhangi bir şekilde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmiş olmayan orijinal nitelikte çalışmalar olmalıdır.
- Yazıların uzunluğu, ayrıntıları belirtilen formatta olmak kaydıyla, 15 sayfayı geçmemelidir. Yazılar IBM uyumlu bilgisayarlarda Microsoft Word ortamında yazılmış olmalıdır.
- Her yazının başında Türkçe ve İngilizce (Abstract) özete yer verilmelidir.
- Yazıların sayfa boşlukları şu şekilde düzenlenmelidir: Üst: 6 cm, alt: 5,5 cm, sağ: 4,5 cm, sol: 4,5 cm, üst bilgi: 1,25 cm, alt bilgi: 4,5 cm. Kağıt A4 seçilmelidir.
- Yazı karakteri Times New Roman ve 12 punto olmalıdır. Satırlar aralığı olarak tek satır aralığı kullanılmalıdır. Paragraflar arasında (önce-sonra) 3 nk(inç) boşluk bırakılmalıdır.
- Yazıdaki her paragrafta satır başı yapılmalıdır. Satır başları kesinlikle “Tab” ile değil “ilk satır” ayarlaması ile yapılmalıdır. İlk satır değeri 1,25 cm olmalıdır.
- Sayfa numaraları her sayfanın altında ve dışarıda olmak üzere verilmelidir.
- Yazının içerisinde mutlaka bir başlıklandırma yapılmalıdır. Başlıkların tümü ilk satır ayarlamasında ve şu şekilde olmalıdır.
 - I. BAŞLIK** (Harflerin tümü büyük ve tümü kalın)
 - A) BAŞLIK** (Harflerin tümü büyük ve normal)
 - 1. Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve tümü kalın)
 - a) Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve normal)
 - aa) Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük, tümü kalın ve italik)
 - aaa) Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve tümü italik)
- Her sayfanın dipnotu ait olduğu sayfanın altında yer almalıdır. Bağlaç dipnot kullanılmamalıdır. Dipnotlar yazılırken şu formata dikkat edilmelidir:
- Kitaplar için; Yazarın Adı ve SOYADI, *Kitabın Adı*, Yayınevi, Yayın yeri, yayın tarihi, sayfa numarası (Kitapların dipnotu yazılırken kitap adının “italik” olması gerektiğine dikkat edilmelidir.)

Robert EISNER, *How Real is the Federal Deficit?*, The Free Press, New York, 1986, s. 76.

- Makaleler için; Yazarın Adı ve SOYADI, “Makalenin Adı”, *Derginin Adı*, Cilt ve sayı numaraları, tarih, sayfa numarası (Makalelerin dipnotu yazılırken dergi adının “italik” olması gerektiğine dikkat edilmelidir.) Diğer eser türleri bu iki formata uygun şekilde yazılmalıdır.
Robert EISNER, “Budget Deficits: Rhetoric and Reality”, *J. Economic Perspectives*, Cilt No: III, Sayı: 2, 1989, s.82.
- Şekil ve tablolara ait başlıklar; tablolarda üstte, şekillerde ise altta yazılmalıdır. Kaynak ve şekillere ait kaynak bilgileri ise tablo ve şekillerin altında yer almalıdır
- Denklemler ve matematiksel ifadeler numara verilerek sıralandırılmalıdır. Numaralandırma satırın en sağında parantez içinde yapılmalıdır.
- **KAYNAKÇA** içinde yer alan kaynaklar yazarların soyadları göz önüne alınarak alfabetik sıraya göre gösterilmelidir. Kaynakça; yazarların soyadları büyük harfle ve başa gelecek biçimde dipnot formatına uygun bir şekilde hazırlanmalıdır.
- Yazılar üç nüsha ve disket içinde elektronik ortamda yazılmış hali ile teslim edilmelidir. Teslim edilecek ilk nüshada yazara ait bilgilere (unvan, ad, soyad, görev yeri) yer verilirken, ikinci ve üçüncü nüshalarda yazarın ismi ve diğer bilgileri yazılmadan sadece yazının başlığı yer almalıdır.