

İktisat

dergisi

AYLIK DERGİ

EYLÜL 1998 SAYI: 382 500.000 TL.

• Endüstriyel Grup Teorisi • Kız Çocuklar ve İşçilik
• Globalleşme ve Devlet • Genç İktisatçı'nın Meslek Rehberi

• Dilek Çetindamar Karaömerlioğlu • Belkıs Kümbetoğlu

• Hasan Türkal • Kevser İnci Ertürk • Nilüfer Bozkurt

• Fuat Ercan • Gündüz Fındıkçioğlu

• Daniel S. Hamermesh • Mustafa Akal



İFMC

İÜ İKTİSAT FAKÜLTESİ MEZUNLARI CEMİYETİ
YAYIN ORGANIDIR

*"Just dream...
It will come true!.."*



Side • Sorgun • Belek • Kuşadası

**TURTEL**
Hotels & Resorts



İSTANBUL: Tel: (0212) 258 64 00 - 227 92 01 - 259 94 89 Faks: (0212) 258 97 37 - 258 28 59

Güvencemiz Altında

BAŞAK SİGORTA

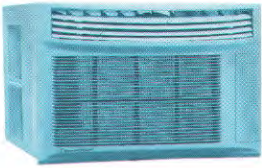
T.C. ZİRAAT BANKASI ORTAKLIĞIDIR

Başak Sigorta Temel Vakıf Onur Üyesidir.

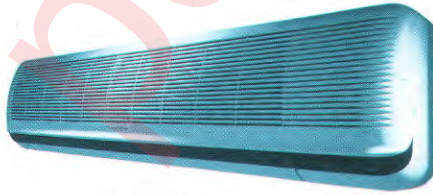
SİZİN ORALARDA HAVALAR NASIL?



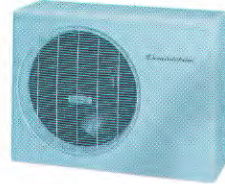
Bizim burada harika!



Pencere tipi klima



Split klima



Dış ünite



Salon tipi klima

Çünkü biz burada DemirDöküm klimalarıyla "havalanıyoruz". Onlar da her DemirDöküm ürünü gibi güven ve rahatlık üretiyorlar. Üstelik uzman DemirDöküm servisleri klimanızı ücretsiz monte ediyor. Burada havalar DemirDöküm klimalarla "kendini buluyor". Sizin oralarda havalar nasıl?

7GÜN
servis

24 saat
TÜKETİCİ
DANISMA
SERVİSİ
0 800 261 1950
0 800 261 1951



ISITMA
SOGUTMA
HATTI
0 800 261 1847
0 800 261 1848

DD DemirDöküm

Türk Demir Döküm Fabrikaları A.Ş. Pazarlama ve Satış Grubu: Tel: (0216) 454 15 62 - 454 15 63 Faks: (0216) 317 66 99 İstanbul Showroom: Tel: (0216) 474 03 30 Adana Blg. Satış Md.: Tel: (0322) 459 30 96/97/98 Ankara Blg. Satış Md.: Tel: (0312) 425 43 20-22 Bursa Blg. Satış Md.: Tel: (0224) 257 36 10/7 Hat İzmir Blg. Satış Md.: Tel: (0232) 458 58 58 Samsun Blg. Satış Md.: Tel: (0362) 435 10 52 İnternet: demirdokum.com.tr

Y

eni bir sayıyla yine karşınızdayız. Ana dosya konusunu belirlemediğimiz bu sayıda farklı konularda yapılmış olan çalışmaları sunuyoruz.

D. Çetindamar Karaömerlioğlu, Endüstriyel Grup Teorisinin Gelişimini incelediği çalışmasında, teorinin az gelişmiş ülkelere yansımalarını, B. Kümbetoğlu, başarılı çalışmasında Türkiye'de Kız Çocuğun durumunu, kalkınma ve eğitim ilişkisini, H. Türkal, Türkiye'de 1980 Yılı sonrasında Kamu Yatırım Harcamalarının Gelişimini

İktisat'tan

inceliyor. K. İnci Ertürk, çalışmasında insan yerleşimlerinin sürdürülebilirliği için en verimli çevre koşullarının planlama boyutunda nasıl ele alınabileceğini, Nilüfer Bozkurt ise makalesinde Globalleşmenin devlete etkilerini tartışıyor. F. Ercan'ın Dergimiz'in 379. sayısında yayınlanan çalışması dizgi hataları nedeniyle ciddi anlam kaymalarına neden olmuştur. Bu nedenle önemli bulduğumuz bu çalışmayı tekrar yayınlıyoruz. G. Fındıkçıoğlu, Demokrasi konusundaki özgün görüşlerini bize sunuyor. M. Akal ise çalışmasında üniversitelerdeki ücret ödemelerine alternatif bir model geliştirmeye çalışıyor. Son olarak D. Hamersmesh'in "Genç İktisatçının Meslek Rehberi" isimli bildirisinin çevirisini genç iktisatçılara katkısı olacağı düşüncesiyle sunuyoruz.

Bir bütün olarak derginin ilginizi çekeceği umuduyla...



İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti yayım organıdır.
İktisat Dergisi, aylık olarak yayımlanır

Kurucuları:

Nibat Batur, Oktay Emed, Reşad Umur.

Sabibi: İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti adına Yönetim Kurulu Başkanı
Alpay Biber

Genel Yayın Yönetmeni:

Kuvvet Lordoğlu

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:

Hikmet Akçiçek

Yayın Kurulu:

İlker Aktürkün, Fuat Ercan,
Gündüz Fındıkçıoğlu, Kuvvet Lordoğlu,
Tahir Mutlu, Yasemin Öztürk,
Aylin Soydan

Danışma Kurulu:

Doç. Dr. Kaya Ardiç,
Prof. Dr. Nibat Falay,
Prof. Dr. Merih İpek,
Prof. Dr. Eser Karakaş,
Prof. Dr. Murat Özyüksel

Yayın Kurulu Sekreteri:

İsmail Azgıt

Reklam Sorumlusu:

A. Güliz Çöllüoğlu

Yönetim Yeri:

Cumhuriyet Cad. Ceylan Apt. No: 27/6
80090 Taksim / İSTANBUL

Tel: (0212) 250 50 34 - 250 16 42

Fax: (0212) 235 73 43

Dizgi - Baskı:

Yenilik Basımevi - 243 55 72

Dağıtım:

Dünya Süper Dağıtım

Abone Koşulları: Yıllık: 5 milyon TL.

Altı aylık: 2.5 milyon TL.

Üye, Öğrenci, Arş.-Gör. ve

Öğretim Üyesi: (Yıllık) 4 milyon TL.

Yurtdışı: 45\$

Abone Hesap No:

Akbank Taksim 7097-DHU

Dergide yayınlanan yazılar Cemiyeti bağlamaz; görüşler yazarlarına aittir.
Yayınlamak amacıyla gönderilen yazıların iki nüsha olarak mümkünse bilgisayar disketiyle birlikte ulaştırılmasını rica ederiz.

İÇİNDEKİLER

5

Endüstriyel Grup Teorisinin Dünyü, Bugünü ve Azgelişmiş Ülkeler Açısından Yarını

Dilek Çetindamar Karaömerlioğlu

18

Kız Çocuklar ve İşçilik

Belkis Kümbetoğlu

30

1980 Yılı Sonrası Kamu Yatırım Harcamalarının Gelişimi

Hasan Türkal

39

Sürdürülebilir Yerleşimlerin Sosyal Çevre-Etik Bağlamda İrdelenmesi

Kevser İnci Ertürk

47

Globalleşme ve Devlet

Nilüfer Bozkurt

58

Toplumsal İlişki ve Toplumsal Güç Olarak Sermaye Üzerine Kısa Ama Eleştirel Bir Bakış

Fuat Ercan

63

Demokrasi ve Kılıç

Gündüz Fındıkçıoğlu

67

Genç İktisatçı'nın Meslek Rehberi

Daniel S. Hamermesh
Çeviri: Ferda Halıcıoğlu

75

T.C. Üniversitelerinde Dört Öğretim Elemanlı Bir Grupta Yaz Okulu Ders Saati Ücret Belirlemesi

Mustafa Akal

Endüstriyel Grup Teorisinin Dünü, Bugünü ve Azgelişmiş Ülkeler Açısından Yarını

Dilek Çetindamar Karaömerlioğlu *

Bu yazıda 1995 yılında doktora sonrası başladığım ilk projem sırasında tanıştığım endüstriyel grup (industrial cluster) literatürünün (Karaömerlioğlu, 1996) hikayesini sizlerle paylaşmak istiyorum. Son dönemde ekonomik ve işletme alanlarında oldukça popülerleşerek birçok gelişmiş ülkede uygulanan bu teori, öyle soyut bir model filan değil. Tam aksine ekonomik büyümeyi hedefleyen oldukça pratik bir teori. Fakat nedense büyümeyi hedefleyen bu teori gelişmekte olan ülkeler tarafından değil, gelişmiş ülkeler tarafından fiili olarak uygulanmaya çalışılmaktadır. En son örnek, 1997 yılında OECD tarafından oluşturulan bir komitedir. Bu komite gelişmiş ülkelerde oluşturulan endüstri ve teknoloji politikalarının endüstriyel gruplara dayandırılması yönünde çalışmaktadır.

Gelişmiş ülkeler kadar Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere de endüstriyel grup teorisinin önemli katkılarda bulunacağını düşündüğüm için endüstriyel grup teorisini sizlere tanıştırmak istiyorum. Bu yazı esas olarak bu teoriye ait son dönem çalışmaları ve onlardan çıkan sonuçları geliştirmeye olan ülkeler perspektifinden bakarak özetlemeyi hedefliyor. Bununla birlikte, okuyucuya genel bir tablo sunabilmek amacıyla yazıya teorisinin tarihsel gelişiminden bahseden kısa bir özet ile başlayacağım. Bu özet aynı zamanda bir teorisin soyut kaldığı zaman nasıl başarısızlığa uğradığını ve pratiğe yönelirken nasıl zenginleşerek büyüdüğünün de hikayesidir. Ekonomiyi sadece soyut bir teori olarak görenlere küçük bir dipnot.

* Case Western Reserve University, Economics Department

Yazı beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde endüstriyel grup teorisi ile ilgili çalışmalar çok kısa bir şekilde özetlenecektir. İkinci bölümde ise, 1980'lerde önemini kaybeden endüstriyel grup teorisinin 1990'lı yıllarda neden tekrar ilgi odağı haline geldiği üzerinde durulacaktır. Üçüncü bölümde, bu teori detaylı olarak irdelenecek ve son dönemdeki çalışmalar üzerinde durulacaktır. Dördüncü bölüm endüstriyel grup teorisinin gelişme iktisadî açısından öneminden bahsedecektir. Yazının son bölümünde literatürde karşılaşılan bazı eksiklikler özetlenecek ve yeni çalışmalar için önerilerde bulunulacaktır.

'Endüstriyel grup' kavramı birbirine benzeyen endüstrilerin oluşturduğu topluluğa verilen addır.

1. Endüstriyel Grup Yaklaşımı

'Endüstriyel grup' (industrial cluster) kavramı birbirine benzeyen endüstrilerin

oluşturduğu topluluğa verilen addır. Teorisin başlangıç yıllarında, endüstriyel grup tanımı demir, cam ve araba endüstrilerinin oluşturduğu grup örneğinde olduğu gibi birbiriyle yoğun üretim ilişkisinde bulunan endüstrileri ifade etmek için kullanılmıştır (Israd ve Schooler, 1959). Daha sonra bu kavram aynı üretim kompleksine dahil olan, dolayısıyla coğrafi olarak aynı bölgede bulunan ve birbiriyle yoğun olarak alışverişte bulunan endüstrileri ifade eder olmuştur. Dolayısıyla, endüstriyel grup teorisi endüstrilerin coğrafi olarak yoğunlaşmalarını araştıran bir teori haline gelmiştir (Czamanski ve Ablas, 1979).

Son yıllardaki çalışmalarda isim olarak farklı, ancak anlam itibarıyla endüstriyel grup anlamına gelen kavramlar kullanılmaktadır. Bunlar arasında en önemlileri şunlardır: 'endüstrilerin grupları' (clusters of industries), 'bölgesel gruplar' (regional clusters), 'ekono-

mik gruplar' (economic clusters), 'endüstriyel bölge' (industrial district) ve 'iş grupları' (business clusters) (Rosenfeld, 1995). Terminolojide bir tutarlılık olmadığından daha önceki çalışmalarla bir devamlılık kurulmasını sağlamak için bu yazı boyunca endüstriyel grup (EG) kavramı kullanılacaktır.

EG üzerine yapılan çalışmalar iktisat disiplini içinde ihmal edilen coğrafi boyutu gündeme getiren çalışmalardır. Bir bölgede yoğunlaşan endüstrileri grup olarak analiz etmek esas olarak 'bölgesel çalışmalar' (regional science) tarafından keşfedilmiş ve yaygın olarak kullanılmıştır. Kolaylık olması açısından bu yazıda bölgesel çalışmalar geniş bir spektrumunu içeren çalışmaların tümünü kapsamaya yönelik olarak kullanılmaktadır. Bu çalışmalar bölgesel iktisat (regional economics), şehir iktisadı (urban economics), bölgesel bilim (regional science), ve ekonomik coğrafya (economic geography) gibi farklı disiplin tarafından gerçekleştirilmelerine rağmen hepsi ortak bir amaçta birleşmektedirler: Coğrafyayı iktisat disiplinine kazandırmak.

Bölgesel çalışmalar EG yaklaşımını 1950'li yıllardan başlayarak gelişme ve endüstrileşme konularını incelerken kullanmışlardır. Bölgesel çalışmalara göre, bir bölgenin ekonomik olarak çekiciliği sadece sosyo-ekonomik ve coğrafi faktörlerden kaynaklanmaz, aynı zamanda bölgenin endüstriyel kümeleşmesinin yarattığı karmaşık karakteristiklere de bağlıdır (Richardson, 1995).

Ekonomik olarak zayıf olan bölgelerin canlandırılması ya da gelişmekte olan bölgelerin daha da güçlendirilmesi için bölgesel büyüme programlarına ihtiyaç duyulmuştur. Bölgeye uygun endüstriyel program oluşturabilmek ise EG'larının analizini gerektirmiştir. Çünkü EG'lar bilindiği takdirde çeşitli programların bunlar üzerinde yapacağı etkiler hesaplanarak bölgeye en uygun olan politikalar saptanabilmektedir.

EG analizinde iki faktör çok önemlidir: çarpan (multiplier) etkisi ve yığın ekonomileri. Yeni ya da büyümekte olan bir endüstrinin bölgede bulunan diğer endüstrilerde yarattığı çarpan etkisi esas olarak endüstriler arasında varolan ilişkinin boyutunu gösterir. Eğer bir endüstri EG'a dahil ise bu endüstride yapılan herhangi bir yatırım ya da üretim artışı zincir halinde diğerlerini de olumlu olarak etkiler.

Yığın ekonomiler ise benzer ya da tamamlayıcı nitelikte olan endüstrilerin coğrafi olarak kümeleşmesinden kaynaklanan pozitif dışsallıkları gösterir (Hoo-ver, 1975). Bir firma eğer çok sayıda firmanın ve uz-

manlaşmış kaynakların olduğu bir bölgede konumlanmışsa, sırf bulunduğu konum nedeniyle bu bölgenin oluşan içsel ve dışsal ekonomilerden faydalanarak birim maliyetlerini düşürebilir. Firmanın konumu nedeniyle oluşan bu tür ekonomilere yığın ekonomileri denmektedir. Bu ekonomiler firmanın ölçeğinin artmasından; aynı endüstride çalışan firmaların birarada olmasından; ya da farklı endüstrilerde olan firmaların yarattığı ekonomik büyüklükten dolayı oluşur. Örnek vermek gerekirse, yığın ekonomilerini oluşturan etmenlerden bir kısmı aşağıdaki listede gösterilmektedir (Weber, 1929; Marshall, 1898; Harrison, 1992; Henderson, 1995):

- müşterilerin bölgede yoğunlaşması birçok genel masrafın ve altyapı maliyetlerinin azalmasına yol açar;
- üretimde ve dağıtımda ölçek ekonomisi oluşur;
- tekil firmaların maliyetlerini üstlenemeyeceği fakat ihtiyaç duydukları özel altyapı yatırımları yeterli talebin olması nedeniyle gerçekleştirilebilir;
- çeşitli yetenekte işgücünün bölgede oluşmasıyla beraber uzmanlaşmış işgücünün bulunması kolaylaşır;
- uzmanlaşmış makina ve servis sağlayan firmalar da bölgeye geleceklerinden bunlara ulaşım kolaylaşır ve maliyetler azalır;
- ortak araştırma ve geliştirme olanakları oluşur;
- ürünler ortak pazarlanabilir.

Bölgesel çalışmalar esas olarak EG'nın tanımlanması ve ölçülmesi konularına yoğunlaşmışlardır. Genel olarak hem yüksek çarpan etkisi hem de yığın ekonomisine yol açan endüstriler detaylı olarak incelenmiştir. Bu çalışmalarda, üretimin, özelliği nedeniyle oluşan dikey ilişkilerden yola çıkarak EG'ını tanımlamaya çalışan birçok kompleks model geliştirilmiştir (Isard, 1951; Fisher, 1969; Christaller, 1993; Czamanski ve Ablas, 1979; Slater, 1977; Streit, 1969).

EG'ı tanımlamaya yönelik olan çalışmalar sektörel gruplandırmalar, coğrafi tanımlar, ve kullandıkları metodlar açısından oldukça farklılıklar göstermektedirler. Yine de bu çalışmalarda ana değişkenler çoğunlukla girdi-çıkıtlı tablolarında kullanılan katsayılar ya da işgücü rakamlarından oluşmuştur. Deneysel, teorik, ve metodolojik alanda ki bu çalışmalar oldukça zengin bir EG literatürü oluşturmaktadır.



3. Endüstriyel Grup Teorisinin Yeniden Doğumu

Globalleşmenin yaygınlaştığı bir dönemde, paradoksal olarak algılanabilecek bir şekilde, bölgeselleşme, yani, coğrafi boyut, oldukça önemli hale geldi. Bu ise doğal olarak EG yaklaşımının tekrar gündeme gelmesine yol açtı. Bu bölümde bölgeselleşmenin öneminin neden arttığı sorusunu cevaplandırmaya çalışacağız. Çok çeşitli faktörlerden bahsetmek mümkünse de bu yazıda sadece üçünden (üretim sistemindeki değişim, ademi-merkezleşen ekonomik politikalar ve yeni iktisadi teoriler) bahsedeceğiz.

1) Üretim sistemi kitlesel üretimden esnek üretim sistemine doğru bir dönüşüm yaşamaktadır (Scott ve Storper, 1989). Bu değişim bölgesel vurgunun ve EG yaklaşımının tekrar canlanmasına sebep olmaktadır, çünkü: Birincisi, firmalar ve endüstriler bu sistemde rekabet için gerekli olan tüm kaynaklara sahip değildir (Teece, 1992). İkincisi, firmalar ara-

EG çalışmaları açısından ilk dönem diye ifade edebileceğimiz 1950-1990 yılları arasındaki çalışmaların çok azı ekonomik, endüstriyel, ya da bölgesel politikaların oluşmasında aktif olarak etkili olmuştur. Krugman (1995) bu başarısızlığı bölgesel çalışmaların neo-klasik iktisada uygun modeller geliştirememeleriyle açıklar. Oysa, bu çalışmaların popüler olmamalarının çok daha olası bir açıklaması kendilerini neo-klasik iktisat ile kısıtlayarak soyut modellere yoğunlaşmalarıdır (Markusen, 1995). Bölgesel çalışmaların çoğu ampirik açıdan zayıf kalmış ve politik sorunlara yönelmemişlerdir. Ayrıca bu çalışmaların pratik politikalara dönüştürülemedesinde teknik sorunlar da önemli rol oynamıştır. Nitekim, o dönemde tüm ekonomiyi içeren çok-denklemli fonksiyonların çözümü için gerekli teknikler gelişmemiştir. Dolayısıyla, bu alan matematiksel iktisatçıların daha çok teorik konulara yoğunlaştığı bir alan haline dönüşmüştür. Bu alandaki çalışmalar 1950'lerden beri değişik biçimlerde devam etmiş fakat fazla genişleyememiştir. 1990'larda bu disiplinin yepyeni bir yüzle ortaya çıktığını ve oldukça popülerleşmeye başladığını görüyoruz (Sabel, 1989). Bir sonraki bölümde bu canlanmanın ana sebeplerini tartışacağız.

sı işbirliği, bir başka deyişle, ağ (network) oluşturma ihtiyacı gittikçe artmaktadır. Firmalar çok sayıda ürünü, değişik miktarlarda, değişik zamanlarda teslim edecek şekilde üretimlerini organize etmek zorundadır. Çok farklı üretim prosesleri kullanıldığı için firmaların ilişki içinde oldukları tedarikçiler (suppliers)de farklı olmaktadır. Bu yüzden, üretimi koordine etmek için, üreticiler, tedarikçiler, ve müşteriler arasındaki bağlantıları güçlendirmek gerekir. Üçüncü olarak, uluslararası rekabet teknolojik yenilikleri sürekli yaratabilme, en azından uygulama kabiliyeti gerektirmektedir. Dolayısıyla, gittikçe karmaşıklaşan ekonomik ve teknolojik koordinasyonu en etkin şekilde sağlayabilmek için bölgedeki endüstriler arasında güçlü bir koalisyon oluşturmak gerekmektedir. Ekonomik büyümede başarı bölgedeki firmaların piyasaya duyarlı üretim stratejisine dayalı olarak oluşturacakları rekabet gücü yüksek EG, altyapı kapasitesi ve özelleştirilmiş işbirliğine bağlı hale gelmiştir (DRI, 1995; Vet, 1993).

2. Ekonomik büyüme gittikçe ademi-merkezleştiği için bölgesel politikaların rolü artmaktadır (Meir ve Meir, 1993). Geleneksel gelişme iktisadına dayalı

politikalar bir bölgede büyük ölçekli ve çok sayıda iç-gücü istihdam eden fabrikaların kurulmasını hedeflediklerinden özellikle dışardan bölgeye getirilecek sermaye yatırımlarına önem verirler. Günümüzde ise iktisat politikaları yerel ekonominin kendi dinamikleri ile gelişmesini hedeflemektedirler. Yerel olmayan firmalara olan bağımlılığı azaltarak bölgedeki çeşitli grupların motivasyonunun artırılmasına uğraşılmaktadır. Bu yüzden bu politikalar 'içsel (endogenous) bölgesel büyüme' olarak adlandırılmışlardır (Romer, 1990). Bu politikalar sayesinde ekonomik, politik ve kültürel alanlarda bölgesel bir kimlik yaratılır. Tabii daha da önemlisi, bölgedeki ana aktörlerin (firmalar, organizasyonlar, sendikalar, hükümet kurumları, ve bankalar) bir araya getirilmesi ve bu sayede yerel büyüme politikalarını ortaklaşa oluşturmaları sağlanır (Sengerberger ve Pyke, 1990; 19). Bu yerel politikalar bölgeye has endüstriyel dinamikleri analiz edebilmek için EG yaklaşımına ihtiyaç duymaktadır. Bu sayede EG teorisi ekonomik büyüme analizinin ayrılmaz bir parçası haline gelmektedir.

Burada ilginç olan ekonomik büyümedeki bu yeni yaklaşımın globalleşme ile çelişmediğidir. Neden mi? Globalleşme hem ulus-devletin ekonomik bağımsızlığını hem de devletin ekonomiyi düzenlemek (regulate) için kullandığı araçları kısıtlamıştır. Bu yüzden ki, bölgesel ekonomiler ulus-devletin koruması altındayken birden kendilerini global bir rekabet ortamında bulmaktadırlar. Dolayısıyla, tek başlarına kalan bölgeler ellerindeki tüm kaynakları kullanarak ekonomilerini güçlendirmeye çalışmaktadırlar. Cooke'un (1995:5) tarif ettiği gibi 'bölge güçlü olduğu alanlarda uzmanlaşmaya başlar ve hızla uzmanlaştığı bu alanlarda global güç halini alır. 1990'lı yıllarda bölgesel ekonomilerin rekabet gücü ancak bölgesel ağların global üretim ve teknoloji ağlarına başarılı bir şekilde bağlanabilmesiyle mümkündür.' Rekabet gücü için gerekli olan bu strateji bölgesel ve uluslararası politikaların birleştirilmesini gerektirmektedir (Rosenfeld, 1995:86; Porter, 1990). Dolayısıyla, ademi-merkezleşen büyüme politikaları beraberinde bölgenin bir ekonomik birim haline gelerek kendine özgü politikalar oluşturmaya yol açmaktadır.

3) Neo-klasik iktisada son dönemde yapılan eleştiriler ve yeni ekonomik disiplinlerin doğuşu (örneğin evrimci ekonomi -evolutionary economics) neo-klasik iktisadın bölgesel çalışmalar üzerindeki kısıtlamalarını ortadan kaldırmıştır (Granstrand, 1994; Grabher, 1993; Markusen, 1995; Nelson ve Winter, 1982). Hatta neo-klasik iktisat çalışmalarında da coğrafyanın ekonomi bilimine kazandırılması için bazı girişimlere rastlanmaktadır (Krugman, 1995). Bu çalışmalar, EG yaklaşımının tekrar popülerleşmesini sağlamakla kalmamış aynı zamanda politik sonuçlara yönelmesine de katkıda bulunmuşlardır (Porter, 1990).

Neo-klasik iktisadın bölgesel çalışmalara dayattığı en büyük kısıt firmayı algılayış biçimidir. Buna göre üretim girdilerinin ürüne dönüştürüldüğü kapalı kutudur firma. Dolayısıyla, kapalı kutunun içeriği, çerçevesi, ve kullanıldığı teknoloji sabit olarak algılanmış ve incelenmesine gerek duyulmamıştır.

Neo-klasik iktisadın bölgesel çalışmalara dayattığı en büyük kısıt firmayı algılayış biçimidir. Buna göre üretim girdilerinin ürüne dönüştürüldüğü kapalı kutudur firma. Dolayısıyla, kapalı kutunun içeriği, çerçevesi, ve kullanıldığı teknoloji sabit olarak algılanmış ve incelenmesine gerek duyulmamıştır. Firmanın ve teknolojinin kapalı kutu olarak algılanmasını tamamiyle değiştiren 1980'li yıllarda başlayan yeni yapısal iktisat (new institutional economy), esnek uzmanlaşma (flexible specialization), evrimci ekonomi (evolutionary economics), ve ağ teorileri (network theories) çerçevesinde yapılan çalışmalar sayesinde gerçekleşmiştir (Williamson, 1985; Piore ve Sabel, 1984; Nelson ve Winter, 1982; Camagni, 1991). 1990'larda firma ve teknoloji yapısını dinamikliği genel kabul görmektedir.

Bu teorik açılımlar sayesinde firmalar ve endüstriler sistematik olarak incelenmeye başladı ve bunun sonucunda da ekonomik dışsallıklar ve yığın ekonomilerine olan bakış değişti (Grabher, 1993). Örneğin, ağ teorisine göre firmalar bölgede oluşan dışsal ekonomileri pasif bir şekilde edinemezler. Dolayısıyla, firmalar aktif olarak bu ekonomilerden faydalanmaya çalışmalıdır. Bu açıdan firmalar ve endüstriler arası işbirliğine özel önem verilir. Kısacası, rekabet ve işbirliği bu teorilerde merkezi bir önemi sahiptir (Sengerberger ve Pyke, 1993:16). Bu çalışmalar ayrıca fiyatlar ve maliyetler yanında güven gibi nitel özelliklere de dikkati çekmektedirler (Harrison, 1992:478). Tüm bu gelişmeler EG yaklaşımına disiplinlerarası bir karakter kazandırmaktadır.

3. Endüstriyel Grup Teorisindeki Son Dönem Çalışmalar

EG literatüründe son dönemde gözlenen çalışmalar iki farklı yol izlemektedir. Birinci tür çalışmalar genel olarak bölgesel ve endüstriyel gruplar konusuna yoğunlaştıklarından 'grup yaklaşımı' diye adlandırılabilirler (Porter, 1990; Enright, 1995). İkinci tür çalışmalar ise daha çok 'endüstriyel bölge' yaklaşımına dayanmaktadır (Beccatini, 1989; Brusco, 1989; Harrison, 1992; Pyke ve Sengerberger, 1992). Birinci tür çalışmalar genelde ABD'de, ikinci tür çalışmalar da Avrupa'da gözlenmektedirler. Şimdi bu iki yaklaşımı daha detaylı inceleyelim.

3.1 Grup Yaklaşımı

Bu konuda yapılan çalışmalar içinde en etkili ve popüler olanı Porter'ın (1990) çalışmasıdır. İşletme disiplini gelen ve ampirik kullanıma yönelik olan bu çalışma birçok çalışmaya ilham vermiştir. Gelecekte akademik çalışmaların aksine, Porter'ın çalışması planlama için analitik araçlar sunduğu için firma ve devlet kurumlarındaki yöneticiler tarafından oldukça ilgiyle karşılandı. Hem pratik kullanım değeri hem de Amerika'daki yerel hükümetlerden gelen talep yüzünden bu yaklaşım oldukça popülerleşti. Hatta bazı danışmanlık şirketlerinin (Battelle ve DRI) bu yaklaşımı bölgelerin endüstriyel dinamiklerini keşfetmek ve politikalar önermek üzere kullandıkları gözlenmektedir. Ve daha da önemlisi, ABD'de ki Arizona, Massachusetts, New Hampshire, Silicon Valley, Oregon, Kansas ve California eyaletleri bu çalışmaların önerdiği endüstri politikaları uygulamaya koydular (ASPED, 1992; Porter, 1991; Kaufman vd., 1994; Joint Venture, 1995; California Council on Science and Technology, 1993). Tüm bu çalışmaların ana amacı hem yeni kurulacak firmalara yardımlarda öncelikleri saptamak hem de hangi endüstrilerin incelikli olarak desteklenmesi gerektiğini saptamaktır.

Porter ülke içinde çeşitli bölgelerde 'yerel baz' (local base) oluşturma uluslararası rekabet avantajı yaratmanın etkin yolu olduğunu iddia eder (Porter, 1990). Bu yüzden, her ülkenin sınırları içerisinde EG kurması yoluyla üretim kapasitesini iyileştirmesini önerir. Bu argüman bölgesel planlar yapan politikacılar tarafından büyük ilgi toplamıştır. Ayrıca, bu yaklaşım akademi içinde de bir tartışma başlatmıştır.

Porter'ın modeli endüstriyel bölge yaklaşımı ile işletme stratejisinin sentezi olarak ortaya çıkmaktadır. Yoğun olarak endüstriyel bölge çalışmalarından bahsedip, onlardan faydalanmasına rağmen referans ver-

mez ve modelini neo-klasik iktisat içinde kurmaya çalışır. Amacı bölgelerin ve ülkenin dünya piyasalarında rekabetçi güçleri nasıl arttırılabilecekleri sorunu cevaplamaktır.

Porter'in terminolojisinde grup bir dörtgen (diamond) modelidir. Bu dörtgenin elemanları firma faktör koşulları; talep koşulları; yoğun ilişkide olan endüstriler; ve firma stratejisidir. EG tanımı ise üretim ya da üretim dışı ilişkiler yoluyla birbirine bağlı endüstrilerin ve onların müşterilerinin ve tedarikçilerin coğrafi olarak birarada olmalarını ifade eder. Ülkeler ve bölgeler tekil endüstrilerin rekabet gücü sayesinde değil, EG'un rekabet gücü sayesinde başarılı olurlar (Porter, 1991:39).

Bu yaklaşım EG'un vazgeçilmez öğelerini ana taşıyıcı endüstriler (main driving industries), destekleyici endüstriler (supporting industries), ve uzmanlaşmış ekonomik kurumlar olarak tanımlar (ASPED, 1992:II-5). Ana taşıyıcı endüstriler ile kastedilen uluslararası alanda başarılı olan endüstrilerdir. Ana taşıyıcı endüstriler genelde ihraç yapan endüstrilerden seçilmiştir, çünkü bu endüstrilerin ekonomik büyümeye katkılarının daha fazla olduğu düşünülmektedir. Destekleyici endüstriler ise ana taşıyıcı endüstrilere üretim girdisi, makina parçası ya da servis sağlayan endüstrilerdir. Uzmanlaşmış ekonomik kurumlar ile kastedilen kurumlar çeşitli insan kaynaklarıyla ilgili kurumlar (örneğin üniversiteler), teknoloji kurumları ve finans kurumlarıdır (ASPED, 1992). Bu kurumlar kamu sektörü ya da EG'a dahil olan firmalar tarafından sağlanır (Redman, 1994:46).

Grup yaklaşımı birçok ampirik çalışma tarafından kullanılmıştır. Bu çalışmalarda, EG'unu oluşturan elemanların yapısı ve performansları detaylı olarak incelenmiştir. Toplanan bilgiler ışığında mevcut EG'ların iyileştirilmesine ya da yeni ve rekabet gücü olan EG'ların desteklenmesine yönelik politikalar önerilmiştir (ASPED, 1992).

3.2 Endüstriyel Bölge Yaklaşımı

Grup yaklaşımının tersine, endüstriyel bölge yaklaşımı oldukça teoriktir ve Marshall'ın (1898) çalışması baz alındığı takdirde oldukça eski bir yaklaşımdır. Endüstriyel bölgeler bir tek endüstri ile karakterize edilebilirler çünkü endüstriyel bölge tanımı aynı tür malları üreten ve üretimin çeşitli proseslerini yerine getiren küçük ve orta ölçekli firmaların coğrafi olarak aynı bölgede toplanmasını ifade etmektedir. (Beccatini, 1989:21). Üretim sistemine dahil oldukları için her ne kadar makina üreticileri gibi uzmanlaşmış üretici-

ler de endüstriyel bölge analizine dahil edilseler de, esas vurgu belli bir endüstri dalıdır. Bursa'daki otomobil endüstrisi Türkiye'de göze çarpan endüstriyel bölge örneklerinden biridir. Esas olarak bir tek endüstriyi incelediği için bu yaklaşım çok sayıda endüstrinin gruplaşmasını inceleyen grup yaklaşımından farklıdır. Bu yaklaşımda esas amaç bir bölgede gruplaşan küçük ve orta ölçekli firmaların rekabet güçlerinin artırılmasıdır (Marshall, 1898). Firmaların rekabet gücünün dışsal ekonomiler ve firmalar arasındaki ağ sayesinde artacağı söylenir.

Başlangıçtaki çalışmalar neo-klasik iktisat çizgisinde olmalarına rağmen, günümüzdeki versiyonu ki, esas olarak Piore ve Sabel'in 1984 yılındaki çalışmasından sonraki dönemde oluşmuştur, neo-klasik iktisada oldukça eleştireldir. Bu yaklaşım yeni bir teori oluşturmayı hedeflediğinden akademisyenlerin ilgisini çekmektedir. Bununla birlikte, bu alanda ampirik çalışmalar da mevcuttur ve çoğu Avrupa ülkelerinde yoğunlaşmıştır, örneğin İtalya'nın Emilia-Romagna ve Almanya'nın Baden-Württemberg bölgesi. (Sergeberger ve Pyke, 1993).

1980'li yıllarda endüstriyel bölge yaklaşımı esnek üretim tartışmalarıyla içiçe gelişti. Özellikle, post-Fordist üretim ve esnek uzmanlaşma üzerine olan literatür küçük ve esnek firmaların oluşturduğu başarılı örneklerden yola çıkarak endüstriyel bölgeleri idealize etmeye başladı (Amin and Roberst, 1990; Saxenian, 1994). Örneğin, ABD'deki elektronik firmaların yoğunlaştığı Kaliforniya eyaletindeki 'Silikon Vadisi' deneyimi başarılı endüstriyel bölge örnekleri arasında en ilgi çekenidir. Bu yaklaşıma göre, endüstriyel büyüme ancak coğrafi bağların ve küçük firmalardan oluşan üretim sisteminin sonucudur. Özellikle firmaların aralarında oluşturdukları ağların büyüme için vazgeçilmez öğeler oldukları vurgulanır. Dolayısıyla, bu çalışmalar yeni üretim biçimi olarak iddia edilen esnek üretimin endüstriyel bölgelerde oluştuğunu söylerler (Storper ve Walker, 1989).

Bu yaklaşımın ana dayanağı üretim sistemidir ki, bununla kastedilen bir ürünün ya da grubunun geliştirilmesi, üretimi ve pazarlanması için gerekli olan üretim ve servis aktivitelerin hepsidir. Üretim zinciri ve endüstriyel sistemler zaman içinde değiştiği için endüstriyel bölge yaklaşımı üretim sistemlerinin dinamik gözlemine dayanır (Rehfeld, 1995:86). Örneğin, 20. yüzyıldaki bölgelerin başarılı olması esnek yeni teknolojilere bağlıdır. Bu teknolojilerin üretim maliyetlerini düşürerek büyük ölçekli üreticilere karşı küçük ölçekli firmalara avantaj sağlayacağı söylenmek-

tedir (Markowski ve Jubb, 1989:173). Minimum etkin ölçeklerin düşmesiyle beraber ölçek ekonomilerinden doğan endüstriye giriş engellerinin ortadan kalkacağı düşünülmekte bunun ise küçük ve orta ölçekli firmaların rekabet güçlerini arttıracağı söylenmektedir (Jaikumar, 1986:76). Ayrıca küçük ölçekli firmaların yeni teknolojileri kullanarak ağlar oluşturması sayesinde tek başlarına oluşturamadıkları ölçek ekonomilere ulaşabilecekleri tahmin edilmektedir (Piore ve Sabel, 1984).

Bu yaklaşım firmaların arasında iki farklı biçimde ortaya çıkan işbirliğini detaylı olarak araştırmaktadır. Bunlardan ilki dikey işbirliğidir ve uzmanlaşmış firmalar arasında malların, bilginin ve servislerin dikey akışını inceler. İplik ve tekstil üreticisi firmalar örneğinde olduğu gibi dikey olarak birbirine bağlı olan üreticilerin bu işbirliğinden edindikleri avantajlar şunlardır: tek başına ulaşılmayan ölçek ekonomilerinden faydalanmak; uzmanlaşma ve çeşitleme yoluyla daha geniş müşteri kitlesine ulaşmak; üretimdeki ileri ve geri bağlantılar yolu ile teknolojik yayılmayı daha hızlı gerçekleştirmek; ve şirketler arasında işgücü mobilitesini arttırmaktır. İkinci biçim ise aynı işkolunda olan firmalar arasında oluşan yatay işbirliğidir. Kendi aralarında büyük siparişleri üretebilmek, ortak işgücü piyasası ve ikinci-el sermaye piyasası yaratmak, ve resmi organizasyonlar oluşturarak lobi faaliyetlerinde bulunmak için küçük firmalar bu tür işbirliğine giderler. Bu tür işbirliğinde şirketler, uzmanlıklarından dolayı değil ortak ihtiyaçlar için birliktelik geliştirirler. Her iki işbirliği türünde de, endüstriye özgü konularda ve özellikle teknoloji konularında ortak politikalar için coğrafi yakınlığa gerek vardır.

Her ne kadar üretim sistemlerini oluşturan iki tür işbirliği de belli bir ölçüde yığın ekonomilerine dayansa da, endüstriyel bölge yaklaşımı bunun yeterli olmadığını söyler. Çünkü bu yaklaşım yerel ekonomileri birbirlerinden ancak piyasadaki fiyatlar yoluyla haberdar olan rekabetçi firmaların toplamı olarak görmeyi reddeder (Harrison, 1992). Onun yerine, ekonomi-dışı kurumların önemi vurgulanır ve bölgede mevcut olan ekonomik aktörler arasındaki işbirliğini oluşturan güven ilişkilerinden gerekliliğinden bahsedilir. Bu yüzden endüstriyel bölge yaklaşımının diğer önemli bir özelliği başarılı rekabet ve büyümeyi oluşturan ortam yaratan toplumsal, tarihi ve politik yapıya verilen önemdir.

Bu yeni tür çalışmalar bölgelere özgü ekonomik büyüme politikaları oluşturmak için coğrafi bir bütünlük içerisinde üretim sistemlerini araştırırlar. Bu yüz-

KAZANÇ YOLUNDA HERKESİ SOLLAYIN!



açılır tavan*



800

800 kg yük kapasitesi

katlanan koltuk



Kangoo Express'te yok yok. İşinizi kolaylaştıracak sürgülü yan kapı, 800 kg yük kapasitesi ve asimetrik arka kapılar, kazancınızı artıracak. Kırılmaz camlı farlar ve gövdeyi çepeçevre saran tamponlar da cabası. Bununla da bitmiyor... Kangoo Express, yakıtta cimri, performansta cömert. Artık daha çok kazanmak sizin elinizde. Hemen bir Renault-MAİS yetkili satıcısına gelip Kangoo Express'i daha yakından görün.

Kangoo Express



Kangoo Express. Kazanç yolunda herkesi sollayın!

Kangoo Express ile ilgili ayrıntılı bilgi için Bilgi Renault-MAİS'in (0212) 293 26 26 numaralı telefonunu arayın, sırasıyla 1-1-6 numaralı tuşlara basın.
www.renault.com.tr



RENAULT

100

Renault. Yüz yıldır yaratıcı,
yüz yıldır yenilikçi.

Hayatımızın yeni normları



İş dünyasına yeni çözümler sunan Sümerbank, özelleştirilmesini izleyen ilk yılda çok yüksek performans gösterdi. Geniş boyutlu yatırım bankacılığı, Kişiyeye Özel Bankacılık hizmetleri, kişiyeye özel krediler, saygın kredi kartları, yüksek ve güvenli kazanç, sayısı sürekli artan çağdaş şubeler ve Türkiye'nin en gelişmiş bankacılık teknolojisi Sümer Future Otomasyonu... Sümerbank'a gelin, bankacılıkta alışılmış kalıpların dışına nasıl çıktığınızı görün.



den başarılı bölgelerin arkasında yatan sebepler detaylı olarak incelenir. Burada esas amaç EG'ları tanımlamaktan ziyade endüstriyel ve bölgesel büyümenin başarısını sağlayacak olan çevre faktörlerini araştırmaktır.

4. EG Teorisinin Gelişme İktisadı İçin Önemi

EG yaklaşımını kullanarak pratiğe yönelik somut modeller geliştirmek mümkün olduğundan, bu yaklaşım yöneticiler tarafından oldukça sevilmekte ve uygulanmaktadır. Sadece ABD'de ki bazı devletlerde değil aynı zamanda Avrupa'nın gelişmiş ülkelerinde de bu yaklaşım endüstriyel gelişme politikalarının oluşturulmasında kullanılmaktadır (Redman, 1994; Porter, 1990; Rehfeld, 1995; Rosenfeld, 1995; Scoot, 1995; Saxenian, 1994; DRI, 1995; ASPED, 1992).

EG çalışmaları gelişmiş endüstriyel ülkelerde böylesine yaygınlaşmasına rağmen gelişmekte olan ülkelerde çok ender bir iki çalışmanın dışında bir canlanma görülmemektedir. (Nadvi ve Schmitz, 1994; Schmitz, 1995). Coğrafi olarak yoğunlaşmış endüstriler ülke ekonomisi içinde önemli bir yere sahip olduklarından, gelişmiş ülkelerde bu bölgelere yönelik uygulanan başarılı sanayileşme örnekleri gelişmekte olan ülkelere yol gösterici olabilir. EG analizi gelişmekte olan ülkelerde makro ekonomi, endüstriyel ve bölgesel politikaların oluşturulmasında kullanılabilir, çünkü EG analiziyle elde edilen bilgi aşağıdaki altı değişik şekilde değerlendirilebilir:

1) Devlete, organizasyonlara ve firmalara aşağıdaki konularda bilgi arkanılacaktır:

- endüstriyel bağlantılar, altyapı gereksinimleri, bölgedeki endüstri ve firmaların güçlü ve zayıf yanları;
- endüstrideki ana elemanlar ve performans üzerinde etkileri;
- işgücü ihtiyaçları;
- değişik organizasyonlar ve endüstriler arası ilişkiler;
- firmaların kapasiteleri

2) Endüstriyel ve ekonomik büyüme politikalarında aşağıdaki şekillerde kullanılacaktır:

- firmalara yardım tercihlerinin saptanmasında ve önemli endüstrilerin ayırt edilmesinde;
- belirli bir endüstrideki firmalarla ortak çalışabilmek için gerekli olanakların saptanmasında;
- firmalara verilecek servislerin saptanması ve etkin hale getirilmesinde;

- firmalar arasındaki işbirliğinin artırılmasında;

- firmalara yapılacak yardım programlarını destekleyen kurumlar arasında koalisyonun oluşturulmasında;

- endüstrilerin gelişmesi ve çeşitlenmesi yollarının bulunmasında;

- ülkedeki ve dünyadaki gelişmelerin EG'un elemanlarını nasıl etkileyeceğinin saptanmasında;

- devlet müdahalesini gerektiren elemanların saptanmasında;

- belirli bir büyüme stratejisine takılıp kalmanın getirdiği problemlerin çözümünde.

3) Teknoloji politikalarının geliştirilmesine aşağıdaki yollarla yardım edecektir:

- endüstriyel bağlantılardan yola çıkarak teknolojik bağımlılıkları ve onların oluşturduğu ağı bulmaya;

- sadece devletin ya da bölgenin değil aynı zamanda mevcut firma ve organizasyonların önceliklerini de dikkate alan teknoloji politikalarının oluşturulmasına;

- yeni teknolojilerin ve tekniklerin çok daha hızlı yayılmasına;

- araştırma ve geliştirme harcamalarının etkinleştirilmesini ve ağ kurulması sayesinde oluşturulacak yan etkilerin (diffusion) artırılması ve birlikte çalışan (synergy) etkilerin oluşturulmasına.

4) Firmalara 3 değişik yoldan yardım edecektir:

- kendilerini daha makro bir açıdan görebilecek ve bu yapı içinde kendi fonksiyonlarını değerlendireceklerdir ki bu da genel sistemin ele-

manlarıyla olan ilişkilerini yeniden organize etmelerini sağlayacaktır;

- diğer kurumlar ve firmalarla bağlantıya geçmelerini teşvik edecektir;
- kendi yeteneklerini ve zayıflıklarını bütünsel olarak görmelerini sağlayacaktır.

5) Yerel hükümetlere aşağıdaki şekillerde yardımcı olacaklardır:

- uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için gerekli olan endüstriyel dinamiklerin bölge içinde oluşturulmasına ve teknolojilerin gelişmesine yardımcı olmak;

Böylesi bir sistemik yaklaşım ekonominin dinamiklerinin daha iyi anlaşılmasını sağlayacağından hem bu dinamiklerin geliştirilmesi mümkün olacaktır, hem de teknoloji ve endüstriyel ağların oluşturacağı yeni olanaklardan faydalanılacaktır.

● mevcut ağır sanayi altyapısını değerlendirerek endüstrileri bu geleneksel endüstrilere dayalı olan yeni alanlara doğru yönlendirmek (örneğin makina sanayinde güçlü olan bölgeler rahatlıkla uçak sanayine yönlendirilebilirler);

● bölgesel kapasiteler tükendiğinde ya da varolan yapılar eskiyip çürüdüğünde, ekonomik

altyapıyı tamamen yenileyerek gündelik ihtiyaçlara cevap verecek devlet müdahalelerine altyapı hazırlamak.

6) İmalat sanayi ile servis endüstrileri arasındaki ilişkiye dikkatleri çekerek:

- bu ilişkinin daha da güçlendirilmesini;
- servis endüstrilerindeki dinamiklerin anlaşılmasını;
- bu iki sektör arasındaki bağlantılarla ilgili politikaların oluşturulmasını sağlamaktır.

Kısacası, EG teorisi gelişme iktisadına en azından iki konuda katkıda bulunmaya adaydır. Birincisi, endüstri ve teknoloji politikalarının bir bütünlük içinde incelenmesini sağlamak açısından (Storper, 1995). Böylesi bir sistemik yaklaşım ekonominin dinamiklerinin daha iyi anlaşılmasını sağlayacağından hem bu

dinamiklerin geliştirilmesi mümkün olacaktır, hem de teknoloji ve endüstriyel ağların oluşturacağı yeni olanaklardan faydalanılacaktır. İkincisi, dikkatleri ülke bazında oluşturulan politikalardan bölgesel politikalara kaydırarak iktisadi büyüme çalışmalarına yeni bir boyut kazandıracaktır. Bu sayede hem yerel sorunların çözümü kolaylaşacak hemde yerel olanaklar daha iyi koordine edileceklerdir. Bu ise ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır. Burada kısaca bahsettiğimiz faydalar bize gelişmekte olan ülkelerin EG teorisini neden etkin olarak kullanmaları gerektiğini göstermektedir.

5. Sonuç Yerine

Son dönemdeki çalışmalar EG'nin çeşitli boyutları konusunda geniş bir literatür oluşturmaktadır. Endüstriyel bölge yaklaşımı EG'ü oluşturan faktörlerin araştırılması ve teorize edilmesine yoğunlaşırken, grup yaklaşımı EG'nin tanımında yoğunlaşıp firma ve devlet kurumlarına politikalar önermektedir. Her iki yaklaşım da EG'un ve onları oluşturan dinamiklerin önemini vurgulamaktadır. EG analizi endüstrilerin yaşam çevriminde (life cycle) evrildiklerini gösterdiği için bu evrilme sırasında gerekli olan kaynakları, işgücü talebini ve endüstriler arası bağlantıları ortaya koyar (Norton, 1995:164). Bu analizin sağladığı altyapı sayesinde politikacılar ve firmaları bölgelerindeki EG'un gelişmesine katkıda bulunabilirler. İşte bu yüzden EG analizi gelişmekte olan ülkelere önemli bir araç sunmaktadır.

Her ne kadar son dönemdeki çalışmalar bu analitik araç açısından oldukça önemli açılımlar sağladiysa da, EG analizinde bazı konular fazla önemsenmemiş ya da çalışılmamıştır. EG'un yarını, özellikle bizim gibi gelişmekte olan ülkeler açısından zayıf olduğu konularda yapılacak gelişmelere bağlı olduğundan yazının bu sonuç bölümünde EG çalışmaları için önemli gördüğüm bu noktalardan bazılarını özetlemek istiyorum:

1) EG çalışmalarında servis sektörü genellikle önemsenmemektedir. Bu ise imalat sanayine yönelik bir fetişe yol açmaktadır. Servis endüstrilerinin sağlıklı bir ekonominin ayrılmaz parçası olduğu unutulmamalı ve bu endüstriler de EG çalışmalarında yerlerin almalıdırlar (Karaömerlioğlu ve Carlsson, 1997).

2) EG için önemli olan endüstriler ihracat kapasitelerine göre saptanmaktadır. Buna göre, sadece ihracat yapan ve uluslararası rekabeti yüksek olan endüstriler ilgi odağı haline gelmekte ve diğerleri göz ardı edilmektedir. Bu ise bölgeye has birçok önemli en-

düstrinin incelenmemesine yol açabilir. Örneğin kimya endüstrisi genelde ihracat oranı düşük bir endüstridir, fakat ihracat yapan endüstrileri besleyen ana endüstrilerden biridir. Dolayısıyla, ihracat kapasitesi kale alınmadan tüm endüstriler EG yaklaşımı tarafından incelenmelidir.

3) Her ne kadar grup yaklaşımı büyük firmaların varlığını kabul etse de, endüstriyel bölge yaklaşımına dayalı analizler küçük ölçekli firmalarla sınırlı kalmaktadır. Bu yüzden, çokuluslu ve büyük firmaların küçük firmalar üzerindeki etkisi ve onlarla olan bağları incelenmemektedir. Oysa endüstriyel bölgeler büyük ve küçük firmaların karışımından oluşmaktadır. Dolayısıyla, firma büyüklüklerinin EG bağlamında oynadıkları roller detaylı olarak araştırılmalıdır.

4) EG çalışmaları özellikle firma yapısı konusunda neo-klasik iktisadın etkisinde kalmaktadır. Firmalar hala yığın ekonomilerinin pasif alıcıları gibi görülmektedirler. Ayrıca, firma yapısının EG üzerindeki rolü incelenmemiştir. Örneğin Enright yaptığı bir çalışmada, EG ile firma stratejilerini birlikte inceleyerek, EG'nin ve firmaların işleyişleri hakkında çok daha zengin bulgulara ulaşmıştır (Enright, 1994). Firmaları EG analizine dahil etmenin en büyük faydası makro ve mikro düzeyin bütünleştirilmesidir. Endüstrilerle ilgili makro politikaların sonuç vermesi ancak bunları mikro düzeyde uygulayan firmaların başarısına bağlıdır. Bu ise ancak firma davranışları ve firma ilişkilerinin EG çerçevesinde incelenmesini gerektirmektedir. Mikro ve makro mekanizmaların ortak değerlendirilmesi ayrıca teknoloji politikalarındaki bakış açısını da değiştirecek ve firma ile teknoloji uygulamaları arasındaki dinamik ilişkiyi gündeme getirecektir. Örneğin, Harrison yerel aktivitelerdeki çeşitliliğin firmaların teknolojik davranışlarını güçlü bir şekilde etkilediğinden bahseder (Harrison vd., 1996:25). Bazı çalışmalar ise endüstrilerin coğrafi konumları ve teknolojik gelişmelerin firma yapısına bağlı karakteristiklerle doğrudan bağlantılı olduğunu göstermişlerdir (Enright, 1994:25; Glasmeier, 1988).

5) EG analizinde farklı grup türleri ve bu türlerin özellikleri incelenmemektedir. Bu konuda sadece bir kaç çalışma olduğundan, EG'ların sistematik kategorileştirmesi hala söz konusu değildir (ASPED, 1992). Fakat EG'nin dinamikleri ve performansları türlerine göre değişeceği için EG'nin sınıflandırılması gerekmektedir.

6) EG yaklaşımı üretime ve uluslararası işbölümüne fazla vurguda bulunduğu için bazı çalışmalar

EG'ları Fordist üretim biçimine karşı en iyi alternatif olarak idealleştirmektedirler. Oysa, EG'lar üretim sistemleri dışında da birçok faktörden etkilenmektedir. Ayrıca, EG'larda Fordist üretim yaygın bir şekilde mevcuttur ve birkaç örneğe dayanarak Fordist üretimi toptan ortadan kaybolmuş gibi değerlendirmek yanlış sonuçlara yol açmaktadır (Amin, 1991). Kısacası endüstriyel bölgeler esnek üretim ya da post-Fordist üretim sistemiyle özdeş değildir, dolayısıyla bu kategoriyle sınırlandırılmamalıdır.

7) EG yaklaşımı makro düzeyde bazı istenmeyen sonuçlara yol açabilir (Held, 1996:249). Örneğin, politikacılar kısa zamanda sonuç almak için endüstriyel grubu oluşturan tekil endüstrileri çok iyi anlamadan gruba-ait önemleri uygulamaya geçebilirler. Oysa grup vurgusu tekil endüstrilerin önemli problemlerine çözümler üretilmesini engelleyebilir. EG'a dayalı politikalar uygulanırken bu nokta gözönünde tutulmalıdır.

Tüm bahsedilen bu problemlere ya da eksikliklere rağmen, EG yaklaşımının yarın dinamik, çok yönlü ve disiplinlerarası karakterini koruyarak gelişmesine bağlıdır. Bu noktada genç iktisatçılara çok iş düşmektedir. Umarım bu yazı onların bu yöndeki çalışmalara katılmaları için bir çağrı olur.

Kaynakça

Amin, A. Robins K. The Reemergence of Regional Economies? The Mythical Geography of Flexible Accumulation. *Environment and Planning D: Science and Space*. 1990; 8:7-34.

Amin, A. These are not Marshallian times. Camagni, R. *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London: Belhaven; 1991; 105-120.

ASPED, *Creating a 21st Century Economy: Arizona's Strategic Plan for Economic Development*. Arizona Department of Commerce; 1992, 1.

Beccattini, G. Sectors and/or Districts: Some Remarks on the Conceptual Foundations of Industrial Economics. Goodman, E. Bamford J., Saynor P. *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. NY: Routledge; 1989; 123-135.

Brusco, S. A Policy for Industrial Districts. Goodman, E. Bamford J. Saynor P. *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. NY: Routledge; 1989; 259-270.

California Council on Science and Technology. *Project California*. California; 1993.

Camagni, R. From the Local 'Milieu' to Innovation Through Cooperation Networks. Camagni, R. *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London: Belhaven; 1991; 1-9.

Christaller, W. *Die zentralen Orte in Suddeutschland*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1933.

Cooke, P. *The Rise of the Rustbelt*. NY: St. Martin's Press; 1995.

Czamanski, S. Ablas L. A. Q. Identification of Industrial Clusters and Complexes: a Comparison of Methods and Findings. *Urban Studies*. 1979; 16(1):61-80.

DRI. *America's Clusters*, sedona, Arizona; 1995.

Enright, M.J.. *Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda*. Boston, MA: Harvard Business School; 1995 (WP 94-042).

Enright, M. J. *Regional Clusters and Firm Strategy*. Harvard Business School; 1994.

Fisher, W. D. *Clustering and Aggregation in Economics*. Baltimore: The John Hopkins University Press; 1969.

Glasmeyer, A. K. Factors Governing the Development of High Tech Industry Agglomerations: A Tale of Three Cities, *Regional Studies*, 1998; 22(4); 287-301.

Grabher, G. *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of industrial Network*. London: Routledge; 1993.

Granstrand, O. *Economics of Technology*. Amsterdam: North-Holland; 1994.

Harrison, B. Industrial Districts: Old Wine in New Bottles? *Regional Studies*. 1992; 26(5):469-483.

Harrison, B. Kelley M. R. Gant J. Innovative Firm Behavior and Local Milieu: Exploring the Intersection of Agglomeration, Firm Effects, and Technological Change. *Economic Geography*. 1996; 72(3):233-243.

Henderson, J. V. Not a Funeral but a Wake: Regional science in Perspective. *International Regional Science Review*, 1995; 17(3):333-336.

Hled, J. R. Clusters as an Economic Development Tool: Beyond the Pitfalls. *Economic Development Quarterly*. 1996; 10(3): 249-261.

Hoover, E. M. *An Introduction to Regional Economics*. 2nd. ed. NY: Alfred A. Knopf; 1975.

Isard, W. Interregional and Regional IO Analysis: A Model of a Space Economy. *Review of Economics and Statistics*. 1951; 33:318-28.

Isard, W. Schooler E V. Vietorisz T. *Industrial Complex Analysis and Regional Development*. Cambridge, MA: MIT Press; 1959.

Jaikumar, R. Postindustrial Manufacturing, *Harvard Business Review*, 1986, 64(6), November/December, 69-76.

Joint Venture: Silicon Valley Network. *Measuring Progress Toward a 21st Century Community*. 1995.

Karaömerlioğlu, Ç. D. *The Rebirth of Industrial and Regional Clusters*. Working Paper. Center for Regional Economic Issues, Cleveland: Case Western Reserve University. 1996.

Karaömerlioğlu, Ç. D., Carlsson, B. *Manufacturing in Decline: A Matter of Definition*, 24th Annual conference of

EARIE (European Association for Research in Industrial Economics), 31 August- 3 September, Leuven, Belgium.

Kaufman, A. Gittel R. Merenda M. Naumes W. Wood C. Porter's Model for Geographic Competitive Advantage: The Case of New Hampshire. *Economic Development Quarterly*. 1994; 8(1):43-66.

Krugman, P. *Development, Geography, and Economic Theory*. MIT Press; 1995.

Markowski, S. and C. Jubb The Impact of Microelectronics on Scale in Manufacturing Industry, *Australian Journal of Management*, 1989, 14(2), December, 171-210.

Markusen, A. Growing Pains: Thoughts on Theory, Method, and Politics for a Regional science of the Future, *International regional Science Review*. 1995; 17(3): 319-326.

Marshall, A. *Principles of Economics*. 4 th. Ed. ed. London: Macmillan; 1898.

Mier, R. D. Mier R. *Theories of Local Economic Development: Perspectives From Across the Disciplines*. London: Sage, 1993.

Nadvi, K. and Schmitz, H. *Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda*. DP 339. Sussex: Institute of Development Studies; 1994.

Nelson, R.R. and Winter, S.G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1982.

Norton, R. D. Agglomeration and Competitiveness: From Marshall to Chinitz. *Urban Studies*. 1992; 29(2):155-170.

Piore, M. and sabel, C. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books; 1984.

Porter, M. E. *Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press; 1990.

Porter, M. E. *The Competitive Advantage of Massachusetts*. Monitor Company; 1991.

Pyke, F. Sengenberger W. *Development economics. Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. ILO, Geneva; 1992.

Redman, J. M. *Understanding State Economies Through Industry Studies*. Council of Governors Policy Advisors, Washington, D.C. 1994.

Rehfeld, D. Disintegration and Reintegration of Production Clusters in the Ruhr Area. in ed. Cooke, P. *The Rise of the Rustbelt*. NY: St. Martin's Press; 1995.

Richardson, H. W. Economies and Diseconomies of Agglomeration. in ed. Giersch, H. *Urban Agglomeration and Economic Growth*. Kiel: Springer; 1995.

Romer, P. M. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 1990; 98, (5).

Rosenfeld, S. A. *Industrial Strength Strategies*. Aspen Institute; 1995.

Sabel, C. The Resurgence of Regional Economies. Hirts, P. Zeitlin J. *Reversing Industrial Decline?* Oxford: Berg; 1989.

Saxenian, A. *Regional Advantage*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1994.

Schmitz, H. Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster. *World Development*. 1995; 23(1): 9-28.

Scott, A. J. The Electric Vehicle Industry and Local Economic Development: Prospects and Policies for Southern California. *Environment and Planning A*. 1995; 27:863-875.

Scott, A. J. and Storper M. *Pathways to Industrialization and Regional Development*. New York: Routledge; 1989.

Sengerberger, W., Pyke F. Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Research Policy and Policy Issues. sengerberger, W. Pyke F. *Industrial Districts and Local Economic Generation*. Geneva: ILO, 1990; 3-31.

Slater, P. B. The Determination of Groups of Functionally Integrated Industries in the United States Using a 1967 Inter-industry Flow Table. *Empirical Economics*. 1977; 2(2):1-9.

Storper, M. Regional technology Coalitions: An Essential Dimension of National Technology Policy. *Research Policy*. 1995; 2: 895-911.

Storper, M. and Walker, R. *The Capitalist Imperative. Territory, Technology, and Industrial Growth*, New York: Blackwell; 1989.

Streit, M. E. Spatial Associations and Economic Linkages Between Industries. *Journal of Regional Science*, 1969; 9(2):177-187.

Teece, D. J. Competition, Cooperation, and Innovation: Organizational arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1992; 18:1-25.

Vet, J. M. Globalization and Local&Regional Competitiveness. *STI Review*. 1993; 13:90-121.

Weber, A. *Theory of the Location of Industries*. Chicago: University of Chicago Press; 1929.

Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press; 1985.

LÜTFEN NOT EDİNİZİ..

CEMİYETİMİZİN ÜYELERİYLE ARASINDAKİ KÖPRÜYÜ DAHA SAĞLAM KURABİLMESİ İÇİN ÇEVRENİZDEKİ ÜYE VE MEZUNLARIMIZLA İLGİLİ HER TÜR HABERİ VE ADRES DEĞİŞİKLİKLERİNİZİ LÜTFEN BİZE İLETİNİZ.

İKTİSAT DERGİSİ ABONE ÜCRETİNİZİ, ÜYE AİDATLARINIZI VE BAĞIŞLARINIZI, AŞAĞIDAKİ BANKA ŞUBELERİNE YATIRABİLİR VEYA SEKRETERYAMIZI ARAYABİLİRSİNİZ.

İKTİSAT FAKÜLTESİ MEZUNLARI CEMİYETİ (İ.F.M.C.)
Cumhuriyet Cad. Ceylan Apt. No: 27/6 80090 TAKSİM / İST.
Tel: (0212) 250 50 34 - 235 61 55 Faks: (0212) 235 73 43

AKBANK Taksim Şb. Hsp. No: 7102
İŞ BANKASI Beyoğlu Şb. Hsp. No: 46783
SÜMERBANK Beyoğlu Şb. Hes. No: 0342 0039 0992 0012 053

KATKILARINIZLA ZENGİNLEŞECEK DAHA GÜZEL BİR İKTİSAT DERGİSİNDE BULUŞMAK DİLEĞİYLE

Kız Çocuklar ve İşçilik

Belkıs Kümbetoğlu *

Bu sunuş ülkemizde kız çocuğunun durumu, kalkınma ve eğitim ilişkisini tartışmayı amaçlamaktadır. Günümüzde ulusal kalkınma ve çocuğun durumu iç içe geçmiş kavramlar olarak ele alınmaktadır.

Kalkınma çabası içine giren ülkelerde kalkınmanın getirilerinden çocuklar ne ölçüde yararlanabilmektedir sorusu, sorunun ekonomik büyümenin insani boyutlara taşınması yaklaşımları ile değerlendirilmesini getirmiştir. Kalkınmanın çocukların yararına olarak kullanılmasını artıracak, onların genel sağlık ve beslenme düzeylerini artıracak, öngörülmekte, fakat gerçeklik bu öngörülerini doğrulamaktan uzak kalmaktadır. Tüm dünyada sayısı 250 milyona varan çocuk işçilerin sömürsüne son vermeyi hedeflerinden biri olarak kabul eden "Çocuk Haklarına Dair Sözleşme" 1995 yılı Eylül ayından itibaren 179 ülkece onaylanmıştır. (Unicef, 1996) Bu sözleşme, özellikle "güç koşullardaki çocukların yani savaşın şiddeti içinde, sokaklarda, tehlikeli işlerde, cinsel obje olarak kullanılan çocukların istismarcı davranışlara maruz kalmalarını önlemeye yöneliktir.

Ekonomik sorunların çözümünün yanı sıra, çağdaş hizmetlerin bir toplumun üyelerinin tümüne ve eşit paylaşımı doğrultusunda, özellikle dış yardım alan ülkelerin bu yardımların en azından bir bölümünün en yoksul kesimlerin temel insani ihtiyaçlarının karşılanmasına ayrılması hedefleri genel kabul görür

* Yrd. Doç. Dr.

olmuştur. Fakat temel sağlık, eğitim, istihdam alanlarına gidecek imkanlar toplumsal öncelik taşıyan başka alanlarda kullanılmaktadır. 20. yüzyılın son yıllarında yaklaşık 500 milyon insanın yoksullukla yaşam standartlarının giderek düşüşü ile ve enflasyonla mücadele ettiğini gösteren uluslararası veriler (UNDP, 1992'den aktaran O'Connell, 1994:93) ekonomik kriz dönemlerinden en fazla etkilenen kadın ve çocukların durumlarının da giderek kötüleştiğine işaret etmektedir. Ailelerin artan yoksulluk baskısına

20. yüzyılın son yıllarında yaklaşık 500 milyon insanın yoksullukla yaşam standartlarının giderek düşüşü ile ve enflasyonla mücadele ettiğini gösteren uluslararası veriler ekonomik kriz dönemlerinden en fazla etkilenen kadın ve çocukların durumlarının da giderek kötüleştiğine işaret etmektedir. Ailelerin artan yoksulluk baskısına karşı ortaya koymaya çalıştıkları çözümlerden biri çocuklarını çalıştırmaktır.

karşı ortaya koymaya çalıştıkları çözümlerden biri çocuklarını çalıştırmaktır. Ağırlaşan koşulları bir uyum mekanizması olarak seçilen bu yolun bir çok ailenin hane gelirine katkısı yetersiz ve düzensiz bir biçimdedir. Düzenli geliri ailelerde sadece bir tek kişinin sağlaması kadınların çalışma yaşamında (ev dışında) yer alamamaları, çocuk kazançlarını düzensiz de olsa önemli kılmaktadır. Geçici işlerde çalışan çocukların işten ayrılmaları ile aileler yeniden geçim zorlukları içine itilmektedir. Yoksulluk ve

hızlı nüfus artışı sarmalı kısıtlanan, azalan refah anlamına gelmekte ve bu durumun çocuklara özellikle kız çocuklara yansımaları onların küçük yaşta çalışma alanında yer almasını getirmektedir. Burada toplumun ekonomik ve demografik özelliklerinin yanı sıra bu yapıyı besleyen kültürel değerlerin belirleyici yanını dikkate almak ve daha da önemlisi bu değerlerin kıskaçında birey olma mücadeleleri daha çocuk yaşlardan engellenen kız çocukların yeni toplumsal hedeflere uyan donanımlara kavuşmaları için gereken destekleri gündeme getirmek, yaşama geçirmek gerekmektedir.

Sayılar ve Kız Çocuk İşgücü

Yaş gruplarına göre kız çocukların dağılımına bakarsak, Türkiye geneli için 10-14 ve 15-19 yaş grupları kadın nüfusunun %23'ünü oluşturmaktadır (DİE, 1994:5). Genel olarak çocukların (12-14 ve 15-17 yaş gruplarının) toplam nüfus içindeki payı kentte 13.6., kırdaki %14.1'dir. Çocuk istihdamı için temel alınan yaş grupları bu popülasyona işaret etmektedir.

12-14 ve 15-19 yaş gruplarının ekonomik olarak aktif nüfus içindeki payına bakarsak, bu grupların gelişmiş il merkezleride yoğunlaştıklarını görürüz. (DİE, 1994) Çocuk İstihdamının yoğun olduğu iller; Mardin, Siirt, Kahramanmaraş, Şanlıurfa, Gaziantep gibi Gap projesi ve terör nedeniyle göç alan ve ekonomik aktivite kazanan illerdir. Ayrıca tarımsal faaliyetin yoğun olduğu Konya ve ticaretin yoğun olduğu İzmir'de de çocuk istihdamı en yüksek sayılardadır.

İlkokuldan sonra eğitime devam edemeyen çocukların okulda geçirmeleri gereken yıllarını, uygun olmayan çalışma koşullarında, ağır sömürü ile çalıştırılarak geçirdiklerini kanıtlayan bir çok araştırma, bu konuda ki gözlemlerimiz ile gerçeğin ancak sınırlı bir yanını algılayabildiğimizi bize hatırlatmaktadır. Eğitim kurumlarının dışında kalmış, eğitim çağındaki çocukların çalışma koşullarının küçük yaştaki çocuklar üzerindeki etkisi bilinmektedir. Çalışma hayatları çok küçük yaşta başlayan ve uzun saatler devam eden çocukların beslenme, gelişme, büyüme gibi en temel hakları zedelenmektedir. İstihdamdaki 12-14 yaş grubu çocuk nüfusu toplam çalışan nüfusunun (işgücü sayısı yaklaşık toplama 19.000.000) %4.3'ünü oluşturmaktadır. (Bkz. Tablo 1) Yaş grubu dikkate alındığında bu oranın, çalışma hayatına başlayışın gelişme dönemini tamamlamamış çocuklar arasında özellikle temel hakların yok edilmesine işaret ettiği görülmektedir. Hem erkek hem kız çocuklar için, erken yaşta çalışma hayatının temposuna uyus zorluklarla doludur. Fakat

kız çocuğun buluş çağına rastlayan bu yaş dönemi daha da kritiktir. Özel ilgiye ve beslenmeye duyulan ihtiyaç çalışma ortamının sunabildiği kısıtlı imkanlarla hiç bir biçimde giderilememektedir. 13 yaşında çalışan bir kız çocuğun intiharı çok güncel bir örnek olarak karşımızdadır. (08.05.1998 Radikal)

Türkiye'de 15-19 yaş gruplarında istihdam edilenlerin %13.8'i çocuk istihdamıdır. Bu sayının %11.9'u erkek, %18.1'i kız çocuktur. (UNICEF, 1991,:88)

Bu rakamları ILO destekli "Çocuk İşgücü Araştırması"nın (1994) daha yeni verileri ile karşılaştırsak çocuk istihdamında çalışma yaşının daha da aşağılara çekildiğini görürüz (DİE, 1996:41). 6-14 yaş grubundaki kız çocukların %7.1'inin erkek çocukların %9.8'i herhangi bir ekonomik faaliyette bulunduğu ortaya konmuştur. Bu sayılar kırdaki erkeklerde %15.6'ya, kız çocuklarda %13.1'e yükselmektedir.

Tablo II'ye bakıldığında çocuk istihdamında kız çocukların oranının erkek çocuklara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Kız çocuk, istihdamının kadın istihdamındaki payı %6.8, erkek çocukların erkek istihdamı içindeki payı %4.1'dir. Kırdaki bu oranlar daha da yükselmekte, kız çocuklarda %8.4 erkek çocuklarda %8.3'e çıkmaktadır. (DİE, 1996:42)

En belirgin farklılıklar kentte sektörel dağılımda ortaya çıkmaktadır. (Bkz. Tablo 1) Sanayide istihdam edilen kız çocuk oranı %5.2 iken erkek çocuk payı %1.9'da kalmaktadır. Bu noktada kız çocuk ve erkek çocukların eğitim sorunları arasındaki fark daha belirgin olarak karşımıza çıkmaktadır. Milli Eğitim Bakanlığı verilerine göre, ilk öğretim kademesini tamamlayabilen öğrenci sayısı 100 içinde 64'dür. Daha ilk öğretim aşamasında 100 çocukdan 36'sı eğitim dışına çıkmaktadır. İlk öğretimi bitiren 98 öğrenciden 73'ü altıncı sınıfa kayıt yaptırmaktadır. (D.İ.E. 1996). Erkek çocukların ortaokulda kayıt olmaları oranının yüzdeki olarak kız çocuklarda okuma oranı-

Tablo 1. Çocuk İstihdamının, toplam istihdam oranı, Ekim 1994 (%) (6-14 yaş grubu)

Sektör	Erkek			Kız		
	Türkiye	Kent	Kır	Türkiye	Kent	Kır
Toplam	4.1	1.9	6.4	6.8	2.8	8.2
Tarım	8.3	4.2	8.5	8.4	5.0	8.5
Sanayi (inşaat dahil)	1.9	1.7	2.3	5.6	5.2	6.3
Ticaret	1.9	2.0	1.6	2.0	1.6	3.7
Hizmet	1.9	1.8	2.3	0.8	0.7	1.2

Kaynak: DİE, 1990'lı Yıllarda Türk Toplumunda Kadın. Devlet İstatistik Yayını. Ankara. 1996 s.43.

Tablo 2. Okula gitme durumuna göre çocuk işgücü, Ekim 1994 (%) (6-14 yaş grubu)

	Erkek			Kız		
	Türkiye	Kent	Kır	Türkiye	Kent	Kır
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Çalışan (ekonomik faaliyet)	9.8	4.5	15.6	7.1	1.5	13.1
Çalışan (ev işi)	15.7	16.8	14.5	32.5	34.6	30.4
Çalışmayan	74.5	78.7	69.9	60.4	64.0	56.6
Okula giden	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Çalışan (ekonomik faaliyet)	4.7	1.2	8.7	3.1	0.3	6.7
Çalışan (ev işi)	16.7	17.5	15.7	29.5	31.5	27.1
Çalışmayan	78.6	81.3	75.6	67.3	68.2	66.3
Okula gitmeyen	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Çalışan (ekonomik faaliyet)	56.2	47.4	61.6	28.1	11.6	36.7
Çalışan (ev işi)	6.9	7.4	6.7	48.6	59.7	42.6
Çalışmayan	36.9	45.2	31.7	23.4	28.6	20.7

Kaynak: DİE, 1990'lı Yıllarda Türk Toplumunda Kadın. Devlet İstatistik Yayını. Ankara. 1996 s.43.

nın %60'larda kaldığı görülmektedir. (Unicef 1991:40).

Kız çocukların eğitim olanaklarına kavuşmalarını engelleyen nedenler toplumsal cinsiyet rollerinin kalıplaşmış yapısından kaynaklanmaktadır. Çeşitli ülkelerde yapılan araştırmalar ailelerin kız çocuktan çok erkek çocuğa yatırım yapma eğilimi taşıdığını göstermektedir.¹ Dolayısıyla erkek çocuklar için ekonomik açıdan değer taşıyan hüner ve becerilerin öğrenilmesi için gereken yatırım, kız çocuklar için aynı önemde algılanmamaktadır. Bu konuda ailelerin beklentileri her iki cins için yüksek olsa da, ailenin kaynaklarının hangi çocuk için kullanılacağı eğitimden yararlanacak çocuğun kim olacağı sorununda belirleyici olmaktadır. Örneğin, Onat, (1983) araştırmasında aile de erkek çocuğun kız çocuktan daha fazla okumasına ilişkin düşüncenin gecekonduda yaşayan kadınlar arasında çok itibar görmediğini göstermektedir. (Onat, 1993:137) Kız çocuk ve erkek çocuk arasında eğitim beklentisi olarak ebeveynler belirgin bir fark bulmamıştır. Onat bunu "..... çocukların bakım ve yetiştirilmesine ilişkin olarak kente özgü düşünce ve davranışlar geliştirmişlerdir" şeklinde açıklamaktadır. (Onat 1993:139). Beklenti düzeyindeki bu eşitçi yaklaşım gerçeklikte veya bu beklentiye gerçek kılmakta aynı çizgiyi izlemektedir. 1990 yılında gerçekleştirdiğimiz ve gecekonduda yaşayan kadınlarla yüz yüze görüşmelere dayanan alan araştırmasın-

da (Kümbetoğlu, 1992) kadınlara çocukların eğitimine ilişkin sorduğunuz sorularda, beklenti düzeyinde benzer bir eşitlikçi eğilim bulunmuş, fakat "bu beklentilerinizin gerçekleşmesi için neler yaptınız veya neler yapardınız'ı", içeren soruya alınan cevaplarda destekler ve çabalar ağırlıkla erkek çocuktan yana çıkmıştır.

Yoksulluk kız yada erkek çocukları erken yaşta çalışmaya zorlayan en önemli neden olsa da, kız çocukların bu nedenden erkek çocuklara göre daha fazla etkilendikleri, uzun iş günlerinin ardından evdeki işlerle de yüz yüze kaldıkları bilinmektedir. Kız çocuklar kırsal kesimde de ağır tarla işinin yanı sıra, örneğin, su taşıma, yakacak toplama, yiyecek hazırlama, kardeşe bakma, bulaşık yıkama işlerini de üstlenmek zorunda bırakılmaktadırlar.

Kız çocuk eğitimindeki eşitsizliği besleyen önemli etkenlerden biri eğitime devamda aile içinde baba kararı olsa da, anne eğitimsizliği de okuma isteğine aile içinde bir destek bulamayan kız çocuğunun bu karara çaresiz uymasını etkileyen bir başka etkidir.

Kız çocuk eğitimindeki eşitsizliğin bilinen diğer nedenleri arasında aile büyüklüğü gelmektedir. Aile büyüklüğü, çok sayıda kardeş, dönüşümlü bir biçimde birbirini doğuran iki olguya yol açmaktadır. Eğitim dışı kalmış kız çocuk anne olduğunda aile büyüklüğünü azaltıcı herhangi bir uygulamayı daha zor kabul et-

Daha açık söylemek gerekirse bugün, Türkiye'de ve dünyada milyonlarca insan, televizyon yayınlarını Beko Elektronik'in ürettiği renkli televizyonlardan izliyor. Türkiye'nin dünya çapındaki elektronik üreticisi Beko Elektronik, başta İngiltere, Almanya, Fransa, Rusya, İspanya, Danimarka ve Avustralya olmak üzere dünyanın birçok ülkesine üstün teknolojinin ve yüksek kalitenin ayrıcalığını sunuyor.

BEKO
Bir dünya markası



Beko Elektronik A.Ş. Beylikdüzü Mevkii Büyükçekmece/İstanbul Tel: 0212 872 20 00

Yeni bir güç



Çeşitli alanlarda faaliyet gösteren

MNG Grubu'nun yeni hizmet dalı,

bankacılık...

Güçlü özkaynakları, deneyimli kadrosu

ve çağdaş bankacılık anlayışıyla

MNG Bank ile yeni bir dönem başlıyor.

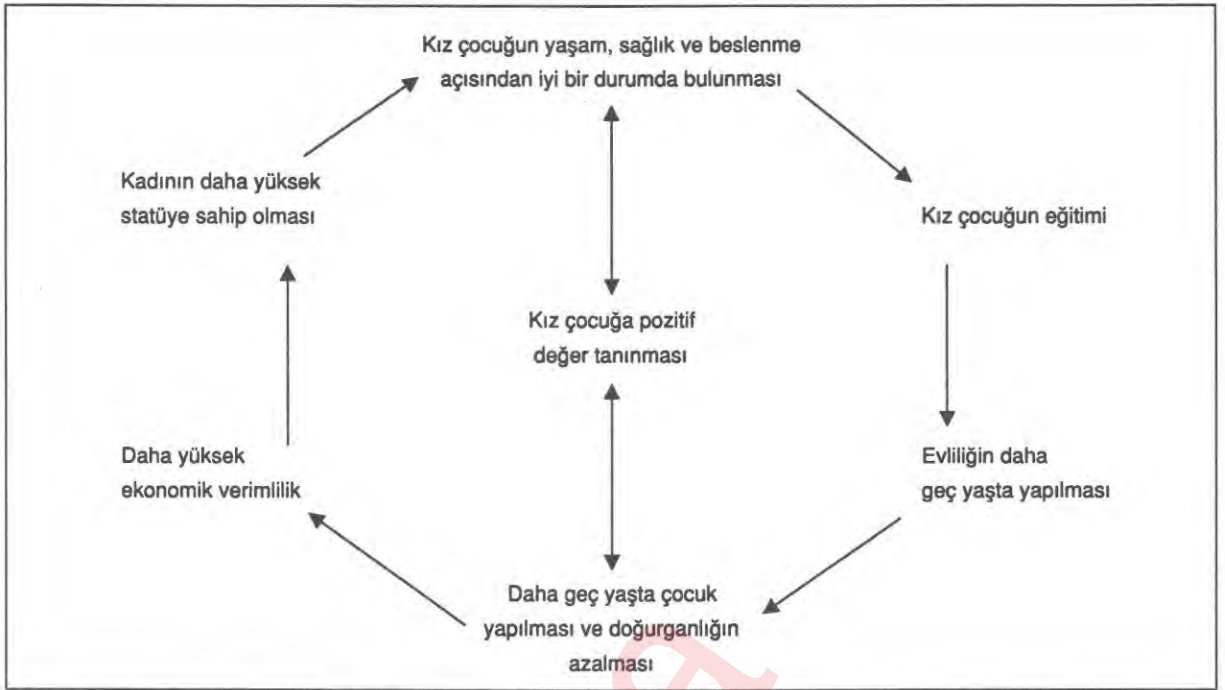
Aradığınız size özel, tam hizmet

bankacılığı ise... MNG Bank.

İstanbul Merkez (Taksim)
İstanbul Kozyatağı
İstanbul Bakırköy
İstanbul Mecidiyeköy
İstanbul Feneryolu
Ankara
İzmir
Gaziantep
Bursa

MNG BANK

Şekil 1. Geliştirici Sarmal



Kaynak: Kız çocuk ve geleceğe dönük bir yatırım, UNICEF, 1991

mekte, çok çocuklu kendi ailesinde de kendi kızının eğitimin imkanlarından yararlanabilmesi güçleşmektedir.

Ailede az sayıda çocuğun her çocuğa daha fazla zaman ve kaynak ayrılabilmesi anlamına geldiğini, bu gün birçok eğitilmiş anne kabul etmişse de, bu kabulün henüz Türkiye geneline yansıdığını söyleyebilmek güçtür. Evlenmiş kadın başına yaşayan çocuk sayısı Türkiye ortalaması 3.1'dir. Bölgelere göre farklılık gösteren bu sayı Marmara ve Ege Bölgelerinde 2.6 iken, İç Anadolu, Karadeniz ve Akdeniz'de 3.0 ile 3.4 arasında, Doğu Adanolu ve Güneydoğu Anadolu'da 4'e yükselmektedir. (DİE, 1994:9).

Aile içi karar verme süreçlerinde söz sahibi olmayan kadın, eğitim ile ancak daha fazla seçenekleri olabilen bir konuma gelebilmektedir. Eğitim alabilme fırsatı yakalayabilen kadın aile içi konumunu, karar süreçlerinde söz sahibi olabilmeyi bir ölçüde de olsa değiştirebilecektir. Eğitim ile özellikle kadının kendi bedeni ve sağlığına ilişkin kararları kendisinin alabilmesindeki ağırlığını artırabilmesi mümkün olabilecektir. Eğitimin daha az doğumu etkileyen bir faktör olduğu bilinmektedir. (Bkz. Geliştirici Sarmal Şekil 1) Kadın istihdamında yeni perspektifler geliştirmek, ve mesleki eğitimi, istihdama yönelik kursları, yeniden değerlendirmek gerekmektedir.

Özellikle hükümetlerin çocuklara ait politikalar ve programlar oluşturması için hazırlanan eylem planlarında (Unicef, 1992) kız çocukların eğitiminin üstünde durulması, ilk ve orta eğitimin teşvik edilmesi

sürdürülebilir kalkınma programlarının temel boyutlarından birini oluşturmaktadır. Örneğin, "21. yüzyıla Doğru Kalkınma ve Çevre" konulu zirvede ele alınan ve hükümetlere önerilen konular arasında "Kadınlar arasında okuma yazma oranını ve kadınların eğitim kurumlarına kabul edilmesinin artırılması; ilk ve orta okullara girmelerinin sağlanması ve orta öğretimden sonra bilim ve teknolojide kadınlar için eğitim ve öğretim fırsatlarının artırılması" yer almaktadır. (Arit, 1997:22). Aynı Zirvede Eylemler bölümünde onsekiz yaşından küçükler ve çocuklar için özellikle vurgulanan maddelerden biri "çocukları fuhuştan ve işyerlerinde sömürülmekten koruyacak yasal çerçeve-

Ailede az sayıda çocuğun her çocuğa daha fazla zaman ve kaynak ayrılabilmesi anlamına geldiğini, bu gün birçok eğitilmiş anne kabul etmişse de, bu kabulün henüz Türkiye geneline yansıdığını söyleyebilmek güçtür.

Tablo 3. Temel göstergelere göre çalışan çocuk, Ekim 1994 (6-14 yaş grubu)

	Erkek			Kız		
	Türkiye	Kent	Kır	Türkiye	Kent	Kır
Çalışma nedenine göre	100.0	100.0	100.0	99.5	100.0	100.0
Hane gelirine katkıda bulunmak	40.0	49.0	37.0	38.0	45.0	37.0
Hane işine katkıda bulunmak	26.0	7.0	33.0	32.5	10.0	35.0
Meslek öğrenmek	9.0	20.0	6.0	2.0	18.0	1.0
Ebeveyn isteği	19.0	9.0	22.0	24.0	11.0	25.0
Diğer	6.0	15.0	2.0	3.0	16.0	2.0
İşe başlama yaşına göre	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
6-9	13.9	3.4	17.3	14.6	7.1	15.5
10-11	16.1	11.0	17.7	21.5	14.3	22.3
12-14	70.1	85.5	65.0	63.9	78.6	62.2
Çalıştığı sektöre göre	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Tarım	69.1	8.3	88.5	88.5	23.3	96.4
Sanayi	12.0	34.7	4.9	9.0	58.1	3.0
Hizmetler	18.9	56.9	6.6	2.4	18.6	0.5
Çalıştığı işyeri büyüklüğü	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1-4	48.9	68.1	42.9	38.5	36.4	38.6
5-9	46.9	22.2	45.9	56.1	31.8	59.0
9+	4.2	9.7	2.2	5.4	31.8	2.4
Kayıtlı işyerinde çalışan	20.4	62.8	6.8	7.1	53.5	1.6
Ücretsiz aile işçisi olan	73.1	24.1	88.7	88.3	25.6	95.6
Haf. 40 saatten fazla çalışan	15.7	9.0	17.9	18.0	2.3	20.2
Gelirini verme durumuna göre	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(Gelir karşılığı çalışan)						
Tüm gelirini hanehalkına veriyor	57.2	58.3	54.0	75.0	81.3	62.5
Gelirin bir kısmını veriyor	30.2	29.6	32.0	6.3	9.4	-
Gelirini hanehalkına vermiyor	12.6	12.0	14.0	18.8	9.4	37.5

Kaynak: DİE, 1990'lı Yıllarda Türk Toplumunda Kadın. Devlet İstatistik Yayını. Ankara. 1996 s.45.

nin oluşturulmalı, düzeltilmesi ve yürürlüğe girmesinin sağlanması" şeklindedir.

Özellikle 18 yaşından küçüklerin özel eğitim ve ilgiye ihtiyaçları olduğu vurgulanmakta, dünya nüfusunun üçte birini oluşturan bu gruptan bir çok çocuğun ucuz işgücü olarak kullanılmasına dikkat çekilmektedir. Çocuk Haklarına dair sözleşmenin hükümleri çerçevesinde ele alınan çocukların "hakları" ve "ihtiyaçları"nın temel bazı yoksunlukları işaret ettiği açıktır. Sağlık, eğitim, sosyal güvenlik, gelişme hakları bu alanlardaki ihtiyaçların en fazla olduğu ülkelerdeki çocukların yoksunluklarını göstermektedir. Kız çocukların ise bu alanlarda özel konumları, örneğin, hiç okula gitmeyenler arasında kız çocuk ve kadınla-

rın erkeklerden iki kat fazla oluşu gibi (UNICEF, 1996:71), gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde daha da belirginleşmekte ve özel politikalara ve korumalara ihtiyaç duyulmaktadır. Savunmasız grup olarak da adlandırılan bu grupların temel ihtiyaçlarının giderilmesine özel bir önem ve ilgi verilmesi gerekliliğine işaret edilmektedir.

Önerilerin uygulanmaya konuluşu Türkiye gibi ülkelerde iyi niyetli çabaları başlatmış fakat yetersizliklerle istenen sonuçlara ulaşabilmek mümkün olmamıştır.

Türkiye'nin son on yılda yaşadığı ekonomik ve politik değişim ve sorunlar, sonuçları itibari ile önce-

likle en savunmasız grupları yani kadınlar ve çocukları etkilenmiştir. Artan iç göçlerin ve yoksulluğun özellikle yoksulluk sınırının altında yaşayan ailelerin (%31)'de içinde bulunduğu gruplar için, haneye girecek her küçük geliri önemlidir ve bu oluşu her yaştan çocuk emeğinin çeşitli işlerde sömürsünü yaratmaktadır. DİE'nin "Çocuk İstihdamı Anketi"nin sonuçları bu alandaki sömürünün boyutlarını gösterir niteliktedir. 6-14 yaş grubunda toplam 11 milyon 889 bin çocuktan 3 milyon 848 bini yani %32'si ev işlerinden çeşitli ticari, sınai faaliyetlere kadar değişen işlerde çalışmaktadır. Çalışan çocukların 1 milyon 8 bini üretim ve hizmet alanlarında yer alırken 2 milyon 839 bin gibi büyük çoğunluğu ev işlerinde istihdam ediliyorlar.

Bu sayıları cinsiyete göre ayırttığımızda kız çocukların erkek çocuklara göre daha fazla çalıştıkları görülmektedir. Eğitim alanından çekilen kız çocukları için kaçınılmaz sonuç, çalışmak, haneye gelir getirmek veya anneye yardım ederek bunu dolaylı gerçekleştirmek olmaktadır. Çocuk emeğinin %40.4'ünü erkek çocuklar, %59.6'sını kız çocuklar oluşturmaktadır.

Çalışan çocukların %79.2'si ücretsiz istihdam edilmekte özellikle küçük yaşlardaki çalışan çocukların çeşitli nedenlerle (mesleği öğrenmesi, yaz tatilinde avare olmaması, aile işlerine yardımcı olması gibi) herhangi bir parasal karşılığı olmayan işlerde uzun saatler boyunca çalıştıkları bilinmektedir.

Ücretli çalışanların özellikle kentlerde küçük işyerlerinde, atölyelerde veya iş yoğunluğu nedeniyle belirli aylarda ek işgücü kullanan büyük işyerlerinde çok düşük ücretlerle kayıtsız, güvencesiz çalıştıkları, ayrıca her türden aşağılama hareket ve kötü davranışa maruz kaldıkları gözlenilmektedir. Bilinen örnekler kız çocukların tekstil sektöründe, erkek çocukların araba tamir ve bakımından daha yoğun bir biçimde çalıştırıldıklarıdır. Bir ücret karşılığı çalışıyor olsalardı, bu ücret genellikle asgari ücretin üçte biri düzeyindedir.

Çocuk işçi kız olduğunda kadın emeğinin birçok alanında görülen eşitsizliklerle ve görünmezlikle karşı karşıya kalmaktadır. Ev hizmetlerinde, çalışan, çocuk bakan, informal sektörde çalışan kadının başlıca yardımcısı kız çocuk, eğitimden uzaklaştırılmasının yanı sıra en temel insan haklarından örneğin yeterli beslen-

meden, dinlenmeden, büyüme ve gelişmeden de yoksun bırakmaktadır. Burada tam bir döngüsel yoksulluklar zinciri oluşmaktadır. Sağlıksız ve büyüme bozuklukları içindeki kız çocukları eğitimden uzak, erken yaşta evlendirilmekte, erken yaşta çocuk sahibi olarak yoksulluğun zorluklarını yeni bir aile çevresinde tekrar yaşamaktadırlar. Oysa kız çocuğu için geliştirilecek pozitif değerlerin yaşamın her alanında pozitif katkıları olacak ve kız çocuğun birey olarak toplumsal katkısı artacaktır. (Bkz. Geliştirici Sarmal)

Kız çocuğu için geliştirilecek pozitif değerlerin yaşamın her alanında pozitif katkıları olacak ve kız çocuğun birey olarak toplumsal katkısı artacaktır.

Sokakta çalışan çocukların sayısının hızla arttığı, "Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumunun" Ankara, İstanbul ve İzmir'de gerçekleştirdiği araştırma sonucunda da vurgulanmıştır. Rapor'a göre çocukların sokakta çalışma yaşı 4-5 yaşına

kadar düşmekte, bu çocuklar günde 1,5-2 milyon lira arasında bir gelir elde etmekte. Aynı rapor bir kaç çocuğunu sokakta çalıştırarak evinin geçimini sağlayan ebeveynlerin² çocuklarını gelir getirici bir araç olarak gördüklerini iddia etmektedir. (Bkz. 10.04.98 - Radikal, s.10)

Yoksulluğun³ ve özellikle son yıllarda artan iç göçün sonuçlarından bir diğeri sayıları tam olarak bilinmeyen çocuk işçilerinin önemli bir bölümünün emekleri ile evlerde ve küçük atölyelerde çeşitli sektörlerin üretimlerini ayakta tutmakta oluşlarıdır. Bu çocuklar evlerde çalıştıkları işlerden para almazken (Çocuk İşgücü Araştırması verileri ücretsiz aile işçiliğinde kız çocukların oranının %25.6, erkek çocuklarda %24.1 olarak vermektedir (D.İ.E, 1994), küçük atölyelerde kayıtlı işlerinde 5-10 milyon lira arasında değişen ücretler karşılığı günde 8-10 saat çalışmaktadırlar.⁴ Kırsal kesiminde ise haftalık çalışma saatlerinin 40 saatin üzerinde çıktığı da olmaktadır.

Çalışan çocukların sektörel dağılımı cinsler arası eşitsizliği daha belirgin bir biçimde ortaya koymaktadır; 6-14 yaş grubundaki çalışan çocukların 1 milyon 8 bini üretim ve hizmet gibi alanlarda iş bulurken, 2 milyon 839 bin çocuk ev işlerinde istihdam edilmektedir. (Bkz. Tablo III) Kentsel dağılımda bu fark daha da belirginleşmekte, 187 bin çocuk çeşitli sektörlerde işçi olurken, 1 milyon 564 bin çocuk ev işlerinde çalışmaktadır. Ev işlerinde çalışan kız çocukları oranı erkek çocukların iki katıdır. (D.İ.E. 1994) Kentte kız çocuklarının %58.1'i sanayi sektöründe, erkek çocuk-



ların %56.9'u hizmet sektöründe çalışmaktadır. Kırsal istihdam çocuklar içinde çoğunlukla ücretsiz aile işçiliği şeklindedir. Kırsal kesimde ücret karşılığı çalışan kız çocuklarının önemli bir bölümü dokuma tezgahları başında bir gelir elde etmekte, fakat bu gelirin çeyiz olarak kullanılacak olması nedeniyle kendi ellerine geçmemektedir. Ayrıca kentten kırsal kesime geri gönderilen ve ailenin yaşlılarına bakmaları için görevlendirilen kız çocukları azımsanmayacak sayılardadır.

Kız çocuk işçilerle ilgili sayısal veriler bu alandaki sorunların ciddiyetini gösterirken aynı zamanda çalışan kız çocuğun dünyasına ait somut resimler çizmemizi de sağlamaktadır. Bu resimleri daha belirgin çizgilerle ortaya koyacak veri ve gözlemlerimizin ilki 1990 yılında Doktora tezi alan çalışması için gidilen İstanbul'un yarı-gecekondu bölgelerinden birinin yeni gelişmiş ve görece daha kalabalık bir mahallesindedir. Evde çalışan kadınlar ve bu türden çalışmanın hane geçinmesine katkısını irdelediğimiz bu çalışmada (Kümbetoğlu, 1992) ziyaret edilen 62 hanenin çoğunda, çocuklar, daha ziyade kız çocuklar ücret almaksızın annelerine yardım ederek montaj, tekstil temizliği, yün örme, elektrikli aksamalarını birleştirme,

oya yapma, nakış işleme gibi birçok işi yapmaktaydılar. Bu çalışmalar anne kimi zaman evişleri nedeni ile işine ara verdiği sürelerde de devam etmekteydi. Ayrıca ev işleri ve kardeş bakımı da annelerinin işlerini yapabilmesi için sundukları diğer yardımlardı. Aynı bölgede yakın atölyelere gönderilen kız çocuklarının yanısıra, islami eğitim veren yatılı okullara gönderilen kız çocukları da vardı. Burada dikkat çeken bir etken İstanbul'a geliş yılı idi. İstanbul'a geliş yılı 1 yıl civarında olan ailelerde kız çocukları şehrin bilinmeyen tehlikelerine karşı okula gönderilmemekte, evde güvenli olacakları düşüncesi ile evde tutulmaktaydılar. Şehirde belli bir süre geçirmiş, çevreyi görece öğrenmiş aileler de kız çocuk için atölyede çalışma izni verilebilmekteydi.

1990'lı yılların sonunda yine aynı bölge de fakat merkez mahallerinden edindiğimiz gözlem ve veriler, bu noktayı doğrular nitelikte olmuştur. 1997 yılında gerçekleştirilen bir uygulamalı araştırma için 1 yıla⁵ yaklaşan bir süre boyunca devamlı olarak gidilen bu mahallede kadın ve kız çocuklarının içinde bulundukları şartları yakından tanıma olanağı doğmuştur. Bölgedeki çeşitli küçük atölyelere araştırmanın amaçlarından birini gerçekleştirmek için ziyaretler yapılmış, mahalle aralarına dağılmış, çoğu kayıt dışı bir çok küçük atölyede çok sayıda okul çağında kız çocuğunun çalıştığı gözlenmiştir. Evlerin yakınlarındaki bu atölyelerde çok az para karşılığı, herhangi bir sosyal güvenceye bağlı olmaksızın, çoğunlukla iş yoğunluğuna göre geçici olarak çalıştırılan, atölyelerin her türlü ayak işine koşturulan bu çocukların yaşları 10-12'ye kadar inebilmekteydi. Özellikle yaz mevsiminde sayıları artmaktaydı. Proje katılımcılarının bir bölümü (beş kadın) çocukluk dönemlerini halı tezgahı başında geçirdiklerini ve çalışmanın küçük yaşlardan başlamasının köylerinde alışılmış bir durum olduğunu açıklamışlardır. Kendi çocuklarının da benzer bir çizgiyi izlememesi için çablayan bu kadınların önünde koca engeli vardır. Kocaların ve erkek akrabaların etkin kararlarını değiştirmeye çalışan anne ve kızlar sürtüşme ve gerginliklerin yaratıcıları olarak değerlendirilmektedir.

Son yıllarda sıklıkla medyaya yansıyan (Bkz 3 Kasım 1997, Radikal s.16; 28 Aralık 1997, Gazete Pazar s.8; 18 Ocak 1998, Cumhuriyet, s.8; 15 Nisan 1998, Radikal s.9; 19 Nisan 1998 Radikal, s.3) çalışan çocuklar sorununa ilişkin iki temel noktayı tekrar tekrar vurgulamak ve sorunu gündemde tutmak, çözüm üretmek yolunda yararlı olabilecektir. Öncelikle görünmeyen çocuk ve kadın emeğine dayanan tekstil

Tablo 4.
12 yaş ve daha üstü işgücüne Katılma oranları (%)

	Ekim 1988		Nisan 1994	
	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek
Toplam	34.9	76.5	31.9	71.2
Şehir	16.9	72.8	15.9	67.7
Kır	50.5	79.9	50.4	75.8

Kaynak: DİE, Türkiye Ekonomi İstatistikleri ve Analizleri, Mayıs-Haziran 1995

üretiminde çok ucuza çalıştırılan, emekleri sömürülen çocuk işgücünün okula giden okula gitmeyen ayrımı dikkati çekicidir. Sayısal verilere bakıldığında (DİE, 1996:43) çalışan ve okula gitmeyen 6-14 yaş grubunda erkek çocuk oranının %56.2 kız çocuk oranının %28.1 olduğu görülmektedir. Oysa aynı yaş grubunda okula gitmeyen ama ev işinde ve dolayısıyla ev içinde çalışan erkek çocuk oranı %6.9 iken, kız çocuk oranının %48.6 olduğu ortaya çıkmaktadır. (Bkz. Tablo II).

Bu sayılar bize çalışma yerine ve bunun sonucu olarak bir ücret karşılığı çalışmaya göre belirgin bir cinsiyet eşitsizliği varlığını göstermektedir. Burada erkek çocuklar açısından avantajlı gibi gözüken koşulların değerlendirilmesinin yapıldığı incelemelerden elde edilen veriler, erkek çocukların kız çocuğa göre daha "iyi" durumunun işverenlerin maliyeti düşürme kaygısı ile ucuz işçi çalıştırma ve ebeveynlerin çocuklarının meslek sahibi olması isteğinden kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Oysa kız çocuk namus ve ahlakı korunabilmesi için okula gönderilmeyip, bir mesleğe de sahip olabilmesi istenmeyendir. Kızlarını yakın atölyelere gönderme izni veren ebeveynler ise pahalılığın zorlaması ile kararlarını esnetenlerdir. Bu çelişkinin kızlar açısından iki boyutu vardır: Kız çocuklar çalışıp para kazanarak bir ölçüde de olsa evlerinin dar sınırlarını aşabilmekte ama aynı nedenlerle eğitim görme şansını yitirip eğitimin kendilerine açabileceği diğer fırsatları ve olanakları yok etmiş olmaktadır. Anne ve babayı okula gidebilmeye razı eden kız çocuklar ise, çoğunlukla yazları dinlenmeleri gereken ayları çalışarak ve para kazanarak değerlendirmek zorunda kalmaktadırlar. Bu konuda bir örnek, yukarıda sözü edilen araştırmaya katılan kadınlardan birinin Liseye yeni başlayacak kızı idi. Aile Ortaokulun son yıllarında yaz aylarında kızlarını bir fabrikaya geçici işçi olarak göndermiş ve ayda 6 milyon karşılığı çalışmasını

sağlamıştır. Aynı kız çocuğu bir sonraki yaz da civardaki bir atölyede benzer bir ücret karşılığı çalışmıştır.

Kız çocukların çalışması bir bölüm ebeveynce bir meslek sahibi olmaları açısından olumlu değerlendirilirken, aynı zamanda güvencikleri bir iş ortamında onların korunmuş olacağı düşüncesi ile de iyi karşılanmaktadır. Kız çocuk, namusu ve dolayısı ile ailenin namusu için sorun yaratabilecek çeşitli faaliyetlerden (arkadaşlarla gezme, şehrin bilinmedik bölgelerine gitme) kontrolün zorlaşması gibi bir etkenle uzak tutulmuş olmaktadır. Bu kontrol ve korumayı Kandiyoti (1996) toplu denetim olarak adlandırmakta ve nedenini "kadının cinsel iffeti ile aile ya da sülalenin şerefi arasındaki bağ" ile açıklamaktadır; Kadınlar "bu nedenle tamamen eve kapatılma ve örtünmelerden, kamusal alana girişlerini ve hareketlerinin sınırlandırılmasına kadar varan katı dışsal baskılar altında yaşarlar" (Kandiyoti, 1996:74).

Böylece kız çocukların bir yetişkin olarak hayata başladıklarında tek donanımları "namus"tur. Küçük atölyelerde "orta işi" yaparak genç kızlığını tamamlayan bu çocukların yaşam eğitimi, aynı işyerini paylaştıkları ama kendilerinden farklı donanımlara sahip olmayan "ablalar"dır. Küçük yaşlarda çalışmaya başlamak okulda devam edecek sosyalleşme sürecinin, uygun olmayan iş yeri koşullarında yaşanmasını getirmektedir. Yaşama dair bilgi dar bir sosyal çerçevede oluşmakta farklı fırsatları yakalama şansı yok edilmiş kız çocukların hemen tek isteği "evlenip evinin kadını olmak ve işten ayrılmakta" odaklanmaktadır. Ağır sömürü koşullarında çok az ücrete verilen tek karşı çıkış tepkisi bu olmakta, böylece kadınların katılımının giderek azaldığı formal istihdamdan kaçış (Bkz. Tablo IV) ve eve dönüş, bir kurtuluş eğilimi gibi ortaya çıkmaktadır. Bu konuya ilişkin ilginç bir araştırma verisi Ü. Ergüder ve diğerlerinin (1991) gerçekleştirdiği ve Türkiye'nin sosyo-ekonomik değer ve tutumlarının araştırıldığı çalışmada ortaya konmuştur: "Araştırmaya katılanların %88.3'ü kadınların çoğunluğunun gerçekte hayattan istediği şeyin evi ve çocukları olduğunu belirtmişlerdir" (U. Ergüder, 1991:32) şeklinde açıklanan kadın ve çalışmaya ilişkin değerler de "kadının yeri evidir" yargısının hâlâ geçerli olduğunu göstermiştir. Şartların gerektirdiği zamanlarda yani hem kadın hem de erkeğin evin gelirine katkıda bulunması gerektiğine inanılanlar ise %86'dır. Burada çelişik gibi görünen ifadeler aslında daha önce sözü edilen yargıyı destekleyicidir; kadınlar gelir getirmelidir, ama ev içinde çalışarak.

Oysa bu tercih kötülerin arasında bir tercih gibi gözükmemektedir. Kadınlar evde hizmet sunulacak kişi

sayısına göre kimi zaman daha ağır işler ve çalışma zamanının süresiz oluşu gibi bir başka koşulu seçmiş olmaktadır. Ayrıca kendi çocuklarına özellikle kız çocuklarına oluşturdıkları rol modeli açısından konumları olumsuz etkiler yaratmaktadır. Orta eğitime devam edememiş çoğu kız çocuğunun gelecekle için seçtikleri "ev kadınlığı" annelerinin yaşam biçiminden etkilenmekte, orta eğitim terklerde de önemli bir faktör olarak annenin evde oluşu ile karşılaşmaktadır.

Kız Çocuklar ve Gelecekteki Konumları

Kız çocuklarının gelecekte farklı konumlara ulaşabilmelerinde eğitimin rolü özellikle hayata ilişkin rolü önemlidir. Fakat belki de eğitim kadar önemli bir başka boyut kadın cinsi ile özdeşleşmiş belirli kalıpların kırılması, kültürel yargı ve değerlerin kadınlık rolleri yerine öncelikle birey olma yönünde dönüştürülmesidir.

12-17 yaş grubunda yaklaşık 3.5 milyon çocuğun okul dışında olduğunu ve ilk okul sonrası okula devamda kız ve erkek çocuklar arasında farkın belirginleştiği (bkz. çocuklar için okullaşma oranı %54.4, erkek çocuklar için %76.0) (DİE, 1996:27) göz önüne alınırsa, kız çocuklar için ivedi çözümler üretmenin gerekliliği açık olarak ortaya çıkmaktadır.

Uluslararası çabalar, örneğin, 1990 yılında herkes için Eğitim Dünya Konferansı ile bütün çocuklara eğitim fırsatlarının yaratılması hedefini, hayata geçirmek için sadece okul ve öğrenci sayılarını artırarak değil, nitelikli iyi eğitim sağlayarak gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır. (UNICEF, 1997:33-35).

Eğitim sorunlarının yerel düzeyde nedenleri de iyi bilinmektedir. Fakat kültürel, geleneksel çevreleri aşma konusunda ebeveyn eğitimi yetersizdir. Değişen koşulların yarattığı zorluklar özellikle 1980'li yılların sonlarından bu yana artan, doğudan göç eden aileri kuşatmakta, çocukların eğitim imkanlarından yararlanmaları çoğu durumda bir lüks haline gelmektedir. İstanbul, Adana, Mersin, Diyarbakır'da göçün sonucu ağırlaşan sorunlar kız çocuklar açısından ivedilikle çözüm beklemektedir.

Kız çocuklar için, okul dışı eğitimi mümkün kılacak formal kurslar dışında, bu çocukların yaşadıkları bölgelerde kurulabilecek çeşitli alternatif mekanlar

öncelikle bir pilot uygulamadan geçirilerek denenebilecek önerilerdir. Bu mekanlar kız çocukları için açılmış ve onları birey olma mücadelelerinde güçlendirecek çeşitli okul dışı eğitim programlarının uygulanabilecekleri yerler olabilir. Bu mekanların Unicef'in "kız çocukların okullaşma oranını artırma" programlarında önerdiği "hayatla ilişkili müfredat" benzeri, yaşadıkları zorlukları yenmelerine yardımcı olacak, değişik bakış açılarının varlığını gösterecek, değişen koşulların beklentilerine göre donanmalarına imkan sağlayacak uygulamaların gerçekleştirildikleri yerler olmaları sağlanmalıdır.

Sonuç

Kız çocukların eğitim dışı bırakılarak küçük yaşlarda çalışmaya itilmesinden temel olarak yaşam şartlarındaki zorluklar sorumlu tutulabilir. Fakat sadece

bu neden olgunun tümünü açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Kız çocuğa ilişkin kültürel değer ve normlar daha genelde kadınlara ilişkin değer ve normlarla üzerleşmekte, birbirini beslemektedir. Kadınların annelik rolleri, bütün bir sosyalizasyon süreci boyunca aile kurumunu yaşatan diğer değer-

lerin (namus, sadakat, evinin kadını olma, vb. gibi) öğretilmesi kız çocuklarının birey olma yönünde değil, aile bireylerinden sorumlu bir bakıcı olarak yetişmesine yol açmaktadır. (Kandiyoti, 1996:46) Özellikle sıradanlaşmış, kabullenilmiş yargılara karşı çıkmak birçok bedeli ödemeyi gerektirdiğinden, "uysal, söz dinleyen, itaatkar" kendileri için iyi olanın ailenin erkek bireylerince kararlaştırıldığı kız çocuklar Türk kültüründe ideal bir model oluşturduğundan, kız çocukların çoğunluğu yaşamlarının çok azında kendi talepleri doğrultusunda hareket edebilmektedir.

Çalışan çocuklar sorununda öncelikle gerçekleştirilmesi gerekenler sıradanlaşmış, kabullenilmiş anlayışları değiştirme yönünde atılacak adımlar. Kadın ve çalışma alanında zihniyet dönüşümleri yaratmaya yönelik çabalara, kadın ve namus konusundaki zihniyet dönüşümleri eşlik ettiğinde anlamlı sonuçlara varmak mümkün olabilecektir. Bu alanda bir çok alternatif yol, örneğin, okul dışı eğitim olanakları arttırmak ve bu eğitimin niteliğinde değişimleri (cinsiyetçi bakış açılarını değiştirme) başlatmak, kız çocukların kolayca ulaşabilecekleri alternatif mekanlar yaratmak, an-

ne-baba eğitiminde medya'yı kullanmak kız çocuk eğitimini destekleyecek, fon ve vakıflar oluşturmak gibi, tartışmaya açılmalı, en azından pilot uygulamalarla denenmelidir.

Daha uzun bir dönem kendileri 10-12 yaşlarından itibaren halı dokuma tezgahlarına oturtulan annelerin kız çocukları da kentin imkanları doğrultusunda belki farklı iş alanlarında ama benzer koşullarda çalışmaya devam edecek gibi görünmektedir. Özellikle yıllardan beri, okur-yazar olmayan kadın nüfus oranının %30'larda istikrarlı bir biçimde değişmeden kalması, bize çalışan kız çocuklar açısından yakın geleceğin çok aydınlık olmadığını işaret etmektedir.

Kaynakça

Art. S (Cev.) (1992) - Çocuklar ve Gündem 21 (Children and Agenda 21) UNICEF, Cenevre, Ekim.

Development Alternatives INC and The Strategic Research Foundation-1996, Supporting Women Owned Business in Turkey. Türk Tarih Basımevi, Ankara.

DİE, (Devlet İstatistik Enstitüsü) (1996) - 1990'lı Yıllarda Türk Toplumunda Kadın, Ankara.

DİE (1990) - Genel Nüfus Sayımı. Nüfusun Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri DİE yayın No, 1616 Ankara.

DİE, (1994) - Bölgesel Kadın İstatistikleri DİE yayını. Ankara

D. Kandiyoti (1978) - Kadınlarda Psiko-Sosyal Değişim Boyutları Cinsiyetler ve Kuşaklar Arasında bir Karşılaştırma. Doçentlik Tezi. Boğaziçi Üniversitesi.

..... (1996) - Cariyeler, Bacılar Yurttaşlar. Kimlikler ve Toplumsal Dönüşümler Metis Yay. İstanbul.

B. Kümbetoğlu, (1992), Women's Informal Sector Contributions to Household Survival in Urban Turkey. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

L.S. Sezgin, A. İlhan, (1994) - Çıraklık Eğitimi Araştırması. T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Çıraklık ve Yaygın Eğitim Gen. Müd. Nisan Ankara.

U. Ergüder, Y. Esmer E. Kalaycıoğlu, (1991), Türk Toplumunun Değerleri. TUSİAD Yay. (No. T/91, 6.145) Eylül.

U. Onat, (1993) - Gecekondu Kadının Kente Özgü Düşünce ve Davranışları Geliştirme Süreci. Başbakanlık Kadın ve Sos. Hiz. Müş. Yay. Yayın. No.73, Ankara.

UNICEF, (1996) - Dünya Çocuklarının Dururumu.

..... (1997) - Uluslararası Gelişmesi, Unicef Türkiye Temsilcileri, Ankara.

..... (1991) - Kız çocuk, Geleceğe Dönük bir Yatırım. BM. Çocuklara Yardım Fonu. Ankara.

Dipnotlar

¹ Eğitimde kız çocuk ve erkek çocuk eşitsizliği dünya ülkelerinin tümünü kapsayan rakamlarda daha da belirgindir. Okul dışı kalan kız çocuk sayısı, erkek çocuk sayısından 14 milyondan daha fazladır. (Unicef 1994 - Ulusların Gelişmesi, Unicef Yay Ankara s.21) Türkiye'de eğitimde cinsler arası fark, 1990 Nüfus Sayımı verilerinde, okuma-yazma bilmeyen kadın oranını %28 olarak işaret etmektedir. Erkeklerde bu oranı %11.2'dir. Her eğitim kademesinde görülen bu eşitsizlik yüksek eğitimdede belirgindir. Kadınlarda yüksek eğitim alma oranı %1.9 iken, erkekler de bu oran %4.2'ye çıkmaktadır (DİE, 1990 Nüfus Sayımı, Nüfusun Sosyo-Ekonomik Özellikleri)

² Burada ebeveyn isteğinin ve ebeveynin cinsiyetinin önemli bir etken olduğu görülmektedir. DİE'nin (Ekim, 1994) Çocuk İşgücü Araştırmasının ortaya koyduğu gerçek, çalışma nedeni olarak ebeveyn isteğinin özellikle kırdaki önemli olduğu, kentte bu nedenin çalışan kız çocuklar arasında %11.0, erkek çocuklar arasında %9.0'da kaldığıdır. Çalışan çocukların hane halkı reislerinin %55.1'inin kadın oluşu ve %94'ünün ilkökul ve hatta az eğitimli oluşu çocukları çalışmaya iten nedenleri açıklayan diğer etkenlerdir.

³ İstatistiklere yansıyan yoksulluk Türkiye'de yaşayan ailelerin %31'inin yoksulluk sınırının altında bulunduğu %15'nin minimum gıda harcamalarını dahi karşılayamayacak durumda olduğunu göstermektedir. DİE rakamları ile, hane halkının temel gereksinimlerini karşılayabilmek için en az aylık 24 milyon 750 lira ya ihtiyaç duydukları ve ailenin %31'inin bu miktarda gelire sahip olmadıkları belirtilmektedir.

⁴ Milli Eğitim Bakanlığı'nın "Çalışma Hayatı ve Mesleki Eğitim sisteminde Çıraklık Eğitimi Araştırmasında, çırak olarak çalışan çocukların %56'sı yasal olarak almaları gereken 5 milyon liradan daha az aylık almakta, günde 8-12 saat çalışmakta fakat fazla mesai ücreti almamaktadırlar. "Çalışma Hayatı ve Mesleki Eğitim sisteminde Çıraklık Eğitimi" Çıraklık ve Yaygın Eğitim Genel Md. Ankara. 1997.

⁵ Araştırma K.S.S. Genel Müdürlüğü'nün desteği ile "Eviçi Emeğin Değerlendirilmesine Yönelen Bir Pilot Uygulama Proesi" başlığı ile Kasım 1996 - Haziran 1997 tarihleri arasında gerçekleştirilmiş, proje raporu Genel Müdürlüğe sunulmuştur. Araştırma Koordinatörleri olarak bizler, (B. Kümbetoğlu, I. User) bu uygulamaları araştırmanın sağladığı bilgi birikimi yanında, oluşmasına aracı olduğu kadınlar arası dostluk bağının da çok önemli bir kazanım olduğu, ve bu baği katılımcılarla birlikte paylaştığımızı belirtmeliyiz.



1980 Yılı Sonrası Kamu Yatırım Harcamalarının Gelişimi

Hasan Türkal *

Kamu ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla yapılan harcamalara kamu harcamaları denilir. Geniş anlamda kamu harcamaları, merkezi idare ve yerel yönetimlerin harcamaları, devletin ve yerel yönetim kuruluşlarının ekonomik girişimleri ile sosyal güvenlik ve benzeri hizmetleri nedeniyle katlanan harcamalarından oluşmaktadır.

Kamu harcamaları değişik ölçümlerden hareketle, değişik sınıflandırmalara tutulabilir. Bunlardan birisi de mal ve hizmet alımı giderleri, transferler ve yardımlar ile yatırım harcamaları şeklinde bir ayırımdır.

Devletin tüketim malları alımına yönelik harcamalarına cari, sermaye oluşumu ile ilgili giderlerine yatırım harcamaları denilmektedir.

Yatırım harcamaları, bir yandan kaynakların etkin kullanımı; diğer yandan dengeli kalkınma ve istihdam düzeyinin yükseltilmesi bakımından büyük bir önem taşımaktadır.

Doğrudan doğruya devlet tarafından yapılan; devletin mali yardımları ve iştirakleri dolayısıyla yapılan; devletin kurduğu kredi kuruluşları vasıtasıyla ibraz ve avanslar yoluyla yapılan ve savaş tahribatının tamir edilmesi maksadıyla devlet tarafından yapılan yatırımlar kamu yatırımları olarak sayılmaktadır.

İşte biz bu çalışmamızda, bu kamu yatırım harcamalarının 1980 sonrası gelişimi irdelemeye çalıştık. İlk bölümde yatırım ve çeşitli, kamu yatırımları ve harcamaları kavramları üzerinde durularak, ikinci bölümde kamu kesimi yatırımlarının tüm yatırımlar içindeki payı ile sermaye yatırımlarının ve konsolide büt-

çe yatırım harcamalarının 1980 yılı sonrası gelişimi irdelenmiştir.

I. Yatırım ve Yatırım Harcamaları

A- Yatırım:

Ulusal ekonominin veya firmanın üretim ve arz gücünü artırıcı niteliğe sahip olan ve aktif değerlerine yeni eklemelerle neticeleyen faaliyetlerine yatırım denilmektedir. Belirli bir süre içerisinde (bir yılda) pozitif sermaye miktarında bir artış kaydedilmişse, bu yatırımdır. Yatırımlar üç gruba ayrılabilir.¹

1- Üretim araç ve teçhizatı

gibi sermaye malları

2- Bina, yol, köprü, baraj gibi inşaatlar,

3- Firmaların depolarında bulundurdıkları ham madde, yarı mamul ve mamul mal stok artışıdır.

İlk iki maddedeki, inşaata ve üretim araçlarına yapılan yatırımlar, brüt sabit sermaye teşkilini sağlar. İstatistikçilere göre, konut inşaatı da yatırım kapsamındadır.

Yatırımlar, iktisatçılar tarafından dar anlamda ve geniş anlamda ayrı ayrı tanımlanmaktadır.² Buna göre; dar anlamda yatırım, eldeki sermaye stoklarının aynı seviyede korunması ve bunlara yeni sermaye malları eklenmesi için yapılan parasal veya reel faaliyetlerdir. Burada teknik sermaye anlatılmaktadır.

Geniş anlamda yatırım ise, üretim kapasitesini artırmak için yapılan tüm faaliyetleri ifade eder.

B. Yatırım Çeşitleri ³

1- Özel Yatırımlar - Kamu Yatırımları :

Özel yatırımlar, özel teşebbüslerce yapılan, kara

* Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Araştırma Görevlisi

Mercedes-Benz Actros...

Yeni bir kamyon sınıfı!



Mercedes-Benz 100 yıllık bir kamyon deneyiminin sonucunda, yepyeni standartlar yaratan, kendi kalitesini ve teknolojisini bir adım öteye götüren bir kamyon üretti.

Güvenli, rahat, güçlü, ekonomik ve çevreye duyarlı.

Müşteri beklentileri doğrultusunda ekonomi kavramını yeniden tanımlayan bir kamyon; sıradan bir kamyonun çok ötesinde, **kendi başına bir araç sınıfı...**

Türkiye’de, 49 yıldır Mercedes-Benz araçlarının satış ve servis hizmetlerini yürüten Mengerler Grubu; bu mükemmel kamyonu en uygun şartlarla sizlerin kullanımına sunar.



Mercedes-Benz

Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Ana Bayii

Otogar Otobüs Servis

Tel: 0-212-658 07 07 pbx
0-212-658 10 41/4 hat
Fax: 0-212-658 10 47

Büyük İstanbul Otogarı, zemin kat No: 38 Esenler - İstanbul

Davutpaşa Otomobil, Ticari Araç Servis

Tel: 0-212-481 80 20 / 9 hat
Fax: 0-212-481 80 30

Davutpaşa Caddesi No: 40 Topkapı-Davutpaşa-İstanbul

Ticari Araç Satış

Tel: 0-212-481 80 00/14 hat
Fax: 0-212-481 80 15

Yılanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa-İstanbul

Otomobil Satış

Tel: 0-212-274 45 87 - 89
0-212-266 52 05
Fax: 0-212-274 46 45
Büyükdere Caddesi No: 93 Gayrettepe-İstanbul

Spectrum'da çok daha fazlası var!



Beklediğiniz çeşitten çok daha fazlası Spectrum'da... Yerli ve yabancı en iyi markalardan 20.000'e ulaşan ürün çeşitliliği sizi Spectrum'da bekliyor. Kalemde bilgisayar, masadan silgiye, telefondan kağıda kadar ihtiyacınız olan her şey... Üstelik bulabileceğiniz en iyi fiyatlarla...

Alıştığınızdan çok daha farklı hizmet de Spectrum'da.... Haftanın 7 günü alışveriş olanağı, SpectrumDirect ile büyük alışveriş kolaylığı, iade ve değiştirmeye olanak tanıyan alışveriş anlayışı...

Türkiye'nin ilk ve en yaygın Office Superstore'u Spectrum'a mutlaka gelin.

Spectrum'un size yaşatacağı ayrıcalıklar burada okuduklarınızdan çok daha fazla!

Spectrum
OFFICE SUPERSTORE

yönelik, kar sağlamak amacıyla yapılan yatırımlardır.

Kamu yatırımları ise, devlet ve kamu tüzel kişilerinca yapılan, çoğu kez kar amacı gütmeyen ve kamu hizmetlerini görmek için yapılan yatırımlardır. Ancak günümüzde, karma ekonomik sistemin uygulandığı ülkelerde kar maksadıyla yatırımlar da yapılmaktadır.

2- Brüt Yatırımlar - Net Yatırımlar :

Ulusal ekonominin yahut firmanın aktivine ilave edilen yeni değerler toplamı brüt yatırım; üretim ve arz kapasitesinde gerçekleştirilen artış ise net yatırımdır. Brüt yatırım tutarından aşınma, yıpranma ve sair diğer azalışlar çıkartılınca geriye kalan net yatırımdır.⁴

3- Otonom Yatırımlar - Uyarılmış Yatırımlar :

Sermayenin marjinal etkinliği esas alınmadan girişilen yani ekonomik hesap gerekleri dikkate alınmadan girişilen yatırımlar otonom; kamu veya özel sektör girişimcisinin ekonomik hesabına dayanan ve kar amacı taşıyan yatırımlar ise uyarılmış yatırımlardır.⁵

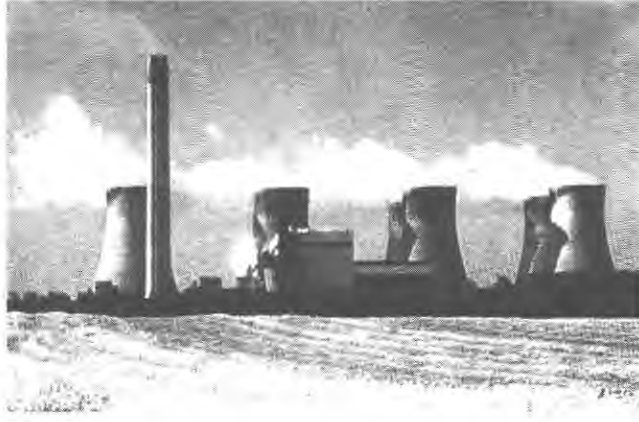
4- Demografik Yatırımlar - Ekonomik Yatırımlar:

Nüfus artışından dolayı yapılan yatırımlar demografik; üretim kapasitesini artırmak için yapılan yatırımlar ise ekonomik yatırımlardır.

5- Yenileme Yatırımları - Genişleme Yatırımları:

Eldeki sermaye mallarında oluşan aşınmaları karşılamak için yapılan yatırımlar yenileme; eldeki sermaye mallarındaki aşınmalar karşılandıktan sonra, sermaye malları stokuna yeni eklemeler yapılmışsa, bu yeni eklemeler de genişleme yatırımlarıdır.

Konumuz 1980 sonrası kamu yatırım harcamalarının gelişimini içerdiğinden diğer harcamalar üzerinde fazlaca durmadan, şimdi hangi yatırımların kamu yatırımları içerisinde sayılması gerektiği üzerinde teorik bağlamda kısaca duralım.



pılan yatırımlar,

4- Savaş tahribatının giderilmesi maksadıyla devletçe yapılan yatırımlar.

Ancak bu gruplardaki yatırımların hepsi kamu yatırımlarını oluşturmaz. Öncelikle, her yıl ulusal ekonomide gerçekleştirilen yatırımlar ne kadar hazineye yük yüklüyorsa, hazinenin yüklendiği bu yükü de kamu yatırımları arasında saymak gerekir.

D- Yatırım Harcamaları:

Üretimi arttıran, üretkenliği pozitif yönde etkileyen, etkin kaynak kullanımı sağlayan, üretimi faktörlerinin verimliliğini artıran, genellikle dayanıklı niteliğe sahip ve yararı birden fazla seneye yapılan mallara yapılan, diğer bir deyişle sermaye oluşumu için yapılan harcamalara yatırım harcamaları denir. Yatırım harcamaları; kaynakların etkin kullanımı ile dengeli kalkınma ve istihdam seviyesinin yükseltilmesi yönünden büyük ehemmiyete sahiptir.⁷

Gelişmekte olan diğer ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de transfer harcamaları yerine cari ve yatırım harcamaları toplamının toplam devlet harcamaları içindeki payı yüksektir.⁸

Yatırım harcamalarının yararı, yapıldığı dönemden sonraya kalır. Üretim kapasitesini artırır.

Ekonomide arsa, bina, makina ve teçhizat olarak anılan yatırımlar, sabit sermaye yatırımlarıdır. Bunları, üretim aşamalarını dikkate alarak üst-yapı ve alt-yapı yatırımları olarak ikiye ayırabiliriz. Üst-yapı yatırımları, doğrudan mamul ve hizmet üretir. Gıda, tekstil, tütün, çimento, kağıt, demir-çelik, karayolları ve demir yolları taşıtları üretimi için yapılan harcamalar üst-yapı yatırımlarıdır. Alt-yapı yatırımları ise, ulusal gelirin veya ulusal gelir düzeyindeki değişmelerin fonksiyonu olmayan, tüketim ve satış miktarları-

C- Kamu Yatırımları:⁶

1- Doğrudan doğruya devlet tarafından yapılan yatırımlar,

2- Devletin yaptığı mali yardımlar ve iştirakler vasıtasıyla yapılan yatırımlar,

3- Devlet tarafından kurulan kredi müesseseleri vasıtasıyla ikraz ve avanslar yoluyla ya-

1980-1998

(MİLYAR)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 (x)	1992 (xx)	1993 (xx)	1994	1995	1996
Büyüme hızı	-1.1	4.1	4.5	3.3	5.9	5.1	8.1	7.5	3.6	1.9	9.2	0.3	5.4	5.0			
(Reel) % GSNH (1) (Cari fiyatlarla)	4435.2	6553.6	8735.0	11551.9	18374.8	27796.8	39369.5	58564.8	100582.2	170412.4	2877254.2	453206.5	774318.6	1227682.2			
Toplam Sabit Sermaye Yat (2)	864.0	1254.0	1664.0	2182.0	3287.4	5561.7	9088.8	14027.9	24139.5	38158.9	64244.0	102393.0	167590.0	258939.0	947.686	1776038	282
Kamu Sabit Sermaye Yat (3)	485.0	780.0	1023.0	1226.1	1777.1	3236.0	5232.5	7479.9	11451.2	17355.5	27891.0	47030.0	77712.0	114646.0	191229	336243	608940
Özel Sabit Ser. Yat. (4)	379.0	474.0	641.0	955.9	1510.3	2325.7	3856.3	6548.0	12688.3	20803.4	36353.0	55363.0	89879.0	144893.0	756457	1439795	221520
Konsolide Büt. Harc. (5)	190	307	425	478	688	1121	1770	2390	3564	5818.4	9881.7	19037.7	27000	47000	77016	102989	255356
(2/1) %	19.5	19.1	19.0	1809	17.9	20.0	23.1	23.9	24.0	22.4	22.4	22.6	21.6	21.0			
(3/2) %	56.1	62.2	61.5	56.2	54.1	58.2	57.6	53.3	47.4	45.5	43.4	45.9	46.4	44.0	18.9		
(4/2) %	43.9	37.8	38.5	43.8	45.9	41.8	42.4	46.7	52.6	54.5	56.6	54.1	53.6	56.0			
(5/1) %	4.3	4.6	4.9	4.1	3.7	4.0	4.5	4.1	3.5	3.4	3.4	4.2	3.5	3.8		1.3	1.7
(5/2) %	21.9	24.5	25.5	21.9	20.9	20.2	19.5	17.0	14.8	15.3	15.3	18.6	16.1	18.2			
(5/3) %	39.2	39.5	41.5	38.9	38.7	34.6	33.8	31.9	31.1	33.5	35.4	40.5	34.7	41.2			
Yatırım Harc.	16	19	19	16	16	17	21	19	17	15	14	14	15	12	9	6	6.5

Bütçe Harc.

(x) Gerçekleşme tahmini

(xx) Program hedefi

KAYNAK: BÜMKG, DPT.

Maliye Bakanlığı 1995-1997 Yıllık Ekonomik Raporlar.

Tablo 2. Sektörler İtibariyle Sabit Sermaye Yatırımları (1994 Yılı Fiyatlarıyla)

(Trilyon TL)

Sektörler	Kesimler İtibariyle Dağılım (Yüzde)											
	VI. Plan S Dönemi			VII. Plan Dönemi (*)			VI. Plan Dönemi			VII. Plan Dönemi (*)		
	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam
Tarım	126.0	114.7	240.7	135.0	195.3	330.3	52.4	47.6	100.0	40.9	59.1	100.0
Madencilik	45.7	35.6	81.3	29.1	35.9	65.0	56.2	43.8	100.0	44.8	55.2	100.0
İmalat Sanayi	63.1	872.6	935.7	53.0	1190.1	1243.1	6.7	93.3	100.0	4.3	95.7	100.0
Enerji	235.0	23.7	258.7	280.6	197.4	478	90.8	9.2	100.0	58.7	41.3	100.0
Ulaştırma-Haberleşme	512.4	508.4	1020.8	350.8	795.2	1146.0	50.2	49.8	100.0	36.6	69.4	100.0
Turizm	19.5	117.9	137.4	18.5	195.6	214.1	14.2	85.5	100.0	8.6	91.4	100.0
Konut	35.2	1491.2	1526.4	11.9	1282.5	1294.4	2.3	97.7	100.0	0.9	99.1	100.0
Eğitim	97.3	27.7	125.0	168.1	82.3	250.4	77.8	22.2	100.0	67.1	32.9	100.0
Sağlık	41.8	43.8	85.6	64.9	77.1	142.0	48.8	51.2	100.0	45.7	54.3	100.0
Diğer Hizmetler	171.9	147.7	319.36	211.8	229.5	441.3	53.7	46.3	100.0	48.0	52.0	100.0
Toplam	1347	3383.3	4730.8	1323.7	4280.9	5604.6	28.5	71.5	100.01	23.6	76.4	100.0

na doğrudan bağlı kalmaksızın, ülke çıkarları dikkate alınarak yapılan yatırımlardır. Yol, baraj, köprü, kültür, spor, ve dinlenme yatırımları, sosyal sabit sermaye tesisleri alt-yapı yatırımları arasında yer alır. Bir çeşit bağımsız ve otonom yatırımlardır. Ülkemizde yatırım harcamaları üretimi doğrudan artırmaya yönelik, GSMH'ya katkıda bulunan ve kamu kesimi sermaye stokunu artıran bir fonksiyona sahiptir.⁹

II. 1980 Yılı Sonrası Kamu Yatırım Harcamalarının Gelişimi

Bir ekonomideki büyüme hızını belirleyen en önemli iki etken; yatırım hacmi ile hangi alanlara yatırım yapıldığıdır. Ama bunları tespit edebilmek için gerekli olan, ülkemizdeki yatırım alanındaki harcamalarla ilgili sağlıklı rakamlar bulmak çok zordur. Ancak mevcut rakamlar çok sağlıklı olmasa da bazı eğilimleri göstermektedir.

A- Kamu Kesimi Yatırımlarının Payı:

DPT rakamlarına göre, yatırımların kamu ve özel sektör arasında dağılımında, 1980 sonrası önemli değişim olduğu görülmektedir. 1980 öncesi yatırımların kamu ve özel sektör arasındaki dağılımı yarı yarıya iken, 1980 sonrası %60 kamu ve %40 özel kesim olarak değişmiş, kamu kesimi, özel kesimdeki yatırım eksikliğinin bir kısmını kapatmıştır. Gerçekten de 1980 öncesinde özel kesim yatırımlarının ulusal gelire

oranı %10-11 iken, 1980 sonrasında özel kesim ulusal gelirin ancak %7'sini sabit sermaye yatırımlarına dönüştürmüştür. 1989 yılında yatırımlar, bir önceki yıla göre reel olarak azalmıştır. Bu azalış, esas olarak kamu kesiminden kaynaklanmıştır. İzlenen politikalarla, kamu kesimi yatırımları sürekli azalmaktadır. 1989 yılında kamu kesimi sabit sermaye yatırımlarında da %10.2 oranında azalış olmuştur. Özel kesimde ise sabit sermaye yatırımlarında artış sadece %2.7 oranında kalmış ve neticede ülkede sabit sermaye yatırımlarında net azalışa yol açmıştır.¹⁰

B. Sabit Sermaye Yatırımları :

Yatırım hacmi değerlendirilirken kullanılan en anlamlı, en nesnel ölçü, sabit sermaye yatırımlarının ulusal gelire oranıdır. Devlet Planlama Teşkilatı verilerine göre Türkiye'deki sabit sermaye yatırımlarının gayri safi milli hasılaya (GSMH)'ya oranı, 1979 yılında %21.8 iken bu oran 1980'den sonra sürekli olarak azalmış 1984'te %18.4'e kadar düşmüş ve 1985'te hafif bir yükseliş ile %18.6 olmuştur. DPT'nin bu rakamları, 1980 yılından sonra Türkiye'nin ulusal geliri-ne göre daha az yatırım yapan bir ülke olduğunu göstermektedir.¹¹

Tablo 1'de Türkiye'deki kamu ve özel sektör sabit sermaye yatırımları cari fiyatlarla verilmiştir. 1995 yılında toplam sabit sermaye yatırımlarında kamu sektörünün payı %18.9'dur. Kamu sektöründe ağırlık pay

Sektörler İtibarıyla Dağılım

(Yüzde)

Sektörler	VI. Plan Dönemi			VII. Plan Dönemi (*)		
	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam
Tarım	9.4	3.4	5.1	10.2	4.6	5.9
Madencilik	3.4	1.1	17.1	2.2	0.8	1.2
İmalat Sanayi	17.4	25.8	19.8	4.0	0.8	1.2
Enerji	17.4	0.7	5.5	21.2	4.6	8.5
Ulaştırma-Haberleşme	38.0	15.0	21.6	26.5	18.6	20.4
Turizm	1.4	3.5	2.9	1.4	4.6	3.8
Konut	2.6	44.1	32.3	0.9	30.3	23.1
Eğitim	7.2	0.8	2.6	12.7	1.9	4.5
Sağlık	3.1	1.3	1.8	4.9	1.8	2.5
Diğer Hizmetler	12.7	4.4	6.7	16.0	5.4	7.5
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

%30.7 ile konsolide bütçeye aittir. Daha sonra %24.3 ile işletmeciler KİT'leri, %19.1 ile yerel yönetimler ve %15.6 ile fonlar gelmektedir.¹²

C. Konsolide Bütçe Yatırım Harcamalarının Gelişimi¹³

Konsolide bütçe harcamaları içerisinde; son yıllarda diğer cari ve yatırım harcamalarının payı azalırken transfer harcamalarının payı artmıştır. Yatırım harcamalarının payı 1990 yılında %14.5 iken 1995 yılında %5.9 oranına gerilemiştir.

Yatırım harcamalarında 1995 yılındaki düşmenin nedeni, yatırım harcamaları ile ilgili işçilik giderlerinin 1995 yılından itibaren personel ve transfer harcamalarında gösterilmeye başlanmasıdır.

Makine ve teçhizat ve taşıt alımları ile yapı, tesis ve onarım giderlerini kapsayan yatırım harcamalarının bütçe harcamaları içindeki payı son yıllarda azalarak %15'ler dolayından %10'ların altına düşmüştür. Ancak bu düşüşte, bilhassa 1980'li yılların ortasında önemli altyapı yatırımlarının bütçe dışı fonlar yardımıyla yapılmasının ve bu harcamaların, bütçe yatırım harcamaları içerisinde yer almamasının da etkisi olduğunu unutmamak gerekir. Aynı zamanda, 1993 yılında büyük yatırım projelerinin de bulunduğu 63 tane fon, bütçe kapsamına alınarak bağlı bulundukları kuruluş bütçesinde gösterilmeye başlandığından, ileriki yıllarda yatırım harcamalarının bütçe içindeki payının yeniden artması olasıdır. VI ve VII. Plan Dönemlerin-

de, sektörler itibarıyla sabit sermaye yatırımları Tablo 2'de gösterilmiştir. VI. Plan Döneminde en fazla toplam yatırım %32.3'lük pay ile konut sektörüne yapılmıştır. Bu şekilde yatırımlar büyük ölçüde özel sektöre yapılmıştır. Daha sonra toplam %21.6 ile ulaştırma - haberleşme, % 19.8 ile İmalat sanayi gelmektedir. Ulaştırma-haberleşmede kamu, İmalat Sanayinde ise özel sektör ön planda yer almaktadır. VII. Plan Döneminde de belirtilen bu üç sektör, toplam sabit sermaye yatırımlarını çekmektedir. Konut sektörünün nispi önemi düşerken, diğer iki sektörün toplam içindeki payları 1996-2000 yıllarında önemli sayılabilecek bir değişiklik ön görülmemiştir.

Fonksiyonel yani idari ayrıma göre konsolide bütçe harcamaları içerisinde yatırım giderlerinde ilk sırası su işleri almaktadır.

D. 1996 Yılı Bütçesi Yatırım Giderleri Uygulama Sonuçları¹⁴

Bir önceki döneme göre %147.8 oranında artış göstererek 255 trilyon 244 milyar TL. olarak gerçekleşmiş olan yatırım harcamalarının konsolide bütçedeki payı %6'dan %6.5'e, GSMH'deki payı da %1.3'ten %1.7'e yükselmiştir.

Başlangıç ödeneğine göre %106.9 oranında gerçekleşmiş olan harcamaları 71 milyar TL. ile Ocak ayında en düşük, 77 trilyon 569 milyar TL. ile de Aralık ayında en yüksek harcamasını gerçekleştirmiştir. Toplam yatırım harcamasının %72.4'lük kısmına kar-

şılık gelen 184 trilyon 762 milyar TL'lik kısmını "Yapı tesis ve onarım giderleri" harcama kalemi meydana getirmiştir. Yatırım ödeneklerinin 1 trilyon 685 milyar TL'si taşıt alımlarında kullanılmıştır. Gerçekleşmiş olan yatırım harcamalarının %9.5'i özel ödenek harcamalarından meydana gelmiştir.

E. 1997 Mali Yılı Bütçesinde Yatırımların Hızlandırılması¹⁵

Yatırım giderleri bütçeden en az pay alan harcama grubunu oluşturmaktadır. 1997 yılında yatırımların ödenekler itibarıyla konsolide bütçe payı %6.8'den %7.9'a, GSMH payı %1.8'den %2'ye yükselmiştir. Devlet Su İşleri, Karayolları ve Köy Hizmetleri Genel Müdürlüklerinin toplam konsolide bütçe yatırımlarının başlangıç ödenekleri itibarıyla yaklaşık %47.49'unu yönetmekte, gerçekleşmede ise bu oran %55'lere çıkmaktadır. Eğitim, özellikle de yüksek öğretim yatırımlarına önem verilmekte ve 1997 yılı bütçesinde en yüksek oranlı artış yüksek öğretim yatırımları için yapılmaktadır. Kısaca ifade edilecek olursa, 1997 yılı bütçesinde alt yapı yatırımları ile eğitim ve sağlık yatırımlarına önem verilmiştir.

Sonuç:

Bütçe harcamalarının ekonomik ayırıma göre değerlendirilmesi uygulanan ekonomik ve sosyal politikaların sonuçlarının görülebilmesini sağlar. Yapılacak bir sınıflandırma ile harcamaların ne ölçüde maaş ve hizmet alımlarına, yatırımlara ve borç faiz ödemeleriyle diğer transfer ödemelerine ayrıldığı açıkça görülebilir ve gelişmelere göre gerekli tedbirler alınabilir.

Ekonomik ayırıma göre harcamalar cari, yatırım ve transfer harcamaları olmak üzere üç gruba ayrılabilir. Biz bu çalışmamızda bunlardan kamu yatırımlarını 1980 yılı sonrası gelişimini incelemeye çalıştık.

Ekonomik ayırım itibarıyla harcamaların dağılımında, personel giderleri ve transfer harcamaları son yıllarda en yüksek payı almış, diğer cari ve yatırım harcamalarının payı ise azalmıştır.

Yatırım harcamaların tüm bütçe harcamaları içindeki payı 1980 yılında %16 iken 1981-2 %19'a çık-

mış, 1982-1985 yıllarında %16-17 civarında seyrederken 1986 yılında %21'e dolayısıyla incelenen dönemin en yüksek oranına ulaşmış, daha sonraki yıllarda peyderpey kaydederek 1995 yılında %5.9 oranına gerilemiştir. Bu oran da incelenen 1980-1990 yılları arasındaki en düşük orandır. 1996 yılında ise bu oran %6.5 olarak gerçekleşmiştir.

Yatırım harcamalarında 1995 yılında görülen düşmenin sebebi yatırım harcamaları ile ilgili işçilik giderlerinin 1995 yılından itibaren personel ve transfer harcamalarında gösterilmeye başlanmasıdır.

Yatırım harcamalarında 1995 yılında görülen düşmenin sebebi yatırım harcamaları ile ilgili işçilik giderlerinin 1995 yılından itibaren personel ve transfer harcamalarında gösterilmeye başlanmasıdır.

Yatırım harcamalarının bütçe harcamaları içindeki payının son yıllarda azalmasında, özellikle 1980'li yılların ortasında önemli alt yapı yatırımlarının bütçe dışı fonlar yardımıyla yapılmasının ve bu harcamaların bütçeden yapılan yatırım harcamaları içerisinde yer alma-

sının da rolü vardır.

1993 yılında büyük yatırım projelerinin de içerisinde yer aldığı 63 tane fonun, bütçe kapsamına alınmasından dolayı, gelecek yıllarda yatırım harcamalarının bütçe içindeki payının yeniden artması beklenebilir.

Kaynaklar

Akdoğan, Abdurrahman: Kamu Maliyesi. 4. Baskı Ankara: Gazi Büro Kitap evi, Ekim 1993.

Akgüç, Öztin: Ekonomide Gerçeği Arayış. İstanbul: Bağlam Yayıncılık Nisan 1991.

Akyüz, Müfit-Nesrin Ertel: Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü, İstanbul; Dünya Yayınları, Ekim 1987.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı: Başlıca Ekonomik Göstergeler. Mart-Temmuz 1997 Ankara; Dış Ticaret Müsteşarlığı Matbaası, Temmuz 1997.

Bulutoğlu, Kenan; Kamu Ekonomisine Giriş. 4. Yayın. İstanbul; Filiz kitabevi, 1998.

Coşkun, Gülay; Devlet bütçesi, 5. Bası Ankara; Turhan Kitabev. Eylül 1997.

Devlet Planlama Teşkilatı: Türkiye Temel Ekonomik Göstergeler. Ankara; Yayın ve Temsil Daire Başkanlığı, Marat 1997.

Dikmelik, Ayşe Berrin: "1997 Mali Yılı Bütçesi ve Özellikleri" Maliye Dergisi, sayı:124 (Ocak-Nisan 1997) s.61-73.

Dirimtekin, Halil: Genel İktisat Teorisi II. Ankara: Bilim-Teknik Yayınevi. 1985.

Dirimtekin, Halil: Türkiye Ekonomisi, Eskişehir: Bilim-Teknik Yayınevi. Şubat 1989.

Global Gazetesi: Enflasyon ve Çözüm Önerileri.

İstanbul Ticaret Odası: 1990 Ekonomik Rapor.

İstanbul Ticaret Odası: 1991 Ekonomik Rapor.

İstanbul Ticaret Odası: 1992 Ekonomik Rapor.

Karluk, Rıdvan: Türkiye Ekonomisi, 4. Baskı; İstanbul: Beta Basım-Yayım Ekim 1996.

Köklü, Aziz: Makro İktisat. 3. Baskı Ankara S Yayınları, 1984.

Köksal, Mahmut: "1996 Yılı Bütçesinin Gelişmeleri ve Uygulama Sonuçları" Maliye Dergisi, Sayı: 124 (Ocak-Nisan) 1997 s. 47-60

T.C. Maliye Bakanlığı: Yatırım Hizmetleri. (1980-93), (Gelir Gider-Kadrolar) Ankara Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü Ocak 1993 T.C. Maliye Bakanlığı: 1997 Yıllık Ekonomik Raporu Ankara Başbakanlık Basım Evi, Ekim 1997.

T.C. Maliye Bakanlığı: 1995 Yıllık Ekonomik Rapor.

Milliyet: Genel Ekonomi Ansiklopedisi-2. İstanbul Nisan 1988.

Musgrave, Richard A: Maliye Politikası. (Çeviren: Orhan Şener) Ankara; Alkım Yayın Evi.

Şener, Orhan: Kamu Ekonomisi. 5. Baskı İstanbul: Beta basım-Yayım 1996.

Turhan, Salih vd.: Maliye Politikası. Ankara; A.Ü. Açık Öğretim Fakültesi Yayını 1986.

Türk, İsmail: Maliye Politikası. 11. Baskı. Ankara; Turhan Kitap Evi şubat 1997.

Zarakoğlu, Avni: Para ve Kredi Bilgisi. 9. Baskı. Ankara; Banka ve Ticaret hukuku Araştırma Enstitüsü, 1989.

⁶ İsmail Türk, Maliye Politikası, 11. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi, Şubat 1997, s.40

⁷ Abdurrahman Akdoğan, Kamu Maliyesi, 4. Baskı, Ankara: Gazi Büro Kitap evi, Ekim 1993, s.75-76.

⁸ Salih Turhan, İzzettin Önder, Beyhan Ataç, Maliye Politikası, 1. Fasikül, Ankara; Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, s.13-14.

⁹ Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, Genişletilmiş, 4. Baskı, İstanbul; Beta Yayım evi, Ekim 1996, s.9798.

¹⁰ Öztin Akgüç, Ekonomide Gerçeği Arayış, İstanbul: Bağlam Yayıncılık, Nisan 1991. s.74-75.137-138.

¹¹ Ibid.

¹² Karluk, s. 66.

¹³ Ibid. s.102-109.

¹⁴ Mahmut Köksal, "1996 Yılı Bütçesinin Gelişmeleri ve Uygulama Sonuçları" Maliye Dergisi, sayı:124, (Ocak-Nisan 1997), s.50.

¹⁵ Ayşe Berrin Dikmelik, "1997 Mali Yılı Bütçesi ve Özellikleri", Maliye Dergisi, sayı:124 (Ocak-Nisan 1997) s.63-68.



Dipnotlar

¹ Milliyet, Genel Ekonomi Ansiklopedisi, 2. Cilt, Nisan 1988, s.939.

² Aziz Köklü, Makro İktisat, Genişletilmiş 3. Baskı, Ankara: S yayınları, 1994, s.81-84.

³ Ibid.

⁴ Milliyet, loc.cit.

⁵ Ibid.

Sürdürülebilir Yerleşimlerin Sosyal Çevre-Etik Bağlamda İrdelenmesi

Kevser İnci Ertürk *

Insanoğlunun yaşadığı mekan ve çevre, ulusal sınırların kalktığı, neoliberal ekonomilerin hakim olduğu dünyada nasıl tasarlanmalıdır ki, insana insanca yaşamın sosyo ekonomik boyutlarını hissettirebilsin, kişinin yaşadığı ortam iş ve aile düzenini doğrudan etkileyip toplumun tüm bireylerine yansiyarak toplum Dünya Devletleri arasındaki yerini belirler bu karşılıklı etkileşimde kamu kurumlarının ve mimarlarının yeri büyüktür.

Yaşanabilir ölçüler ve koşullar kamu kurumlarıncasuda temiz hava çöp, trafik düzeni enerji kullanımı en iyi şekilde değerlendirilmelidir.

Bu bildiride insan yerleşimlerinin sürdürülebilirliği için en verimli çevre koşullarının planlama boyutunda nasıl ele alınacağı tartışılacaktır.

1. Giriş

Türkiye'de yerleşmelerin sürdürülebilirliği, daha sonraki kuşakların gereksinimlerine olanak verecek bir gelişmenin sağlanması ve sosyo-ekonomik dengelerin korunmasıyla sıkı ilişkilidir.

Yerleşmelerin sürdürülebilirliği için korunması gerekli birinci obje topraktır, sudur. Diğer önemli obje temiz hava, çöpün toplanması ve geri kullanılmasıdır. Enerji konusunda da çevreyi kirletmeyecek biçimde temini, tarih, kültür bilincinin gelişmiş olması önemlidir. Toplulukonut açığının hızla kapatılması içinde endüstrileşmenin önem kazandığı açıkça görülmektedir.

* Dr., İTÜ İnşaat Fak.

2. Yerleşimlerin Sürdürülebilirliği ve karşılaşılan sorunlar

2.1 Sistemde Yaşanan Dönüşüm

Bu olgu sistemin yeni koşullara uyum sağlaması ve rasyonalizasyonu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bir yerleşme sisteminde gerçekleştirilmesi gereken ilkeler; sürdürülebilirlik, yaşanabilirlik ve hakçılık olarak sıralanabilir. Yerleşme sisteminde sürdürülebilirlik için sistemin gelecektek kuşakların gereksinimlerinin karşılanmasını engellemeyecek biçimde gelişmesi, doğal kaynakların tahrip edilmemesi ve ekolojik dengelerin korunması gerekmektedir.

Sistemin sürdürülebilirliği için korunması gereken temel kaynak topraktır. Türkiye'nin yüz ölçümü 77,95 milyon hektardır. Bunun sadece üçte biri yani 28,0 milyon hektarı sulanabilir. Bugünkü koşullarda ise ekonomik olarak sulanabilecek toprak, 8,5 milyon hektar olarak belirlenmiştir.

2.2 Sistemde karşılaşılan Sorunlar

• Toprak (erozyon)

Türkiye en çok erozyona uğrayan ülkelerden biridir. Ülke topraklarının % 63'ü şiddetli erozyon etkisi altındadır. Buna orta şiddetle erozyon da eklenirse bu oran % 87'yi bulur. Yerleşme sistemi ve çevre tesisler erozyona neden olmaktadır. Yerleşimlerin % 19'u ovalarda % 11'i vadilerde % 23'ü eteklerde kurulmuştur. Yapılan ölçümler her yıl 500 milyon ton verimli toprağın denizlere taşındığını göstermektedir.



● Sulama

Sanayi yapıları altyapı kolaylıkları nedeniyle düz verimli tarım topraklarına tesis edilmektedir. Konutlar içinde aynı şey söz konusudur. Hatta sulama için altyapı yatırımı yapılmış topraklar üzerinde kentsel kuruluşlar ve sanayi yer almaktadır. Yerleşmeler için tarımsal planlar kullanılsa bile hava kirliliği, asit yağmurları, bilinçsiz gübreleme, ilaçlama, vs. verimli tarım topraklarının niteliğinin kaybolmasına neden olmaktadır.

● Su kaynakları

Türkiye'de yerleşimlerin sürdürülebilirliği için kritik önemi olan bir kaynak sudur. Yıllık yağış ortalaması 643 mm olup bu yağış yılda 500 milyar m³ suya karşılık olmaktadır. Bunun 274 milyar m³'ü toprak ve su yüzeyleri ile bitkilerden oluşan buharlaşma ile atmosfere geri dönmektedir. 41 milyar m³ ü yüzeyden sızmalarla yeraltı suyu ve rezervlerini beslemekte, 186 milyar m³'ünün ise akarsular ile denizlere ve göllere boşalmak üzere akışa geçtiği görülmektedir. İncelemeler teknik ve ekonomik bakımdan kullanılabilir yüzey ve yer altı su kaynaklarının yıllık toplamının 110 milyar m³ olduğunu göstermektedir. 1994 yılında Türkiye'nin toplam su tüketimi 34 milyar m³ olarak gerçekleşmiştir. Bunun % 16'sı içme kullanma, % 10'u sanayi, % 74'ü sulama amacıyla kullanılmıştır.

Türkiye'de yüzeysel ve yeraltı suyu kaynaklarının yönetiminden ve korunmasından sorumlu olan DSİ, Belediyeler Sağlık ve Çevre Bakanlıkları bu işlevlerini tam olarak yerine getirememektedirler. Yerleşme

sistemleri sular için kirleticilerdir. Bu da büyük kentler çevresindeki su havzalarına ait koruma alanlarındaki kaçak yapılaşma ve evsel ve endüstriyel atık suların arıtılmadan boşaltılmasıdır.

Su havuzlarında yapılaşma yoluyla yaratılan kirlenme baraj ve göl havzalarında görülmektedir. Elmalı, Ömerli barajları, Küçükçekmece, Büyükçekmece göllerinde olduğu gibi kentlerdeki kanalizasyon ve alt yapılarda da büyük eksikler vardır. Bu da deniz, su ve toprak kirlenmesine neden olmaktadır. Sanayi yapılarının % 80'inde arıtma olmayıp % 86'sında atık su deşarj izinlerinin ol-

mayışı, sanayiden kaynakların yılda 1 milyar m³ atık suyun arıtılmadan boşaltıldığını göstermektedir. Sadece Marmara Denizi ve Boğazlara günde 1,5 m³ atık su (1,200 8cm civa ve benzeri kadmium) dökülmektedir. Yeterli miktarda ve sağlıklı şartlarda su sağlanamış olması bir yerleşmenin yaşanabilir olmasının en önemli koşullarından biridir.

Kentsel yaşamın sağlıklı olması için atık suların sağlık koşullarına uygun bir biçimde uzaklaştırılması gerekmektedir. Bu konuda Türkiye'de yetersizlikler mevcuttur. Kentli nüfusun % 50'sine hizmet veren bir kanalizasyon, atık suların ancak % 5'inin arıtıldığı görülmektedir. Turizm bölgelerinde de çok önem taşıyan bu konu için (Akdeniz-Ege Turizm altyapı ve Kıyı Yönetimi) ATAK projesi başlatılmıştır.

● Hava Kirliliği

Özellikle büyük kentlerde WHO (Dünya Sağlık Örgütü) standartlarını aşmaktadır. Inversion'a sık rastlanmaktadır. Kirlenen hava yerleşimleri üstünde hap-solmaktadır. Kirlenme nedenleri ısıtmada kullanılan yakıt türleri trafikteki araçların emisyon standartlarına göre üretilmemiş olmasıdır denilebilir.

Kentsel yaşam kalitesinin geliştirilmesinde ısıtma, aydınlatma ve sanayinin gereksinimi olan enerjinin ucuz, kesiksiz ve çevreyi kirlilemeyecek biçimde sağlanması önemlidir.

Türkiye çok ciddi bir enerji krizine sürüklenmektedir. Enerjiye yapılan yatırımların geciktirilmesi önümüzdeki yıllarda ciddi sorunlara neden olacaktır.

1997'de "İlk ve Tek"

1998'de Hâlâ "İlk ve Tek"

Gedik Yatırım Menkul Değerler 1997 yılında, önemli bir güvenilirlik göstergesi olan, **"hiç temerrüde düşmemiş kurumlar"** arasında **üçüncü**, yaygın çalışma göstergesi olan **"sözleşme sayısı"**nda **sekizinci** ve kurumsal gücünün göstergesi olan **"toplam işlem hacmi"** sıralamasında **onsekizinci** olarak sektörün en iyileri arasında yer almıştır.

Gedik Yatırım Menkul Değerler, "Türkiye'de EN ISO 9001 Kalite Güvence Belgesi'ni Almaya Hak Kazanmış İlk ve Tek Aracı Kurum Olma" unvanını sürdürmektedir. Gedik Yatırım Menkul Değerler, siz sayın yatırımcılarımıza hizmetin en iyisini ve teknolojinin en yenisini, beklentilerinizin üstünde vermeye devam ediyor.



GEDİK Yatırım

Menkul Değerler

İSTANBUL MERKEZ, KADIKÖY, KAPALIÇARŞI, MALTEPE, ÜMRANIYE, ANKARA, ANTALYA, BURSA, DENİZLİ, DÜZCE, ESKİŞEHİR, GEBZE, İZMİR, UŞAK.

MERKEZ: Necatibey Cad. Alipaşa Degirmen Sok. No:24 80040 Tophane / İstanbul Tel : (0212) 251 60 06 (pbx) Faks : (0212) 293 49 03



ÜTÜN NAKLİYE PROBLEMLERİNİZİN ÇÖZÜMÜNDE YANINIZDAYIZ

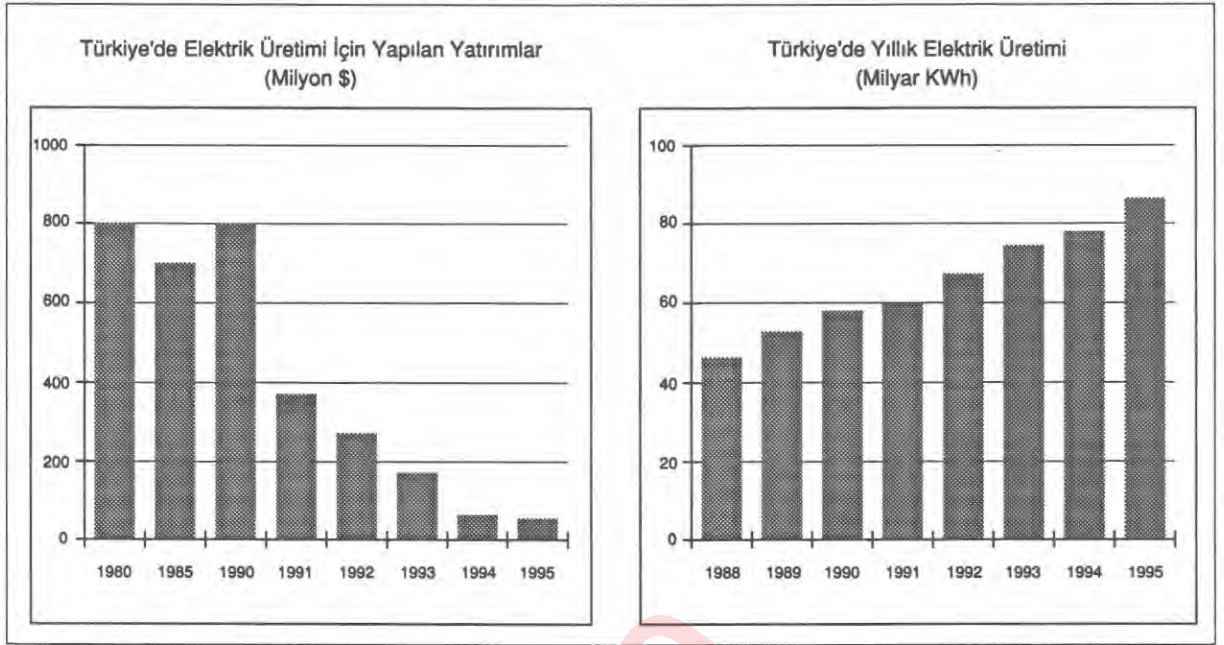


DAKO - ALBATRANS
NAKLİYAT ANONİM ŞİRKETİ



As agent of DACOTRANS
Abide-i Hürriyet Caddesi
Polat Celilağa İşhanı 7/30
80310 Mecidiyeköy-İSTANBUL
Tel. : 267 47 48 - 267 45 9
Telex : 26 375 1un tr

Tablo 1. Türkiye'de yıllık elektrik üretimi ve yatırımlar



1997 yılı için tahmin edilen elektrik enerjisi talebi 101 milyar kwh üretimi 97 milyar kwh olup açık 4 milyar kwh dir.

1998 de ise bu açık 12 milyar kwh'a çıkacaktır.

Tablo 1 de Türkiye'de yıllık elektrik üretimi ve yapılan yatırımlar görülmektedir. Türkiye'nin süratle temiz bol enerji elde edebileceği rüzgar güneş ve termel kaynaklara yönelmesi gerekmektedir.

● Deprem

Türkiye doğal afet riski yüksek bir ülkedir. Sürdürülebilir yerleşmeler için ise bu tür tehlikelere karşı önlem alınması gereklidir. Son 70 yılda hasara uğrayan konut sayısı 600.000 civarındadır. Bunun 66'sı deprem, % 15'i su taşkını, % 10'u heyelan nedeniyle olmuştur. Türkiye'de toprakların % 43'ü, toplam nüfusun % 51, sanayinin % 75'i 1. ve 2. derecelerde riskli alanlarda bulunmaktadır.

Toprakların % 92, nüfusun % 95'i deprem riski altında yaşamaktadır. Hızlı nüfusla paralel ortaya çıkan konut açığının depremin riski de gözönüne alındığında endüstrileşmiş yapımla kapatılması iyi bir devlet politikasıyla olasıdır.

Bir yerleşmenin yaşanabilirliği, sürdürülebilirliği tarihsel derinlik ve kültürel çeşitlilik, doğal zenginliklere duyarlılık düzeylerinede bağlıdır. Doğal ve tarihi kaynakların korunması ve diğer bütün hususlar eğitim düzeyiyle direkt ilgilidir.

● Çöp

Kentlerin önemli bir sorunu da çöpün depolanması ve geri kazandırılmasıdır.

● Trafik ve Gürültü

Kentsel yaşantıda en önemli gürültü kaynağı trafiktir. Özellikle İstanbul'da gürültü sınırları aşılmaktadır.

● Hakçılık (equity) ilkesi ise, bir ülkede yaşayan bireylerin dinsel siyasal inançları etnik köken farklılıklarına bakılmaksızın temel gereksinimlerinin karşılanması eşit fırsatların verilmesidir.

Kent mekanı kullanımında kentin yarattığı fırsatlara ulaşılmasında kültürel öğelerin etkisiyle önemli bir eşitsizlik çıkmaktadır. Yeni yerleşmelerin büyük bölümünde yasal düzen dışında gerçekleşmesi kamusal alan türünün sonuna gelindiği izleminini vermektedir. Kamusal alanı tasarlayıcı ortak bir güç olarak değerlendirilen devleti kent yönetim yaptırımlarının etkisizleşmesi bazı kesimleri kendi kamusal alanlarını oluşturabilecekleri özel alanları yaratmaya yönetmektedir.

3. Sürdürülebilir Yerleşimlerde Kentsel Modüller

● İstihdam ve verimlilik

Türkiye'de 15 yaş üstü çalışanların 1990-95 arası yıllık artışının Türkiye ortalaması % 1,69, işgücü artış

Tablo 2. Türkiye'de enformel istihdam payı % 15 düzeyindedir

	TÜRKİYE			KENT			KIR		
YILLAR	TOPLAM	ERKEK	KADIN	TOPLAM	ERKEK	KADIN	TOPLAM	ERKEK	KADIN
1990	18.539	12.902	5.637	7.716	6.512	1.204	10.823	6.390	4.433
1991	18.860	13.039	5.821	7.742	6.581	1.161	11.118	6.458	4.660
1992	18.710	13.067	5.643	7.946	6.736	1.211	10.764	6.331	4.433
1993	19.092	13.382	5.711	8.253	6.895	1.358	10.839	6.487	4.353
1994	19.472	13.534	5.938	8.541	7.072	1.469	10.932	6.462	4.470
1995*	20.170	14.062	6.108	8.786	7.299	1.487	11.384	6.763	4.621
YILLIK ARTIŞ HIZI %	1.69	1.72	1.60	2.60	2.28	4.22	1.01	1.13	0.83

Tablo 3. Türkiye'de istihdam artışı ve kentsel üretim

YILLAR	1990	1991	1992	1993	1994
CARİ ALICI FİYATLARI İLE GNP (S)	2682	2621	2708	3004	2193
TARIM DIŞI ÇALIŞAN BAŞINA KATMA DEĞERİN ORTALAMA ÇALIŞAN BAŞINA KATMA DEĞERE ORANI	1.51	1.54	1.46	1.55	1.53
TARIM DIŞI ÇALIŞAN BAŞINA KATMA DEĞERİN ORTALAMA ÇALIŞAN BAŞINA KATMA DEĞERE ORANI	0.37	0.38	0.38	0.33	0.34

hızı ise yılda % 31 dir. Bu iki oran arasındaki fark işsizliği gösterir. Kentlerde istihdam artışı % 2-6 kırsal alanda ise yılda % 1,01 dir. Bu fark kentlerin çekiciliğini göstermektedir. Türkiye'de enformel istihdam payı % 15 düzeyindedir. Türkiye'de istihdam artışı ve kentsel üretim tablo 2.3 de görülmektedir.

● Sosyal Gelişme

Bu konu üç grupta toplanabilir. 1. Sürdürülebilir demografik büyüme ve gelişmeyi teşvik. 2. Herkes için eğitim ve sağlık hizmetlerinin temini. 3. Toplumsal bütünleşmeyi teşvik.

● Alt Yapı

Bu konu dört grupta toplanabilir. 1. Servislerin ulaşılabilirliğini arttırmak. 2. Su kalitesi ve temini. 3. Kanalizasyonun geliştirilmesi. 4. Elektrik hizmetleri sağlanması.

● Ulaşım

1. Kent ulaşım sistemlerini geliştirmek. 2. Yol ağını geliştirmek. 3. Özel kullanılmış sürdürülebilirlik. 4. Kamu kitlesel ulaşımı geliştirmek.

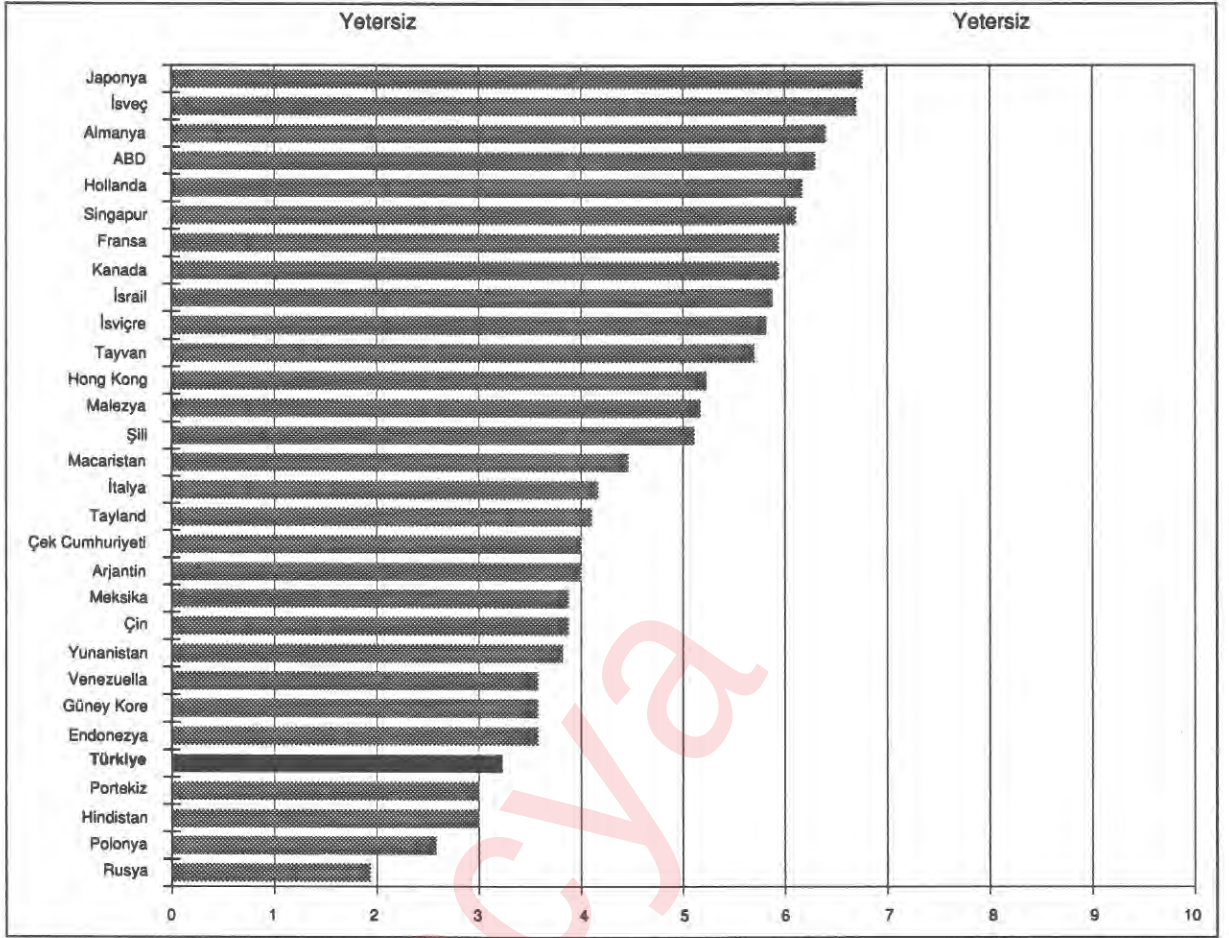
● Çevre Yönetimi

1. Kentlerin su kalitesini arttırmak. 2. Katı atık imha tesisatı. 3. Kaynak sularının sürdürülebilirliğinin temini. 4. Doğal afetlerin etkilerini azaltmak.

● Yerel Yönetimler

1. Yönetimler arası kurumsal düzenlemeleri geliştirmek. 2. Yerel yönetimlerin finans olarak takviyesi. 3. Yerel yönetimlerin karar vermeye demokratik katılımı. 4. Karar vermelerinde bağımlılığı azaltmak. 5. Kamu kaynaklarının etkili kullanımını arttırmak.

Tablo 4. Dünyada Üniversite-Sanayi İşbirliği



4. Sonuçlar

Bir ülkede insan yerleşimlerinin sürdürülebilirliği o ülkenin çok yönlü politikasıyla ilgilidir. Özellikle iş gücü eğitim, rekabet girişimcilik alanlarındaki başarısı çok önemlidir.

21. yüzyıla girerken ülkemizin önündeki en önemli sorunlardan biri eğitime gereken önemin verilmesidir.

Türkiye 1996 yılında eğitim kurumlarına yaptığı harcamalarla OECD ve gelişmiş ülkelerin iki kat altındadır. 1990 nüfus sayımlarına göre ülkemizde işgücünün % 5,2'si yüksek öğretim, % 9,8'i lise, % 7'si orta okul, % 78'i ise ilköğretim düzeyindedir.

Gelecekte gereksinim duyulacak işgücünün temel profilini birden fazla alanda uzmanlaşmış, teknolojik gelişmelere kolay uyum sağlayacak nitelikte donatılmış kişiler oluşturacağından, insan kaynaklarını bu

yönde eğitecek, istihdamını sağlayacak ciddi politikaların planlanması gerekmektedir.

21. yüzyılın rekabet ortamında en stratejik silah, işgücü ustalığıdır. Beyin gücü yeni teknoloji yaratacak kalifiye işgücü, yeni ürün yaratmak isteyen ön-cüsü olacaktır.

Ülkeler eğitim sistemlerini rekabetçi ekonominin gereksinimlerine cevap verebilecek şekilde değiştirmektedir.

Eğitim sistemlerinin iyileştirilmesinin temelinde, bütçeden eğitime ayrılan kaynağın artırılması yatmaktadır. Türkiye eğitim sisteminin rekabetçi ekonominin gereksinimlerini karşılaması bakımından dünya ülkeleri sırasında en alt sıralarda yer almaktadır.

Türkiye'nin genç demografik yapısı nitelikli işgücü ile zenginleştirilmiştir.

Ülkelerin gelecekteki başarısında etken olacak en büyük faktör yetişmiş insan kaynağı olacaktır. Türki-

ye rekabet gücünü arttırabilmek için sahip olduğu genç nüfusun çağdaş eğitim programlarını uygulamaya ve bunlar için kaynak yaratmaya zorunludur.

Rekabet gücünün arttırılmasında ileri teknolojilerin kullanımı, geliştirilmesi yenilerinin üretilmesi zorunludur. Bunun için ekonomik kaynakların, bilim, teknoloji, eğitim, araştırma ve geliştirme çalışmalarına odaklanması gerekmektedir.

21. yüzyıla girerken Türkiye'de önemli bir sorun üniversite-sanayi işbirliğinin kurulamamasıdır. Sanayi geliştirilirken, yeni ürünler için finans yaratılması, üniversitelerin projeleri süratle hayata geçirmesi gerekmektedir. Üniversite-sanayi işbirliğinde Türkiye'nin yeri tablo 4'te görülmektedir.

İşletmelerin birbirleri ve üniversitelerle yapacağı teknik işbirliği ve deneyimin paylaşımı yoluyla rekabet gücü yükselecektir. Rekabetle girişimcilik çok önemlidir.

Girişimciye yatırım yapacağı zemin hazırlanmalıdır. TUGIAD'ın 1995 yılında yapmış olduğu anketlerine göre Türkiye'de girişimcinin % 93 yatırım yapmaya özendirilmediği anlaşılmaktadır.

Ülkeler sadece ürettikleri ile değil sahip oldukları yetişmiş insan gücüyle de rekabet ederler. İnsana yapılan en değerli yatırımdır.

İskandinav ülkelerinde eğitim için yapılan harcamaların yüksekliği bu ülkeleri insan kaynağı açısından dünyanın en zengin ülkeleri haline getirmiştir. Oysa Türkiye toplam nüfus içinde % 20'yi, istihdam edilenler içinde ise % 10'u bulan okuma bilmeyenler oranı ile bu ülkelerin çok gerisindedir. Bugün Türkiye'de kişi başına düşen 75 dolarlık eğitim harcaması ve çalışanların % 50'den fazlası ilkökul mezunu olması ülkenin bu alandaki geri kalmışlığını göstermektedir.

Türkiye'nin geliştirdiği değişik konut sunum biçimleri konut kesiminin performansının yeterliliğini değerlendirmek için, sayıca yeterlilik, altyapı yeterliliği iş alanlarına ulaşılabilirlik, mahalle servisleri gibi ölçütler belirler. Türkiye kentlerin büyümesini ve dönüşümünü ne ölçüde bir plan disiplini içinde gerçekleştirebilmektedir. Ülkemizde imar disiplinin sağlanmadığı bunun için sık sık imar afları yapıldığı bir gerçektir. Tarihsel kent dokusunu korumak ve yenileme bilinci de istenilen düzeyde oturmuş değildir. Türkiye'de planlar uygulama da etkisiz kalmaktadır. Bunun sebepleri kaçak yapılaşma, mevzii planlar, gecekondulaşmadır.

Yerel yönetimlerin yeniden yapılaşması, himayeci siyasal pratiklerden kurtulup katılımcı pratiklere önem vermesi gerekir.

Türkiye'de yerleşmelerin gelişmeleri akılcı bir biçimde yönlendirilebilmesi için ülke düzeyinde bilgi sistemi, kent bazında kent bilgi sistemi kurulmalıdır. İnsan yerleşimlerinde konut amaçlı dış kaynak kullanılması da yeniden örgütlenmelidir.

Kaynaklar

OECD, Education At A Glance, 1996, Milli Eğitim Bakanlığı, 1996 Bütçe Raporu.

IMD The World Competitiveness yearbook 1996.

DİE, Türkiye EKonomik İstatistik ve Yorumlar, Nisan 1996.

UNDP Human Development Report Turkey 1995.

Çevre Mühendisleri raporu 1996 (Habitat II.).



Globalleşme ve Devlet

Nilüfer Bozkurt *

Globalleşmenin çok yönlü etkileri olmuştur. Bu etkilerden biri de devlet üzerindedir. Uluslararası kuruluşlar, iktisatçılar ve politikacılar globalleşmenin ortaya koyduğu sonuçların devlete etkileri hakkında tartışmaktadır.

Bu çalışmada öncelikle globalleşmenin tanımı yapılacak ve değişik globalleşme akımları gruplandırılacaktır. Daha sonra dünyada iktisadi globalleşmenin nasıl geliştiği incelenecektir. Son bölümde ise, globalleşmenin devleti etkileyen politik sonuçları açıklanacaktır.

Globalleşmenin Tanımı

Son yıllarda globalleşmeden daha fazla dikkati çeken ve akademisyenler arasında ve basında çok farklı ve karışık yorumlara yol açan bir başka konu daha görmek zordur. Karışıklık globalleşmenin tanımı ile başlamaktadır. Globalleşmenin sınırları belirsiz ve tanımlanması zordur.

Ekonomistler arasında globalleşmeyi kısaca hizmetlerin ve malların sınır ötesi hareketlerini kolaylaştırmak için yasal engellerin azaltılması ile bağdaştırma eğilimi vardır.¹ İşletmeciler arasında ise, globalleşme dünya pazarlarına geniş bir açıdan bakıp dünyaya açılma ve dünya ile bütünleşme olarak görülmektedir.

Bir başka tanıma baktığımızda, globalleşme "uluslararasılaşmanın getirdiği ve delokalizasyona dayalı ve delokalizasyonu zorunlu kılan bir süreç ve hedef olarak uluslararası işletme kanalları vasıtasıyla zenginliklerin çıkarıldığı yeniden değerlendirildiği, üretildiği, dağıldığı ve tüketildiği tam serbest rekabet esasına dayalı bir sistem" olarak tanımlanmıştır (Çağlayan, 1992). Bu tanıma göre globalleşme dünya ticareti ve işletmeler ile yakından ilişkilidir. İleri sanayileşmiş ülkeler rekabet üstünlüğünü kaybettikleri sektörleri yeni sanayileşmiş ülkelere delokalize etmek durumundadır. Delokalizasyonun başarılı olması için ileri sanayileşmiş ülkelerin katı üretim sistemlerinden

esnek üretim sistemlerine geçiş gibi yapısal ayarlamalara gitmeleri gerekmektedir. Yine bu tanıma göre, dünya ticareti uluslararası bir yapıdan uluslararası bir yapıya geçmektedir. Globalleşmenin son aşamasında uluslararası ticaret ortamında tam serbest rekabet ve liberalleşme gerçekleşecektir.

Globalleşme, "ekonomik yeniliklerin dünyaya dağılması ve bu dağılıma uygun olarak politik ve kültürel ayarlamaların olması" olarak da tanımlanmaktadır (Lewis ve Harris, 1992:115). Teknolojik ilerlemeler sayesinde bu yayılma günümüzde çok hızlı olmaktadır. Yeniliklerin transfer edilmesi, ekonomik yakınlaşmayı artırmaktadır. Ekonomik yakınlaşma da, yeniliklerin yayılmasını desteklemektedir. Yani bir kısır döngü içinde globalleşme ilerlemektedir. Aynı zamanda, bu kısır döngü içinde politik ve kültürel ilişkiler ve ülkelerin birbirlerine olan bağımlılıkları da artmakta ve yeniliklerin transferine destek olmaktadır. Modern haberleşme ve taşımacılığın rolü olmakla beraber, globalleşme günümüzde en çok, çok uluslu işletmeler tarafından hızlandırılmıştır. Direkt yabancı sermaye yatırımlarının ve ortak girişimlerin (joint venture) artması bunun göstergesidir.

Yukarıdaki tanımlamalardan her biri globalleşmenin değişik özelliklerini vurgulamaktadır. Bu tanımlamalarda belirtilen özellikler doğru olmakla beraber, günümüzde globalleşmeyi anlayabilmek için yeterli değildir. Bu nedenle bu çalışmada globalleşme, "tüm maddi ve manevi değerlerin ve bu değerler çerçevesinde oluşmuş birikimlerin ulusal sınırları aşarak dünya çapında yayılması" olarak tanımlanmaktadır. Bu değerler iktisadi nitelikli olabildiği gibi, siyasi, sosyal ve kültürel özellikte de olabilir (DPT, 1995:1). Bu tanıma göre, globalleşme değişik alanlarda görülmektedir. Örneğin, siyasi alanda demokrasinin yayılması fikri globalleşmenin bir etkisidir. Üretim sisteminde ve/veya finansal alanda piyasaların işleyişinde ortak düşüncelerin yayılması; örneğin, ürünlerin, malların ve hizmetlerin sınır ötesi yayılması, insanların sınırlar arasında aratan hareketlerini iktisadi alanda globalleşmenin göstergeleridir.

* Araş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce Uluslararası İlişkiler Araştırma Görevlisi

Globalleşme Akımları

Yukarıda benimsenen globalleşme tanımından yola çıkarak, aşağıdaki tabloda belirtildiği gibi dünya-daki globalleşme eğilimleri dört grupta toplanabilir:

Tablo 1. Globalleşme Akımları

1. İktisadi Globalleşme
- Üretimin Globalleşmesi
- Finansal Pazarların Globalleşmesi
- İşletmelerarası Rekabetin Globalleşmesi
2. Teknolojik Globalleşme
3. Politik Globalleşme
4. Sosya-kültürel Globalleşme

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir

1. İktisadi globalleşme, politik olarak tanımlanmış ulusal ve/veya bölgesel sınırlardan birbirine uzanan ekonomik aktivitelerin gelişmesidir.

Üretimin globalleşmesi, "işletmelerin sınır ötesi sabit sermaye yatırımı, sınır ötesi iştirak, fason imalat anlaşmaları ve başka yöntemlerle mal ve hizmet üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışında yaymalarıdır" (DPT, 1995:10). Bu tanıma göre, üretimin globalleşmesinin çeşitli özellikleri vardır:

- Üretim faktörlerinin global ölçekte değerlendirilerek üretim yapılması, dağıtılması ve tüketilmesidir. Buna örnek olarak, iş sahası olarak dünyanın ele alınarak ucuz girdilerin olduğu yerlerde üretim yapılması gösterilebilir.

- Dünya ölçeğindeki standartlarla ticaretin gerçekleştirilmesidir. Global kalite ve teknolojik standartlarda üretim ve pazarlama yapılması örnek olarak gösterilebilir.

- İşletmeler dahil tüm ekonomik aktörlerin uluslararası bir boyutta ortak bir ekonomik strateji esasına dayalı bir planlamaya girmesidir. İşletmelerin teknoloji alanında stratejik işbirliğine girişmeleri örnek olarak verilebilir.

- Uluslararası sermaye hareketlerindeki liberalizasyon eğilimleri, sermaye piyasalarının entegrasyonu ve sermaye hareketlerinde bir artıştır.

Finansal pazarların globalleşmesi, uluslararası para ve sermaye piyasalarındaki globalleşmedir. Finansal globalleşmenin başlıca özellikleri olarak finans piyasalarını çeşitli kontrol ve sınırlamalardan arındırılması;² finans piyasalarının uluslararası rekabete açılması; piyasaların konvertibiliteye sahip olmaları; kurların dalgalanmaya bırakılması; finansal araçların çeşitliliğindeki artış; yatırım fonları ve ortaklıkları gibi yeni kurumsal yatırımcıların finans piyasalarındaki rollerinin artmasını sayabiliriz (DPT, 195:23).

İşletmelerarası rekabetin globalleşmesi, işletmelerin hem kendi yerel pazarlarında hem dış pazarlarda artan bir rekabet ile karşılaşmaya başlamasıdır. Özellikle yeni ve daha iyi ürünler sunabilmek, yeni pazarlardan istifade edebilmek, olan ürünleri daha verimli üretebilmek ve organizasyon masraflarını düşürebilmek için uluslararası işletmeler arasında global rekabetin arttığı görülür.

Günümüzde özellikle üretimin globalleşmesi, işletmelerarası rekabetin globalleşmesini güçleştirmiştir. Üretimin globalleşmesi ile birlikte esnek üretim sistemi ve yeni işletme organizasyonlarının yayılması büyük önem taşımaktadır. Bu yeni rekabet sistemi hala değişmekte ve gelişmektedir. Bu gelişme farklı ülkelerde ve endüstrilerde değişik hızlarda sürmektedir. Bu yeni global işletmelerarası rekabet sistemi yirminci yüzyılın

büyük bir kısmında global ölçüde yaygın olan Fordist üretim sistemini krize sokmuştur.

2. Teknolojik globalleşme, teknolojik gelişmelerin artışı ve yayılmasıdır. Teknolojik gelişmelerin artması üretimin, sermayenin ve finansal pazarların globalleşmesini kolaylaştırmıştır.

3. Politik globalleşme, iktisadi ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak devletin yavaş yavaş otoritesinin azalması ve sınırları olmayan bir dünyanın kurulmasıdır.

4. Sosyo-kültürel globalleşme, demokrasi, insan hakları çevre bilinci gibi değerlerin global yaygınlık kazanması ile kendisini göstermektedir.

Üretimin globalleşmesi ile birlikte esnek üretim sistemi ve yeni işletme organizasyonlarının yayılması büyük önem taşımaktadır. Bu yeni rekabet sistemi hala değişmekte ve gelişmektedir.

İktisadi Globalleşmenin Tarihsel Gelişimi

Globalleşmenin tarihsel gelişimi üç ana grupta incelenebilir:

- 1950'li ve 1960'lı yıllarda globalleşme
- 1970'li yıllarda globalleşme
- 1980'li yıllar ve sonrasında globalleşme

1. Birinci Dönem: 1950'li ve 1960'lı Yıllarda Globalleşme

İkinci Dünya Savaşı sonunda dünya ekonomisi parçalanmış ve entegre olmamış gruplara bölünmüştü. Ekonomilerin bir kısmı Amerikan Dolarına, Sterline ve Franka bağlı ekonomiler, diğer kısmını da Sovyetler Birliği'ne bağlı Doğu Avrupa'daki sosyalist ekonomiler teşvik etmiştir. Yüksek oranda gümrük tarifeleri, çok katı kotalar, sermaye ve döviz hareketleri ile ilgili çok sıkı engeller uygulanmıştır. Döviz kurları pazara karşı duyarsız kalmıştır.

Tüm bu ekonomik duruma rağmen dünyada görülen bazı gelişmeler, 1950'li ve 1960'lı yıllarda ortaya çıkan globalleşme eğilimini büyük oranda kolaylaştırmıştır. Birinci olarak, ekonomik yapıda uluslararasılaşmaya gidilmesi globalleşmeyi kolaylaştırıcı en önemli etken olmuştur. 1930'lardan beri süre gelen Doğu-Batı çatışması sırasında Amerika Birleşik Devletleri, kapitalist formasyon içinde Fordist sistemi geliştirmiştir. 1940'larda kurulan endüstriyel organizasyonlarda "Fordist sistemin" uluslararası yaygınlık kazanması, ABD'den diğer gelişmiş ve birçok da geliştirmekte olan ülkelere dağılmıştır. Fordist sistem ile gelişmiş ülkelerde ve birçok da geliştirmekte olan ülkede global verim, endüstri ve ticaret hızla artmıştır (Oman, 1994:33).³

İkinci gelişme, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve yatırımların kolaylaştırılması doğrultusunda Gümrük Tarife ve Ticaret Andlaşması (GATT), Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası'nın kurulmasıdır. Ayrıca, Amerika Birleşik Devletleri günümüzde Avrupa Birliği olarak bilinen bölgesel birliğin kurulmasını da

desteklemiştir. Bu kuruluşlar dış pazara yönelik gelişme stratejisi izleyen ülkeler arasında uluslararası ticaretin gelişeceği çok taraflı bir sistemin kurulmasını sağlamıştır (Morici, 1995:3). Böylece 1950'li ve 1960'lı yıllarda dünya ticaretinde hızlı büyüme gözlenmiştir.

Üçüncü olarak, Amerika Birleşik Devletleri'nin uyguladığı "açık kapı" politikası devletleri finansal ve ticari ilişki kurmaya zorlamıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Amerikan hegemonyası da çok taraflı uluslararası ekonomik ilişkilerin gelişmesini desteklemiştir.

Dikkati çeken dördüncü gelişme, direkt yabancı sermaye yatırımlarının artışıdır. Özellikle çok uluslu Amerikan işletmeleri direkt yabancı sermaye yatırımlarında başı çekmiştir. 1960'lı yıllarda Amerikan işletmelerin direkt yabancı sermaye yatırımları iki katından fazla artış göstererek, 31 milyar dolardan 70 milyar dolara çıkmıştır (Douglas & Craig, 1995:5). Bu dönemden önce yabancı sermaye yatırımları daha çok portföy yatırımları şeklinde olurken, bu dönemde direkt yatırımlara dönüşmüştür. Bu direkt yatırımların büyük bir kısmı gelişmiş ülkelere, özellikle Avrupa ve Kanada'ya olmuştur (Oman, 1994:45). Ayrıca, lisans verme gibi kontrata bağlı uluslararası anlaşmalarda artış olmuştur.

Beşinci ve belki de en önemli gelişme, yerel pazarlardaki büyümenin durgunlaşması nedeniyle birçok Amerikan işletmesinin dış pazarlara yönelmeye başlamasıdır. İşletmeciliğin globalleşmesine doğru ilk adımlar Amerikan işletmelerinin dış pazarlara doğru yönelmesiyle başlamıştır. Bu dönemde Coca-Cola, Kellogs gibi bazı işletmelerin dış pazarlardaki satışı Amerika'daki satışlarını geçmeye başlamıştır (Douglas & Craig, 1995:5).

1950'li ve 1960'lı yıllarda, 1970'li yılların sonrasından itibaren görülecek olan rekabetin globalleşmesinden söz etmek mümkün değildir. Çok uluslu işletmeler bu pazarlarda birbirleriyle rekabet etse de, bu rekabet büyük oranda ev sahibi ülkenin ekonomisi içinde kalmıştır ve yerel pazara yönelik olmuştur. Yurtiçi rekabet artmıştır. Bu yıllarda çok az sayıda Av-



rupalı, Japon veya diğer yabancı işletmeler Amerikan çok uluslu işletmeleri ile ABD pazarında rekabet edebilmiştir. Yine de, özellikle Avrupa ve Japonya'daki üreticiler, Amerikan çok uluslu işletmelerini özellikle teknolojik gelişmelerde yakalayabilmek için uğraşmaya başlamışlardır (Oman, 1994:45).

1950'li ve 1960'lı yıllarda globalleşmenin gelişimine Fordist üretim ve tüketim organizasyonları yön verirken, ulusal hükümet politikaları ile çelişki içinde olmamıştır. Fakat özellikle 1960'ların ortasından itibaren, direkt yabancı sermaye yatırımlarının artması ile gelişen globalleşme hareketi ile çok uluslu işletmelerin gücünün artmasının ulusal egemenlik ve yerel endüstriler için bir tehdit oluşturduğu söylenmeye başlamıştır (Oman 1994:45).

2. İkinci Dönem: 1970'li Yıllarda Globalleşme

1980 sonrası globalleşmeye yön veren gelişmeler ile 1950'li ve 1960'lı yıllar arasında büyük fark vardır. 1980 sonrası globalleşmedeki değişimi anlayabilmek için bu değişikliğe yol açan 1970'lerdeki ekonomik olaylara bakmak gerekmektedir. 1970'lerin başlıca ekonomik olayları 1971-73 yılları arasında sabit kur uygulanan Bretton Woods sisteminin çöküşü, 1973-74 ve 1979-80'de görülen petrol şokları, 1960'ların sonlarından itibaren görülen verimlilik artış hızındaki yavaşlama ve 1970'lerin ikinci yarısından itibaren gelişmiş ülkelerde görülen stagflasyondur. Bu yapısal değişimler aşağıda kısaca açıklanmaktadır:

Dünya Para Sisteminin Değişmesi (1971-73): Bretton Woods sistemi diye bilinen ve Dünya Para Fonu (IMF: International Monetary Fund) tarafından yürütülen sabit döviz kuru yerine, serbest dalgalanan kur sistemine geçilmesi. Bretton Woods sistemine göre ABD dışında tüm IMF üyeleri, paralarının değerini Amerikan dolarına bağlamışlardır. Ulusal paraların dolar paritesi etrafında dalgalanma marjı alt ve üst yönde yüzde bir ile sınırlandırılmıştı. ABD doları ise (1 ons altın 35 dolar olmak üzere) altına bağlanmıştı. Serbest dalgalanan kur sisteminde ise, sabit bir döviz kuru bulunmaz; döviz kurları doğrudan doğruya döviz piyasasında oluşan arz ve talep güçleri tarafından belirlenir (Seyidoğlu, 1990:640).⁴

Petrol Şokları (1973-74, 1979-80): Enerji fiyatlarını ve maliyetlerini etkileyerek üretimde yapısal değişimlere yol açmış; ödemeler bilançolarını ve global gelir bölüşümünü alt üst ederek uluslararası fiyat yapısının ve bölgesel dengelerin önemli ölçüde değişmesine yol açmıştır.⁵

Verimlilik Artış Hızındaki Yavaşlama (1960): Verimlilik artış hızındaki yavaşlamanın, özellikle teknolojik buluşlardaki yavaşlamanın başlıca iki nedeni vardır. Fordist seri üretimin katılığı ve oligopollerin hüküm sürmesidir. Bu durum 1970'lerin sonuna doğru stagflasyonun ortaya çıkmasına yol açmıştır (Oman, 1994:51).

1970'li yıllarda, üretim teknolojisindeki değişmelerin hızlanması, yeni teknolojilerin bazı ekonomilerde daha hızlı yayılıp daha etkin kullanılması (Japonya, Güney Kore gibi) uluslararası rekabet gücü karşılaştırmasında dengeyi bozan bir ortam yaratmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, 1950'li ve 1960'lı yıllarda Amerikan endüstrileri global olarak çok güçlü ve rekabetçi pozisyonlara sahipti. 1970'li yıllarda ABD'de verimlilik artış hızı yavaşlamaya, rekabetçi gücü ve pazar payı azalmaya başlamıştır. Japonya ve diğer yeni endüstrileşen ülkeler esnek ve yüksek teknoloji kullanarak uluslararası rekabete girmişlerdir. Dolayısıyla, Japon ve Avrupalı işletmeler elektronikten inşaat makinalarına kadar birçok konuda Amerikan işletmeleri için tehdit oluşturmaya başlamıştır. Örneğin, Casio ve Seiko gibi Japon firmaları düşük fiyatlı saatler ve hesap makinaları üretiminde global pazara hakim olmaya başlamıştır. Bu firmalar yalnızca kalite ve fiyat olarak değil, ürün çeşitlemesinde de rekabet etmeye başlamışlardır. 1960'larda başlayan Amerikan direkt yabancı sermaye yatırımları ile paralel olarak 1970'lerde Japon yabancı sermaye yatırımları da büyük bir artış göstermiştir. Bu dönemde Japonya'nın ihracatında da artış olduğu gözlenmiştir.

Ayrıca, yerel pazarlarda artan yabancı rekabet ile karşılaşmaya başlayan Avrupalı işletmeler de Amerikan pazarına girmeye başlamıştır. İlk başta Amerikan işletmelerinin büyüklüğü ve rekabet gücü karşısında çok tereddüt eden Avrupalı işletmeler, rekabetin tüm dünyada artmaya başladığını gördükçe, dünya pazarına girmekten başka bir çareleri olmadığı kararına varmışlardır. Örneğin, ofis malzemeleri üreticisi büyük bir İtalyan işletmesi olan Olivetti, hızla değişen teknoloji karşısında geride kalmamak ve Avrupa pazarlarında üstünlüğünü koruyabilmek için Amerikan pazarına da girmiştir.

3. Üçüncü Dönem: 1980'li Yıllar ve Sonrasında Globalleşme

Bu dönemde başlıca üç akım dikkati çekmektedir:

- üretimin globalleşmesi

SIEMENS

150 Yıldır Sizinle

Siemens, iletişimden ulaşım, enerjiden

tıp teknolojisine, otomasyondan

şalt tekniğine, aydınlatmadan

bilgisayar teknolojisine kadar elektronik

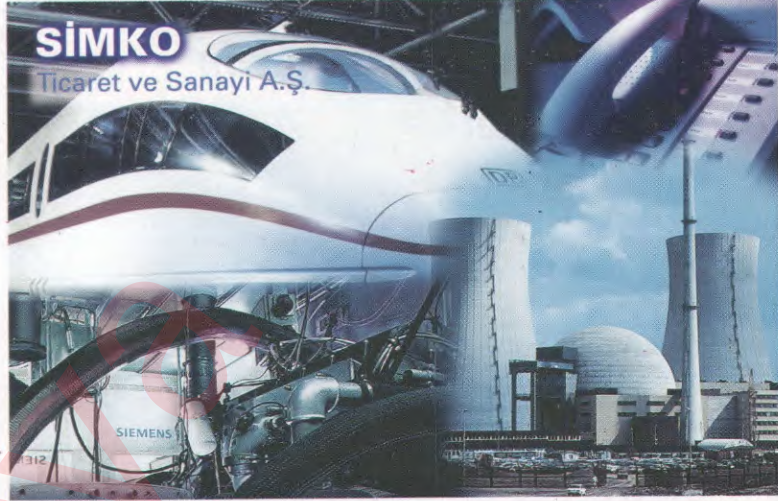
ve elektriğin her alanında; mühendislik,

geliştirme, üretim ve servis yetenekleriyle

çözümler sunuyor, hizmet verdiği

her kuruluşun başarısına destek oluyor.

**Siemens, 150 yıldır insanın ve
yaşamın ulaştığı
her noktada, her an sizinle.**



FMC

İKTİSAT RAPORU



İÜ. İKTİSAT FAKÜLTESİ MEZUNLARI CEMİYETİ

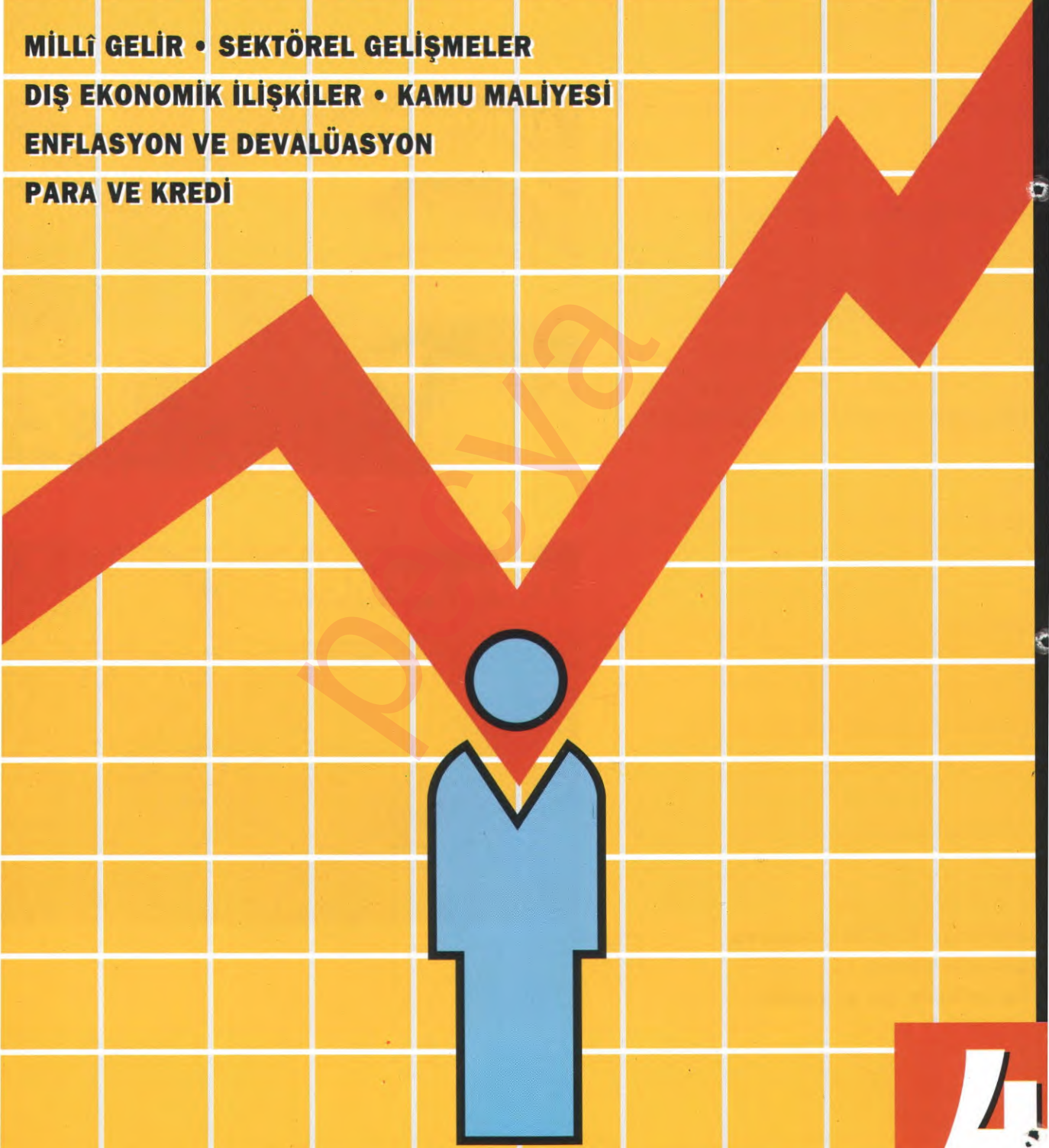
HAZİRAN '98

MİLLÎ GELİR • SEKTÖREL GELİŞMELER

DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER • KAMU MALİYESİ

ENFLASYON VE DEVALÜASYON

PARA VE KREDİ



4

- işletmeler arası rekabetin globalleşmesi
- finansal pazarların globalleşmesi

1980'lerde üretimde globalleşmeye gidilmesinin başlıca üç nedeni vardır: Birincisi, üretimde verimliliğin düşmesidir. Fordizmin sağladığı ölçek tasarruflarına dayanan üretim sistemi doyuma ulaştıncaya, verim artışı yavaşlamıştır. Batılı gelişmiş ülkeler çözümü sanayinin yeniden yapılanmasında görmüşlerdir. Yeniden yapılanmada dört unsur dikkati çekmektedir: tüketiciye uygun mal farklılaştırmasına gitmek; kalitenin standartlaştırılması; iletişim ve taşımacılık kolaylığı ve maliyetleri azaltmaya çalışmak; fason imalat yaparak ve az stokla çalışarak maliyetleri düşürmeye çalışmak. Bu nedenle, post-Fordist esnek üretim sistemlerinin gelişmesi ve yalnızca yeni değil eski endüstrilerde de kullanıldığı görülmüştür. 1980 sonrası globalleşmeye yön veren başlıca güç olarak Fordist seri üretimin yerini post-Fordist esnek üretim almıştır.

Üretimde globalleşmeye gidilmesinin ikinci nedeni, korumacı önlemlerin uygulanmasıdır. Korumacı önlemler uygulanan ülkelere yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımı artış göstermiştir.

Üçüncü olarak, finansal piyasaların bütünleşmesi ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, dolayısıyla faiz ve kur dalgalanmalarına olanak tanınması üretimde globalleşmeye gitmek için bir etken olmuştur. Ayrıca, teknolojik gelişmeler iletişim ve bilgi akışını kolaylaştırarak üretimde globalleşmeyi kolaylaştırmıştır (DPT, 1995:11-12).

1980'lerde uluslararası sermaye hareketlerindeki liberalizasyon eğilimleri, sermaye piyasalarının entegrasyonu ve yabancı sermaye hareketlerinde görülen artış üretimde globalleşmenin göstergeleridir. Bu dönemde uluslararası yatırımlar artmış ve daha çok gelişmiş ülkelerle yoğunlaşmıştır. Kuzey Amerika, Avrupa Birliği ve Japonya'da sermayenin serbestçe dolaşımına karşı engeller azalmıştır.

1980 sonrası pazarlar 1950'li ve 1960'lı yıllar ile büyük bir kontrast içindedir. Bu dönemi 1950'li ve 1960'lı yıllardan ayıran en önemli özelliklerden biri de işletmelerarası rekabetin globalleşmesidir. İşletmeler, hem kendi yerel pazarlarında hem dış pazarlarda artan

bir rekabet ile karşılaşmaya başlamışlardır. Özellikle yeni ve daha iyi ürünler sunabilmek, yeni pazarlardan istifade edebilmek, olan ürünleri daha verimli üretebilmek ve organizasyon masraflarını düşürebilmek için uluslararası işletmeler arasında bir rekabet başlamıştır.

1980'lerden itibaren büyük ekonomilerde ithalat girişlerindeki artış rekabetin arttığının bir göstergesidir. 20 yıl kadar önce mal ve servis ithalatı ABD Gayri Safi Milli Hasıla'sının (GSMH) %5.4'üne eşit iken, 1990'da %13'e yükselmiştir. Aynı şekilde Japonya'da, 1970'lerde ithalat %10.2 iken, 1990'da %13.3'e yükselmiştir. Yani yerel piyasada artık yalnızca yerel işletmelerin rekabeti yer almamaktadır (Economist, 2.03.1991:7).

Dolayısıyla, 1980'lerin başında işletme rekabet ve yatırım ortamının dinamikleri belirgin bir değişme göstermeye başlamıştır. Bu değişmeyi hızlandıran birkaç ana faktör vardır. İlk olarak, 1970'lerin sonuna doğru ortaya çıkan

stagflasyon ve buna karşı uygulanan ABD ile Avrupa politiklarından bahsedilebilir. 1980'lerde faiz oranlarının artması ve durgunluk firma karlarını kısmıştır. Bu nedenden dolayı, özellikle ABD'de birçok işletme, operasyonlarını geliştirmekte olan ülkelere taşıyarak düşük ücretler ile karlarını ve rekabet üstünlüklerini korumaya çalışmışlardır. Hatta bazıları global üretim ağı kurmaya doğru gitmiştir. Fakat ithalat korumaları nedeniyle, birçok işletme ABD'de ve Avrupa'da da yatırım yaparak pazar yapılarını korumaya çalışmıştır. "Avrupa Birliği 1992" ve Doların Yen karşısında değer kaybı nedeniyle 1985'den sonra Avrupa ve ABD'de direkt yabancı sermaye yatırımları artmaya başlamıştır (Oman, 1994:83).

Rekabet dinamiklerinin değişmesinde ikinci faktör, 1970'lerin sonlarından itibaren yeni mikro-elektronığa dayalı üretim teknolojileri ile birlikte bilgisiyar ve haberleşme teknolojilerinin gelişmesi ve hızla yayılmasıdır. Üçüncü olarak, taşımacılık konusundaki ilerlemeler kaynaklar, üretim ve pazar arasındaki mesafeyi azaltmıştır. Dördüncüsü, hızlı teknolojik gelişmeler yeni ürün ve servislerin ortaya çıkmasına ve dolayısıyla yeni endüstrilerin oluşmasına yol açmıştır.

1980'lerde uluslararası sermaye hareketlerindeki liberalizasyon eğilimleri, sermaye piyasalarının entegrasyonu ve yabancı sermaye hareketlerinde görülen artış üretimde globalleşmenin göstergeleridir.

1980 sonrası rekabet dinamiklerinde bir başka değişme de, gelişmekte olan ve yeni endüstrileşen ülkelerdeki çok uluslu işletmelerin dünya pazarlarında rekabete katılmalarıdır. Bu firmalar çoğunlukla Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong gibi Uzakdoğu ülkelerinde veya Brezilya, Venezuela gibi gelişmekte olan Latin Amerika ülkelerinde yerleşiktir. Bu çok uluslu işletmelerin bazıları kendilerine uygun gelişmekte olan ülkelere operasyonlarını kurmaya yönelmişlerdir. Bu ülkeler için teknolojik gelişim ve yönetim düzeyleri, ileri derecede endüstrileşmiş Batılı ülkelerin işletmelerinde daha kolay adapte olmuştur. Özellikle mühendislik, inşaat ve tropikal tarım gibi alanlarda daha avantajlı oldukları gözlenmiştir. (Douglas & Craig, 1995:6)

Asya Kaplanları diye adlandırılan Tayvan, Güney Kore, Hong-Kong ve Singapur'daki çok uluslu işletmeler, çoğunlukla fiyatları rekabet silahı olarak kullanarak, ileri derecede endüstrileşmiş Batılı ülkelerdeki işletmelere komponent ve üretim malzemeleri sağlamaya başlamışlardır. Kısa bir süre sonra bu işletmeler, ürünler için malzeme sağlamaktan, ürünleri üretip aynı pazara sürmeye başlayarak Batılı işletmeler ile rekabet etmeye doğru yönelmişlerdir. Örneğin, bir Güney Kore işletmesi olan Lucky Goldstar, ilk önceleri Batılı işletmelere televizyon komponentleri sağlarken, ABD'de kendi markası ile televizyon, mikrodalga fırın ve buzdolabı satmaya başlamıştır. Ayrıca, yine aynı işletme değişik ülkelere ortak yatırımlara girmiştir (Douglas & Craig, 1995:6).

Altıncı olarak, uluslararası ortaklıklar (ortak girişim, lisanas anlaşmaları, franchising gibi) artmıştır. Böylece rekabet klasik firmalardan daha çok ortaklıklar arasında olmaya başlamıştır. Yedinci değişme, elektronik haberleşme ağı, faks ve diğer aletler ile uzak bölgelerle bile haberleşmenin kolaylaşmış olmasıdır.

Sonuç olarak, finansal globalleşmenin ve haberleşme teknolojilerinin yayılması, gelişmekte olan ve yeni endüstrileşen ülkelerdeki çok uluslu işletmelerin dünya pazarlarında rekabete katılmaları ve sermaye alanındaki değişim, 1970'lerin sonlarından itibaren global olarak rekabet dinamiklerinde değişime yol açmıştır. Ayrıca, 1950'li ve 1960'lı yıllarda globalleşme-

yi sürükleyen Fordist sistem, 1960'ların sonlarından itibaren zayıflamaya başlamıştır. 1980'den sonra Post-Fordist/esnek üretimin ve firma-ıçi (inter-firm) organizasyonlarının yayılması gibi ürün ve üretim teknolojisi değişiklikleri iletişim teknolojisindeki ilerleme ve finansal piyasaların gelişmesi globalleşmeye yön vermiştir. Bu dönemde uluslararası (transnasyonel) işletmeler gelişmiştir. Bu uluslararası işletmeler dünya pazarlarında büyük rekabete girmişlerdir. Bu işletmeler, ulusal pazarlar tek bir pazarmış gibi hareket etmeye başlamışlardır.

1990'lı yıllar 1980'li yıllarda görülen globalleşmeye doğru değişimin bir devamı gibidir. 1960'lardan beri dışa kaymaya başlayan Amerikan işletmelerine karşı Japonya'nın ve diğer yeni endüstrileşen ülkelerin artan rekabeti sürmektedir.

Ayrıca, 1980'lerde dünya finansal pazarlarında Finansal Globalleşme diye adlandırılan büyük bir değişim daha yaşanmıştır. Bu yıllarda her türlü finansal işlem artmıştır. Amerikan borsası bir patlama yaşamıştır. Avrupa pazarında hisse senetlerinin satışı artmış, büyük şirket evlenmeleri görül-

müş, finansal pazardaki kurallar değişmeye başlamıştır. Bu arada, Japonya dünyanın en büyük parasal gücüne sahip ülke olarak ortaya çıkmış, tasarruflarını yabancı hisse senetleri, gayri menkul ve yatırımlara kaydırmıştır. Finansal piyasalardaki bu gelişmeler tesadüfi değildir. Büyük oranda OECD ülkelerindeki hükümetlerin ticaret politikalarını serbest pazar anlayışına doğru kaydırmalarının sonucudur (Smith & Walter, 1992:52-53).

Finansal globalleşme önemli dövizler arasındaki kur dalgalanmalarının vurgulanmasında önemli rol oynamıştır. Global rekabet eden birçok işletme özellikle esnek üretim yapan Japon işletmeleri, kur dalgalanmaları karşısında üretim olanaklarını Kuzey Amerika ve Kanada'da geliştirmek üzere taşıyarak, yani "global yerleşme" yaparak yanıt vermiştir. Yani, büyük şirketler geleceklerini yalnızca bir ülkenin ekonomik güvenliğine bağlamaktan kaçınmaya başlamışlardır. Global yerleşim de, yeni pazarlara girebilmelerini ve reel veya olası ticari engelleri aşmalarını sağlamıştır (Oman, 1994:84). Ayrıca, finansal globalleşme, ulusal ve uluslararası düzeyde şirket birleşmeleri ve alımları ile, firma aktiflerinin globalleşmesini de kolaylatırmıştır.

1990'lı yıllar 1980'li yıllarda görülen globalleşmeye doğru değişimin bir devamı gibidir. 1960'lardan beri dışa kaymaya başlayan Amerikan işletmelerine

karşı Japonya'nın ve diğer yeni endüstrileşen ülkelerin artan rekabeti sürmektedir. Hem Japon, hem Amerika, hem de Avrupalı işletmeler rekabetin artan baskısı altında kaldıklarını hissetmekteydiler. Ayakta kalabilmek için uluslararası operasyonlarını iyileştirmeye çalışmaktadırlar. Ayrıca, NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması), ASEAN (Güneydoğu Asya Milletleri Birliği), AT (Avrupa Topluluğu) ve SAFTA (Güney Amerika Serbest Ticaret Bölgesi) gibi bölgesel ticari bloklaşmaların da rekabeti artırıcı etkisi olmuştur. Bu bloklar pazara girmeyi etkilememekle beraber, bölgesel olarak uygulanması gereken gelişmiş ve koordineli ulusal ve işletme stratejileri gerektirmektedir. Tabii bloklar arası bağımlılık da ek bir karmaşıklık yaratmaktadır (Douglas & Craig, 1995:7).

Pazarın bu şekilde entegrasyonuna karşın pazarın bölündüğü de görülmektedir. Eski Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkeleri birbirinden kopuk değişken yeni bir pazar oluşturmuştur. Çin dünya pazarında yeni bir güç olarak ortaya çıkmıştır. Bu değişimlerde dünya pazarındaki rekabet dinamiklerini değiştirmekte ve daha karmaşık bir hale getirmektedir. Esnek ve değişik pazarlara uygun stratejiler saptanmalıdır.

Teknolojik Globalleşmenin Etkisi

Teknolojik ilerlemeler iktisadi globalleşmede etkin itici güç olmuştur. Birinci olarak, teknoloji çok büyük oranda datanın hızlı ve ucuz olarak çok uzak bölgelere ulaştırılmasına olanak tanıyıp finansal globalleşmeyi kolaylaştırmıştır.

İkinci olarak, yeni haberleşme teknolojileri, satıcıların yeni ürünleri ve servisleri hakkındaki bilgileri tüm dünyadaki olası alıcılara daha kolay ve tam olarak ulaştırmalarına yardımcı olarak, birçok sektörde talebin globalleşmesine katkıda bulunmuştur. Global tüketim davranışları, global ürünler ve markalar gittikçe yaygınlaşmıştır.

Üçüncüsü ve belki de en önemlisi, yeni teknolojiler arzın globalleşmesine katkıda bulunarak birçok sektörde satıcılar arası rekabetin globalleşmesine de katkıda bulunmuştur. Bunu çeşitli yollarla yapmıştır.

Bu yollardan birisi, üreticilere, özellikle esnek/post-Fordist.

Dördüncü olarak yeni haberleşme teknolojileri, işletme içinde haberleşme ağı ve işletmelerarası ortaklıklarda işbirliğini kolaylaştırarak rekabet dinamiklerini değiştirmiş, ulusal politikaların dışına taşımıştır. Teknolojik gelişim için gerekli araştırma-geliştirme harcamalarının devletlerin ve işletmelerin kaldırmayacağı büyüklüklere ulaşması sonucu, işletmeler finansal ve sanayi üretim faaliyetlerini birbirleriyle bütünleştirmektedir. Ayrıca, bilgisayar ve haberleşme teknolojilerindeki ilerlemeler, pazarlar arasındaki fiziksel uzaklığın haberleşme ve ulaşım için daha az engel oluşturmasına yol açmıştır.

Politik Globalleşme ve Devlet

Tarih boyunca hükümetler ekonomide liberal sistemden kontrollü sisteme kadar farklı yaklaşımlar uygulamışlardır. Deneyimler göstermiştir ki, her ülke için tek bir yaklaşım geçerli değildir. Dolayısıyla, denetim ve endüstriyel politikalar konusunda devletin ne yapması gerektiği konusunda çelişkiler vardır (Levy, 1997,21). Son yıllardaki deneyimler de devletin vadettiklerini yerine getiremediğini göstermiştir. Gelişmekte olan ülkelerde devletin yönlendirdiği gelişme stratejileri başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Karma ekonomi izleyenler de, devlet müdahamesinin başarısızlığı karşısında, pazar mekanizmasına daha çok dayanmaya başlamışlardır (Chhibber, 1997,17).

Geleneksel olarak, devlet kamu hizmetlerini sağlamak ve değerli kamu mallarını korumak için etkin bir yapı oluşturur ve bu yapıyı yönetir; kamu hizmetini (örneğin, kamu sağlığı ve sosyal hizmetler, işsizlik politikaları gibi) düzenler; endüstrilerin gelişmesini destekler ve gerekli alt yapıyı kurar; ulusal savunma sistemini kurar; ulusal kültür ve ideolojiyi korur ve destekler; kolektif işbirliği sağlar; yasal sistemin işlemini sağlar; sosyal düzeni sağlar; ekonomik faaliyetleri düzenler; işleyecek pazar yapısının oluşturulmasını sağlar (özel ve kamu haklarının korunması, dengeli ve istikrarlı döviz kurları, standardizasyon, yasal sistem gibi); hukuk ve düzeni sağlar.

Globalleşme ile oluşan yeni şartlarda devlet uluslararası sistemdeki bağımsızlığını ve yapısal özelliğini kaybedecektir. Artık devletlerarası değil, ekonomik gruplar arası bir grup çatışması görülecektir. Bu sistemin kaosa doğru mu, yoksa istikrara doğru mu yöneldiği sorgulanabilir.

Globalleşen dünyada devletin klasik kamu hizmetlerini sağlaması zor olmaktadır. Ekonomik değişim ile devletin işleri ile kesişen güç odakları ortaya çıkmış, devletin kontrolü dışında transnasyonal ve çok uluslu şirketler ve kuruluşlar, politik ve ekonomik yapıda söz sahibi olmaya başlamıştır. Devletin otoritesi ve etkinliği içten ve dıştan gelen baskılarla sarsılmaktadır. Örneğin, endüstri veya mal taklidi gibi uluslararası sorunlar vardır; kurlar ve faizler devlet kontrolü dışında sürekli değişmektedir; kıyı bankacılığı ve serbest bölgeler devletin kontrolü dışında sermayenin kaçmasına yol açmaktadır, transfer fiyatlaması ile vergiden kaçan sermaye oluşmaktadır; transnasyonal firmalar devletin kontrolü dışında kalmaktadır; kamu hizmetlerinin özelleştirmesi sonucu devlet stratejik endüstrileri kontrol edememektedir. Ayrıca, ekonomiler yurt dışındaki fiyat değişikliklerinden daha fazla etkilenmektedir.

Bazı hükümetler globalleşmenin getireceği bu riskler nedeniyle ekonomilerini dünya ekonomisine açmaya tereddüt etmektedir. Aslında globalleşme ile, hem bu riskler ile uğraşmak hem de girişimcilere ve firmalara global pazarın sunduğu fırsatlardan yararlanmada destek olmak açısından devletin görevi daha da önemli hale gelmiştir. Ayrıca, global ekonomide kabul görmüş ve uygulanan ahlaki, yasal ve ekonomik kurallara ihtiyaç vardır. Bunu sağlayacak supranasyonal kurumlar mevcut değildir. Bu durumda devletin egemenliğinin ve öneminin sona ermesi düşünülemez. Devletin düzenleyici rolünün önemi de yadsınamaz.

Dünya Bankası'nın 1977 dünya Kalkınma Raporu'nda da belirttiği gibi "minimum devletin" herhangi bir zararı olmamakla beraber bir yararı da yoktur. Ekonomik gelişme için özel işletmelerin ve girişimcilerin aktivitelerini destekleyecek ve tamamlayacak etkin bir devlete gereksinim vardır. (Chhibber, 1997,17).

Sonuç

Bu çalışmada elde edilen ilk sonuç iktisadi globalleşmenin, büyük bir hızla ilerlemeye devam ettiğidir. Dış yatırımlarının artması, özellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artması iktisadi globalleşmenin bir göstergesidir. Aynı zamanda çok uluslu şirketlerin global olarak büyümesi ve çoğalması, satışlarının ve üretimlerinin 1980'lerden beri global rekabete yönelik oluşu da iktisadi globalleşmenin ilerlediğini göstermektedir.

İktisadi globalleşme devletin otoritesini ve tek başına hareket etme olanağını azaltmıştır. Politik glo-

balleşmenin son aşaması, iktisadi ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak ulus-devletin yavaş yavaş otoritesinin azalması ve sınırları olmayan bir dünyanın kurulması olarak tanımlanmıştır. Fakat halen globalleşen dünyada özellikle gelişmekte olan ülkelerde güçlü bir devlete ihtiyaç vardır. Bununla birlikte günümüzde devletin girişimcilerden tamamen bağımsız hareket etmesi beklenmemektedir.

Bu noktada, bu çalışmadan yola çıkarak bu alanda ileride yapılabilecek daha geniş bir araştırmanın ana kaynağı olabileceği spesifik bir hipotez öne sürülecektir:

Hipotez: Globalleşme ile oluşan yeni şartlarda devlet uluslararası sistemdeki bağımsızlığını ve yapısal özelliğini kaybedecektir. Artık devletlerarası değil, ekonomik gruplar arası bir grup çatışması görülecektir. Bu sistemin kaosa doğru mu, yoksa istikrara doğru mu yöneldiği sorgulanabilir.

Dipnotlar

1 Ulusal literatürde globalleşme, globalizasyon ve küreselleşme kelimeleri ile eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Bu çalışmada globalleşme kelimesi kullanılacaktır.

2 Literatürde finans piyasalarının çeşitli kontrol ve sınırlamalardan arındırılması "deregulasyon" olarak geçmektedir.

3 Fordizm bütün gelişmiş kapitalist ülkelerde bazı ortak yapısal özellikleri kapsayan sosyal yönetim ve birikimde tarihi bir sistemi gösterir. Genel olarak, Fordist model Taylorist seri tüketimin uygulanmasını, refah devleti yapısının geliştirilmesini ve gelişme ve tam istidam için Keynesyen yönetimin kullanılması özelliklerini taşır.

4 Bretton Woods sisteminin uygulanışı ve neden yıkıldığı ile ilgili detaylı bilgi için Halil Seyidoğlu'nun Uluslararası İktisat (1990) kitabına bakabilirsiniz.

5 1973 Arap-İsrail savaşından sonra Arap ülkelerinin petrolü Batı'ya karşı bir silah olarak kullanmaya çalışmasıyla 1973-74 yılları arasında dünyada birinci petrol krizi ortaya çıkmıştır. 1979-1980 arasında ise Ayetullah Humeyni yönetimindeki İran İslam devriminin kuruluşu ile ikinci petrol şoku ortaya çıkmıştır.

Kaynaklar

Cerny, Philip G. Sonbahar 1995. "Globalization and the Changing Logic of Collective Action", *International Organization*, 49, s.595-625.

Drucker, Peter F. Eylül-Ekim 1997. "The Global Economy and the Nation-State", *Foreign Affairs*, 76 (5), s.159-172.

Chhibber, Ajay. Eylül 1997. "The State in a Changing Wolrd" *Finance and Development*, 34(3), s.17-21.

Çağlayan, Latif 1992. "Dünyada Globelleşme ve AT Sanayi Politikası". İstanbul: IKV yayınları.

Douglas, Susan P. ve C. Samuel Craig. 1995. "Global Marketing Strategy". New York: Mc Graw Hill, Inc.

Harris, Marvin ve William W. Lewis. 1992. "Why Globalization Must Prevail", *The Mc Kinsey Quarterly*, 2, s.114-132.

Helleiner, Eric. 1995. "Explaining the Globalization of Financial Markets: Briging States Back in" *Review of International Political Economy*, 2(2), s.315-341.

Hocaoglu, Nesrin. Eylül 1997. "Değişen Dünyada Devlet", *Power: Harward Business Review and The Economist Survey*, s.42-45.

..... Eylül 1997, "Devletin Geleceği", *Power: Selection from the Economist Survey*, s.3-14.

Kanter, Rosabeth Moss. 1995. "Thriving Locally in the Global Economy" *Harvard Business Review*, 73(5).

Levy, Brian. Eylül 1997. "How Can States Foster Markets?" *Finance and Development*, 34(3), s.21-24.

Luard, Evan. 1990. "The Globalization of Politics". London: Mac Millan.

Morici, Peter. 1995 "Export Our way to Prosperity", *Foreign Policy*, 101,4-18.

Oman, Charles. 1994. "Globalization and Regionalization: The challange for Developing Countries". Paris: OECD.

Philips, Kevin P. 1992. "United States Industrial Policy: Inevitable and Ineffective." *Harvard Business Review*, July, August.

Pradhan, Sanjay. Eylül 1997. Improöing the State's Institutional Capability *Finance and Development*, 34(3), 24-28.

Seyidoğlu, Hahil 1991. "Uluslararası İktisat". İstanbul: Güzem Yayınları.

Smith, Roy C. ve Ingo Walter. 1992 "Reconfiguration of Global Financial Markets in the 1990s" In Peter J. Buckley (Ed.), *New Directions in International Business*. England: Edward Elgar.

DPT-Yedinci 5 Yıllık Kalkınma Planı, Özel İhtisas Komisyonu Raporu. 1995. Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler. Ankara Yayın no:2374.

DPT-Yedinci 5 Yıllık Kalkınma Planı, Özel İhtisas Komisyonu Raporu. 1995. Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye Ankara Yayın no:2375.

İFMC İKTİSAT RAPORU'NUN 4. SAYISI ÇIKTI...

İktisatının temel görevlerinden biri de içinde yaşadığımız iktisadi ve siyasi ortamı temel veriler çerçevesinde değerlendirmek, yorumlamak ve önerilerde bulunmaktır. Bu amaçla geçen Ağustos ayında yayınına başladığımız ve abone sistemiyle dağıtılan İFMC İktisat Raporu'nun dördüncü sayısı çıktı. Bu sayıda Milli Gelir, Sektörel Gelişmeler, Dış Ekonomik İlişkiler, Kamu Maliyesi, Enflasyon-Devalüasyon, Para ve Kredi konularına yer verildi. Ayrıca Kadir Mercül, Bilge Okay, Metin Sarfati, İzzettin Önder, Ferda Halıcıoğlu yazı ve yorumlarıyla katkıda bulundular.

Piyasa dağıtımı yapılmayacak ve üç ayda bir yayınlanacak Raporun yıllık abone ücreti 4.000.000 TL'dir. Abone olmak istiyorsanız lütfen bizi arayın...

Tel.: 250 50 34 / 235 61 55

Toplumsal İlişki ve Toplumsal Güç Olarak Sermaye Üzerine Kısa Ama Eleştirel Bir Bakış*

Fuat Ercan**

Emeğin Boyunduruk Altına Alınması

1- "Kattı olan herşey buharlaşıyor" yönünde yapılan anlamlı vurgu, kapitalizmin bir toplumsal ilişkiler sistemi olarak kendini önceleyen yapıları hızla dönüştürdüğü bir dönemde dile getirilmişti. Kapitalizm kendisini önceleyen tüm toplumsal yapı/ilişkilerden farklı olarak oldukça dinamik bir mekanizmaya sahiptir. Sermaye birikimine dayalı bu mekanizma; "her yerde, bütün feodal, ataerkil, romantik ilişkilere son verdi. İnsanı"doğal efendileri"ne bağlayan çok çeşitli feodal bağları acımasızca kopardı, ve insan ile insan arasında, çıplak öz-çıkar-dan, katı "nakit ödeme"den başka hiç bir bağ bırakmadı."¹

Kapitalizm kattı olan her şey buharlaştırırken diğer yandan aynı süreç "insani olan her şeyi nesneleştiriyordu". Bu anlamda sermaye ve daha dinamik bir kavramlaştırma olarak sermaye birikim kavramları çifte bir süreç olarak bir yandan verili ilişkileri hızla dönüştürürken, diğer yandan dönüşüm sürecinde açığa çıkan yeni sosyal ilişkileri gizleyecek bir dizi yeni biçimin, meta ve para biçimlerinin gelişmesine neden oldu. Genel geçer iktisatçıların ısrarla sürdürdüğü bir yanlışlığa düşmemek için, sermayenin insani olan her şeyi metalaştırmasının verili sosyal ilişkileri ortadan kaldırmadığını ısrarla belirtmemiz gerekiyor. Bir adım

Genel geçer iktisatçıların ısrarla sürdürdüğü bir yanlışlığa düşmemek için, sermayenin insani olan her şeyi metalaştırmasının verili sosyal ilişkileri ortadan kaldıramadığını ısrarla belirtmemiz gerekiyor.

daha atacak olursak sermaye ancak bir dizi sosyal ilişkinin varlığında anlam kazanır. "Ne var ki sermaye bir nesne değil, toplumun belli bir tarihsel oluşumuna ait bulunan belli bir toplumsal üretim ilişkisidir ve, bir nesnede kendisini ortaya koyarak bu şeye belirli bir toplumsal nitelik kazandırır. Sermaye, maddi ve üretilmiş üretim araçları toplamı değildir. Sermaye daha çok, sermayeye dönüştürülmüş üretim araçlarıdır ve tıpkı altın ya da gümüşün bizatihi para olmaması gibi bunlar da bizatihi sermaye değildirler. Sermaye, toplumun belli bir kesiminin tekeline aldığı üretim araçlarıdır ve canlı emek karşısına, bu emek-gücünden soyutlanmış ve sermayedeki bu zıtlık yoluyla kişileşmiş ürün-

ler ve iş konuları olarak çıkar"². Sermayenin toplumsal ilişkiler içinde aldığı biçimlerde nesneleşme etkisini yaratan temel değişken, sermayenin üzerinde yükseldiği sosyal ilişkilerin eşitsiz bir dizi mekanizmaya sahip olması yatıyor. Bu mekanizmayı K. Polanyi oldukça yetkin bir şekilde açıklamıştır;

"Can alıcı nokta şu: Emek, toprak ve para temel olarak üretim unsurlarıdır; piyasalar için düzenlenmiş olmalıdırlar; bu piyasalar içinde düzenlenmiş olmalılar; bu piyasalar ekonomik sistemin hayati önemi taşıyan bir parçasını oluştururlar. Ama emek, toprak ve para açıkça görüleceği gibi, meta değildirler; alınıp satılan her şeyin satılmak üzere üretilmiş olduğu yolundaki önerme bu unsurların durumunda geçerli

* Bu çalışmada son zamanlarda pek fazla gündeme getirilemeyen bir açıklama tarzını yeniden temel değişkenleriyle kısaca yazma amacı güdülmüş. Sermaye kavramının toplumsal güç ve ilişkiler dolayında olarak tanımlanması aynı zamanda toplumsal olguları, iktisat disiplinini indirgemeci mantığından kurtardığı ölçüde önemli bir işlevi yerine getirmiş olacaktır.

** Yrd. Doç. Dr., Marmara Üniversitesi

değildir. Başka bir deyişle ampirik meta tanımına göre bunlar meta değildirler".³

Emeğin metalaşması, diğer metalar gibi alınıp satılması, W. Bonefeld ve J. Holloway'ın anlamlı bir şekilde belirttikleri gibi "insanlığın varlığı bu toplumda başlı başına bir amaç değil, para birikimi için bir kaynağa dönüşmüştür."⁴ Bonefeld ve Holloway'ın "insanlığın başlı başına sermaye birikimi için kaynağa dönüşmesi" yönündeki vurgularını gerçekçi bir şekilde yeniden formüle edecek olursak, kapitalist toplumda insanlığın tümü değil de sadece bir kısmının emeğinin meta biçimi aldığını belirtmemiz gerekiyor. Kapitalist toplumsal ilişkilerin gelişim süreci aynı zamanda toplumun geniş bir kesiminin ayakta kalmak için emek güçlerini piyasa sürecinde satışa çıkarma sürecidir. Yani toplumun sadece bir bölümü ama kapitalizmin gelişme sürecine paralel olarak her geçen gün artarak çoğalan bölümü, yaşamlarını

devam ettirmek için emek güçlerini piyasa sürecinde satmak zorunda kalmışlardır. Toplumun geniş bir kesiminin belirli bir zor altında kalması, yani A. Giddens'in vurguladığı anlamda bireylerin verili normal koşullar altında bir önceki durumu değiştirme kapasitesi üzerindeki olumsuz dışsal müdahaleyi güç olarak tanımlıyoruz.⁵ Buradan güç kavramının ilişkisel bir kavram olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. N. Poulantzas'ın vurguladığı gibi "güç alanı tam anlamıyla ilişkiseldir, güçler arası bir ilişkidir."⁶ Kapitalist toplumun açığa çıktığı andan itibaren öyle bir güç ilişkisi açığa çıkmıştı ki; "Emeği diğer yaşam faaliyetlerinden ayırıp piyasa koşullarına boyun eğmeye zorlamak bütün organik varoluş biçimlerini yok etmek onların yerine yeni bir düzen⁷ koymak anlamına geliyordu.

Tarihsel bir süreç olarak doğrudan üreticilerin üretim araçlarından koparılması yoğunlaşan bir dizi güç ilişkisini işaret ederken, emek-gücünün ücretli emeğe dönüşmesi, aynı zamanda emeğin meta biçimine dönüşmesi anlamına geldiği ölçüde, emek basit bir üretim faktörü olarak görülmeye başlanır. Bu aşama ise, üretim sürecinde emeğin üzerinde bir dizi kontrol kurmanın nesnel zeminini oluşturur.

Güç İlişkilerinin Meşrulaştırılması: Hukuk Sistemi

2- Emeğin emek-gücünü satmak zorunda kalması, kapitalist toplumu işaret ederken, bu ilişkiye taraf olan diğer kesim ise belirli bir donanımına sahip olan kapitalistlerdi. Kapitalistlerin donanımı ne idi diye sorulacak olunursa, bu donanım kapitalist ilişkilerin gelişim sürecine paralel işleyen hukuk sistemi ile güvence altına alınan mülkiyet hakları ve dolayısıyla mülkiyetti. Burada yanlış bir anlamayı önlemek için

"mülkiyet" kavramının da "kişi" ile mülkiyete konu olan "şey" arasındaki sadece hukuki bir ilişki olmadığını belirtilmesi gerekiyor.⁸ Bir şey üzerinde mülkiyet hakkının olması, bu hakka sahip olanların, bu hakka sahip olmayanlar arasındaki eşitsizliğine neden olduğu ölçüde bir dizi güç ilişkisinin varlığına neden olur. Belirli nesneler üzerinde bireylerin mülkiyet hakkı olması, aynı zamanda bu hakka sahip olmayanların hareket

yeteneğini kısıtlama anlamına gelir ki, ilk etapta bu ilişki, mülkiyet sahipliği ile mülkiyet sahibi olmayanlar arasındaki ilişkilerin genel çerçevesini belirler.

Sosyal ilişkilere bir örtü: Para ilişkileri

3- Bilinçli olarak burada güç ilişkilerini tanımlamak için belirli nesneler üzerinde mülkiyet hakkı olanlar olmayanlar ayrımı yaptık, bu ayrımın ya da güç ilişkisinin kapitalist bir ilişki olarak tanımlanması için, mülkiyet sahibinin elindeki mülkiyeti harekete geçirmesi, yani yaşamını devam ettirebilmek için tek donanımı/mülkiyeti olan emek-gücünü satın alması gerekiyor. Bu eylem gerçekleştiği an, kapitalistle işçi arasındaki temel ilişki kurulmuş olur. Fakat burada, mülkiyet araçlarını üretim sürecinde değerlendirmek isteyen kapitalist ile emek-gücünü belirli bir zaman ve karşılığında elinden çıkarmak isteyenler arasındaki ilişkinin gerçekleşmesi için bir başka aracıya gerek vardır. Bu aracı bilineceği üzere "para"dır. Para biçiminin kapitalist ilişkiler içinde biçimlenmesi sadece emeğin emek-gücünden ayrılarak ücretli emeğe dönüşmesine neden olmaz, çok daha önemlisi bireysel mülklerin parasal değerlere dönüşerek üretim süreci için gerekli donanımın sağlanması anlamına gelir.

Marx bu değişimin, aynı zamanda kapitalist ilişkilerde açığa çıkan güç ilişkilerinin de temelini oluşturduğunu belirtmiştir:

*"Tek değişiklik, bu geçim araçlarının şimdiki değişim pazarına sürülmüş olmalarıydı. Şimdi artık retainers'in, vb. ağızlarıyla olan dolaysız bağlarından kopartılmışlar ve kullanım değerlerinden değişim-değerlerine dönüştürülmüşler, böylelikle parasal servet-ten nüfuz alanına ve egemenliğine girmişlerdir."*⁹

Bu vurgular sermayenin oluşturduğu toplumsal ilişkilerinin temel taraflarını açığa çıkarmıştır. Toplumsal ilişkilerin artan ölçüde parasallaşması, bir yandan sermaye birikimi için gerekli mekanizmanın oluşması anlamına gelirken, diğer yandan emeğin bir meta olarak para karşılığı (ücret) piyasada alınıp satılması bir dizi sosyal ilişkiyi ortadan kaldırmaz, ama ilişkiye meta ya da paranın aracılık etmesi verili ilişkileri gizler. Gizlenen sadece sosyal ilişki değil, sosyal ilişkilerle birlikte güç ilişkileri ve dahası güç ilişkilerinin sonuçları yani sömürü ya da egemenlik ilişkileri de gözlerden silinmiş olur.

4- Bu aşamada, kapitalist için elindeki para sermayesini üretim sürecini başlatmak için kullanmasındaki amaç, üretim sürecinde emeğin yaratacağı değerdir. Kapitalist ekonomide değer yaratma süreci, aynı zamanda sermayenin farklı dönüşümleri geçirmesi anlamına gelir. Her dönüşüm diğer yandan bir dizi sosyal ilişkinin gelişmesine neden olur. Burada üretim sürecinin başında para-sermaye sahipleriyle üretken kapitalist, üretken kapitalist ile diğer üretim araçlarının tedarik edildiği ticari kapitalist ve emek-gücünü pazarlayan ücretli arasında bir dizi sosyal ilişki başlamış olur. Bu ilişkiler aynı zamanda eş zamanlı olarak emeğin-paraya dolayısıyla metaa, para-sermayenin metaa dönüşümü gibi bir dizi değişimin varlığına neden olur. Böylece sermaye karşımıza üretim öncesi aşamada meta ve para gibi farklı biçimlerde açığa çıkar, bu aşamada değer yaratıldığı üretken enerjinin açığa çıktığı üretim aşaması aynı zamanda emek sürecidir. Kapitalist ile işçi arasındaki ilişki/çelişki, üretim sürecinde emeğin etkin bir şekilde kullanılarak üretim sürecinde artı değer en yüksek noktaya çıkarılması dolayında belirlenir.

5- Emek sürecinde sermayenin temel kaygılarından biri emeğin kontrol edilmesidir. Böylece bu aşamada "emek artan oranda, kapitalist girişimcinin kontrolüne girer ve üretim sürecinde emek artan oranda rasyonalize edilmeye çalışılan üretimin nesnesi haline gelir. Kapitalizmin gelişimine paralel olarak bir dizi işletme yönetimi geliştirilmiştir. Bu işletme yönetim

teknikleri, iş süreçleri ve bu süreçlerin girdilerinin rasyonalize edilmesi ve bu anlamda daha fazla çıktı, üretkenlik, daha fazla kontrol anlamına gelmekte. Endüstriyel yaşamın disiplin altına alınması bir yandan materyallerin rasyonel kullanımını gündeme getirirken, bunun gerçekleşmesi için insanların üretim sürecine uyum göstermesi gerekiyor. Bunu sağlamak ise uysal insan (homo docilis) yani üretim sürecinde olası tüm değişikliklere katlanacak itaatkâr, çalışkan, bilinçten yoksun ve yararlı yaratıklar yaratmaktan geçer. Son zamanlarda belirli bir övgü/ideoloji ile sıkça kendisinden söz ettiren yeni üretim teknikleri (toyotizm, lean productino, post-fordizm vb) bu anlamda emeğin emek sürecinde yoğunluğunu artırarak birim zamanda daha fazla değer yaratma koşullarını yaratma amacını güttüğü ölçüde, üretim sürecinde üretken sermaye ile emek arasındaki zor ilişkilerinin daha da artmasına neden oluyor.

Güç İlişkisi Olarak Teknoloji Kullanımı

6- Üretim sürecinde emeğin yeteri kadar uysallaştırılamaması noktasında ise, emeğin karşısına kendinin daha önceden yarattığı değer olarak makineler çıkartılır. Teknoloji ve üretim sürecinde teknolojinin kullanılması bu anlamda kesinlikle nötr bir süreç değildir. Teknoloji ve makineleşme sermayeler arası güç ilişkileri anlamında rekabet arttıkça ve daha önemlisi işçi sınıfı belirli bir güç olarak verili güç ilişkilerinde önem kazandıkça, bireysel kapitalistler emeğin (canlı emek) karşısına makineleri (ölü emek) çıkarmakta. Sermaye olarak teknoloji/sermaye olarak makineler bu anlamda sermaye birikim sürecinde güç/zor ilişkilerinin önemli araçlarındandır.

Doğanın Üzerinde Egemenlik

7- Üretim sürecinde emeğin verimliliğinin artmasının anlamı, birim zamanda daha fazla ürün elde edilmesinin ötesinde, birim zamanda daha fazla ürün ise üretim sürecinde kullanılan iş aletleri ve dahası üretim için gerekli girdilerin artması demektir. Oldukça dinamik ve gelişmeci bir özelliğe sahip olan (daha fazla kâr amacı) kapitalizm böylece, verili doğal kaynaklar ve dolayısıyla doğanın hızla tüketilmesine neden olur. İlk aşamada sermaye birikim süreci için kaynak olarak görülen bir üretim faktörü olarak üzerinde kontrol kurulan emeğin yanı sıra, kapitalizm doğayla da eşitsiz bir dizi ilişkiye girmiş olur.

Tüketici Üzerinde Egemenlik

Üretim sürecinden sonra sermaye yeni bir dönüşüm geçirmek zorundadır. Sürecin nihai amacı olan

üretim sürecinde yaratılan değere içkin olan kâra kavuşabilmek için, "metanın ölüm perendesi" olarak adlandırılan perendeyi yani üretilen metaların paraya dönüşmesi gerekiyor. Bir başka deyişle üretilen metaların tüketilmesi gerekiyor. Üretilen metaların tüketilmesi, para biçimine dönüşmesi için oldukça farklı teknikler geliştirilmiştir. Bu teknikler, sermayenin tüketiciyle olan ilişkisini önemli ölçüde değiştirmiş. İlişkinin boyutunu, tüketicinin farklı biçimleri altında kontrol altına alınması ve dolayısıyla güç/zor ilişkisinin farklı biçimlerde açığa çıkmasına neden olmuştur.¹⁰

Zaman Üzerindeki Denetimi

8- Kredi ilişkilerinin gelişimi *sermayenin zaman üzerindeki egemenliğini* yani henüz yaratılmamış değerler üzerinden metaların paraya çevrilmesine olanak tanımıştır.¹¹ Diğer yandan aşırı-üretim doğan sonucu aşırı tüketim körüklenmesi, tüketiciler üzerinde yoğun bir egemenlik biçiminin kurulmasına neden olmuştur. Bu egemenlik tarzı son zamanlarda sembolik kapital olarak tanımlanan bir biçim olarak zihinsel yapılarımızda tüketim sürecinden nasibini almıştır. Her ne kadar sorunu kapitalizme referans vermeden modernizm başlığı altında alsa bile Z. Bauman bu süreci anlamlı bir şekilde dile getirmiştir.

*"İnsani gereksinimler ile bireysel arzular arasındaki uçurum, Pazar egemenliği tarafından üretilmektedir. Bu uçurum aynı zamanda onun yeniden üretim koşuludur... metaların büründüğü kullanım değeri görünümünün peşindeki sonu gelmez kovalamaca, kişisel özerklik ya da bireysel kimlik görevleriyle uğraşmayı etkili biçimde ertelemekte hatta gündemden kaldırmakta."*¹²

9- Sermaye kavramı bu anlamda bir dizi ilişki ve bu ilişkilerde farklılaşan biçimler olarak var olur. Üretim sürecinde yaratılan artı-değer açısından da bu geçerlidir. Artı-değerin dolaşım aşamasında üretken kapitalistin kârı ve faiz olarak farklılaşması sermayenin aldığı bir diğer biçimleri işaret etmekte. Bu ilişkiler ilk elde para pazarlayan ve anonimleşen bankalar ile üretim sürecini başlatan firmalar arasında gerçekleşse bile, bu ilişkilerde de bir dizi zor ve eşitsizlik ilişkisi mevcuttur. İlişkinin biçim ve yoğunluğu sermaye birikiminin tarihsel koşulları belirler.

Mekan Üzerinde Denetim

10- Sermaye birikimi; emek-sermaye ve meta-para arasındaki dinamik süreç sonucunda gerçekleşir. Sermaye birikimi tarihsel olarak arttıkça, sermaye ilişkilerinin yoğunlaşmasına (intensification) paralel ola-

rak bu ilişkiler *mekansal olarak* yayılmaya başlar. Mekansal olarak kapitalist ilişkilerin yayılması, sermaye birikim farklılıklarına bağlı olarak toplumsal formasyonlar arasında bir dizi eşitsiz ilişkinin açığa çıkmasına neden olur. Özellikle 1970'li yıllardan itibaren başlayan, sermayenin para sermaye ve üretken sermaye olarak farklı mekanlara akması gerek bu mekanlardaki verili güç ilişkilerinin değişmesine neden olurken gerekse sermayenin sosyal toplam döngüsünde farklı işlevler üstlenen ve dünya ölçeğinde de hareket yeteneği geliştiren kapitalistler arası güç ilişkilerinin farklılaşmasına yol açmıştır.

11- Sonuç olarak sermaye kavramından bahsetmemiz için güç ilişkilerini de içeren bir dizi sosyal ilişki ve daha da önemlisi bu ilişkilerin varoluş nedeni olarak üretimde yaratılan değerden bahsetmemiz gerekiyor. Değerin açığa çıkması için ise, kapitalist ile ücretli-emek arasında bir ilişki ve bu ilişkinin de meta ve para biçimlerinde bir dizi dönüşüm geçirmesi gerekiyor. Sermaye birikimi meta ile para ve emek ile sermaye arasındaki gerilimli süreçte gerçekleşir. Yüzeysel bir algılama ile sermayenin para-meta ve para olarak görünmesi aslında öze ilişkin bir gerçeğin göz ardı edilmesine neden olur, o da dolaşım sürecinde gözlemlediğimiz "para da, meta da, yalnızca değer kendi çeşitli varlık biçimlerini temsil eder; bunlardan para değer genel biçimini, meta ise, özel ya da değer yerindeyse kılık değiştirmiş biçimini temsil eder. Hiç kaybolmadan sürekli olarak biçimden biçime girer ve böylece etkin bir nitelik kazanır. Sermaye paradır: sermaye metadır" (marx, 1986,167). Burada sermaye, para ve meta gerçek birer ilişki anlamına geldiği ölçüde, sermaye kavramı tüm bu ilişkilerin varlığında aslında kapitalist toplumun tümünü tanımlayan temel deşışkendir.

Sonuç Yerine

12- Tüm bu vurgulardan sonra, her şeyin ayaklarımızın altından kayıp gittiği, artık yaşadığımız sosyal gerçekliğe ilişkin bilgi edinmenin imkânsız olduğu yönündeki son zamanlarda geçerli olan genel anlayışa karşılık, kapitalizmin ve kapitalizme eşlik eden sosyal yaşamın ancak *bütünsel* bir teorik çerçevede analiz edileceğini ısrarla belirtmemiz gerekiyor. Bütünsel bir teorik analiz, analize konu olan sosyal gerçeği içinde yer olduğu *ilişkiler* dolayında analiz etmemize olanak tanıdığı ölçüde, analizimiz açık uçlu ve bu anlamda özgürleştirici bir özelliğe sahip olacaktır. Anlama ve açıklama çabası başarıya ulaştığı ölçüde, sermayenin değdiği noktada insani ilişkileri yok etmesi yönündeki eğilimin daha da anlaşılır olmasını sağlayacaktır.

Kaynakça

¹ K. Marx ve F. Engels (1993; 112 *Komünist Manifesto*, Sol Yayınları.

² K. Marx (1990 *Kapital-III* Çev.: A. Bilgin) Sol Yayınları, Ankara.

³ K. Polanyi (1986 *Büyük Dönüşüm* Çev: A. Buğra) Alan Yayınları, İst.

⁴ W. Bonefeld ve J. Holloway (1996) *Global Capital, National State, and The Politics of Money*, MacMillan, London.

⁵ A. Giddens (1984 *Constitution Society*, Mac Millan, London).

⁶ N. Poulantzas (1987 *State Power, Socialism* NLB London.

⁷ K. Polanyi (1986 *Büyük Dönüşüm* Çev.: A. Buğra) Alan Yayınları, İstanbul.

⁸ Mülkiyet kavramına liberal iktisat yazınından farklı bir çerçeve ile yaklaşan anlamlı bir çerçeve için bak; S. Clarke (1991) *Marx, Marginalism&Modernciology from Adam Smith to Max Weber*, MacMillan.

⁹ K. Marx (1977) *Grundrisse* Pelican, London.

¹⁰ Bu konuda detaylı bilgi için, G. Ritzer (1998) *The McDonaldization Thesis*, Sage; London.

¹¹ Kredi-para biçimi ve işlevleri için, F. Ercan (1997) *Para ve Kapitalizm*, Ceylan Yayınevi.

¹² Z. Bauman, (1997) *Yasa Koyucular ile Yorumcular* Metis, İstanbul, sayfa 226.

LÜTFEN NOT EDİNİZ!..

CEMİYETİMİZİN ÜYELERİYLE ARASINDAKİ KÖPRÜYÜ DAHA SAĞLAM KURABİLMESİ İÇİN ÇEVRENİZDEKİ ÜYE VE MEZUNLARIMIZLA İLGİLİ HER TÜR HABERİ VE ADRES DEĞİŞİKLİKLERİNİZİ LÜTFEN BİZE İLETİNİZ. İKTİSAT DERGİSİ ABONE ÜCRETİNİZİ, ÜYE AİDATLARINIZI VE BAĞIŞLARINIZI, AŞAĞIDAKİ BANKA ŞUBELERİNE YATIRABİLİR VEYA SEKRETERYAMIZI ARAYABİLİRSİNİZ.

İKTİSAT FAKÜLTESİ MEZUNLARI CEMİYETİ (İ.F.M.C.)
Cumhuriyet Cad. Ceylan Apt. No: 27/6 80090 TAKSİM / İST.
Tel: (0212) 250 50 34 - 235 61 55 Faks: (0212) 235 73 43

AKBANK Taksim Şb. Hsp. No: 7102
İŞ BANKASI Beyoğlu Şb. Hsp. No: 46783
SÜMERBANK Beyoğlu Şb. Hes. No: 0342 0039 0992 0012 053

KATKILARINIZLA ZENGİNLEŞECEK DAHA GÜZEL BİR İKTİSAT DERGİSİNDE BULUŞMAK DİLEĞİYLE

Demokrasi ve Kılıç

Gündüz Fındıkçioğlu

Demokrasi nedir? Cevabı değişik teorik katlarda vermeyi denemek mümkün. Birinci düzey *arı teori* düzeyi olsun. Arı teori düzeyine bazı örnekler şunlardır: bir pastayı adil bir şekilde nasıl paylaşırsınız? Büyüyen bir ekonomide -mesela bir etkinlik şartına bağlı kalarak- gelir bölüşümü hangi sınırlara kadar adil olabilir? Hangi etik çerçevede bir kamu harcamasını kimler ve nasıl finanse etmelidir? Yukarıdaki anlamıyla adalet nedir? Ulusal irade nedir? Vs, vs. Arı teori düzeyi kurumlar ve tarihi özelliklerden *bağımsız* bir mantıksal düzeydir. Bu düzeyde bir ilk cevap Nobel ödüllü büyük iktisatçı ve entellektüel Kenneth Arrow'un *İmkansızlık Teoremi*dir (Orijinal ismi: Genel İmkansızlık Teoremi): en az üç kişilik bir toplumda tamamen demokratik diyebileceğimiz bir mekanizmayı kurmak imkansızdır. "İmkansızlık teoremi" belirli bir enformasyonel çerçevede ve bazı şartlarla geçerlidir. Ordinal ve bireylerarası mukayese kabul etmeyen bir (fayda fonksiyonlarına dair) enformasyon ortamından çıkarsak, Arrow'un teoremi geçerli olmayabilir. Yine de, sosyal seçim teorisinde kırk beş yıldır yapılanlara bakıp hala Arrow'un 1951'de ortaya attığı bu teoreme önem atfedebiliyorsak, demokrasi konusunda bir *püristin* (arı teori ve arı pozisyonlardan hoşlanan birisinin) fazla heyecan duyması olanaksızdır.¹

İkinci bir düzey daha ete kemiğe bürünmüş bir çerçeve çizebilir. Demokrasiyi klasik liberalizmle sıkı korelasyon içinde gören bu anlatıma göre demokrasi, tarihi konteksti içinde burjuvazinin aristokratik siyasi kültür ve kurumlar üzerinde yükseldiği, klasik birey hakları/temsili parlamenter sistem/piyasa ve girişim özgürlüğü birleşiminin -gelişmiş Batı'da- geldiği denge kurumsal yapısıdır. Bu tarz bir *liberal demok-*

rasi tezinde bir miktar tarihsel ve kurumsal açıklama çabası vardır. Yine de, bu tezin *süzülmüş* versiyonu liberalizmin siyaset felsefesi düzeyinde temsil edilişinin en mükemmel varyantı ve geriye doğru projeksiyonunun temel aracı olarak *kontraktarien* (sosyal kontrat yaptığımız veya "sanki yaptığımız" tezi) teorilere dahil edilebilir. Böyle bir pozisyonun modern neoklasik iktisat ve siyaset teorisindeki doğal ifade ve analiz enstrümanı ise *oyun teorisidir*. Kontraktarien

Demokrasi kooperasyonla oluşmaz: siyasi ittifaklar ve bloklar tabii ki söz konusudur ama aktörler/sınıflar bloklar arasında bir güç dengesi oluşmalıdır. Çok basit: demokrasi demokratlar tarafından asla kurulamaz. Ya tarihi bir simetri -isterseniz, bir pat durumu- oluşacak ya da bir taraf hakim olacak ve/fakat kendi demokrasisini dayatacak şekilde kazanacaktır.

teorilerin güzel bir masal -ve ideoloji- oluşturduğu iddiası ile karşılık verilebilir. Örneğin, Althusser'in az bilinen 1977 tarihli "Makyavelli'nin Yalnızlığı" başlıklı yazısı bunu yapıyor. Soldan eleştirilerde bu düzey biraz daha gerçekçi hale getirilmiş ve Batı'da işçi hareketinin kazanımlarının demokrasinin bugün gelinen noktaya ulaşmasının gerçek nedeni olduğu ileri sürülmüştür. Gerçekten de başlangıçtaki demokrasi kadınlara,

zencilere, mülk sahibi olmayanalar oy hakkı dahi vermiyordu.

Burada bir üçüncü analiz düzeyi önereceğim. Demokrasiyi bir kararlı denge olma şartına oturtalım. Kurumsallaşarak kalıcı olmayan bir demokrasi deneyi bizi ilgilendirmiyor olsun: öyle varsayalım. Basitleştirsek, kararlı bir denge ya tarafların aynı enformasyon ve güce sahip olduğu bir oyun-teorik çözüm kavramına göre dengedir -örneğin, Hash dengesi- ya da bir tarafın lider güce sahip olduğu bir dengedir -örneğin, von Stackelberg dengesi. Bu iki denge kavramı şimdilik gereken çerçeveyi çizmeye yetebilir. İkinci noktayı da, zaten önerdiğim denge nosyonundan anlaşılacakla beraber, açıkça ifade edeyim: bir kooperatif olmayan denge söz konusu. Yani, *demokrasi kooperasyonla oluşmaz: siyasi ittifaklar ve bloklar tabii ki söz konusudur ama aktörler/sınıflar/bloklar arasında bir güç dengesi oluşmalıdır. Çok basit: demokrasi de-*

mokratlar tarafından asla kurulamaz. Ya tarihi bir simetri -isterseniz, bir pat durumu- oluşacak ya da bir taraf hakim olacak ve/fakat kendi demokrasisini dayatacak şekilde kazanacaktır. Bu demokrasinin kalıcı olmasında yani direkt bir diktatörlükten farklı bir güç/onay dengesinin kararlılık kazanmasında hegemonyaya onay verme durumunun açıkça oluşması gereklidir. Kalıcılık kazanma sürecinde onay önemlidir ama demokrasi, ki bir devlet biçimi/bir hükmetme tarzıdır, daha baştan güçsüzlüğü kabul eden anonim aktörler tarafından kurulamaz: kuruluşunda güç ağır basar. Aslında her onay me-nakizmasında da bir güç elemanı mevcuttur: güçsüz onay olamaz ama onaysız güç kullanılabilir. Daha da açık olalım: her demokrasi bir burjuvazi ve burjuvazi-nin gücü sorunudur. Daha sonra bir (burjuvaziye) muhalefet sorunudur. Ve bu muhalefetin de, burjuvazi-nin demokrasiyi taşıması-nın da, bir siyasi kültürü, semboller sistemi, ideolojik yelpazesi vardır. Her siyasi-ekonomik denge bir

siyasi-ekonomik güç tarafından tarihi olarak taşınır ve desteklenir. Türkiye'de demokrasiyi taşıyacak bir burjuvazi varsa, kendisini sadece işçilere karşı birleştirip, asıl önemli olan siyasi-sosyal aktör olma konusunda kimliğini kurmadan bunu yapamaz. Türkiye'de demokrasiyi taşıyacak bir burjuvazi varsa kendisi içindeki kollektif aksiyon problemini çözer, ideolojik sembollerini belirler, siyasal kültür iklimini netleştirir ve kendi demokrasisini taşır, hegemonyasını bu tarzda kurar. Böyle bir burjuvazi yoksa bu tarz bir demokrasi kurulamaz ve taşınmaz. Örneğin, din devleti istemek gerçekte bir siyasi-ekonomik hegemonya talebi ile ortaya çıkmak ve bunu demokrasiziz yapmak (diktatörlük kurmak) iradesini beyan etmek olduğuna göre, bu talebi taşıyanlarla kurulacak ilişki de bir güç ilişkisi-dir. Kendi gücünüzü ve siyasi iradenizi ortaya koymıyorsanız bitmek tükenmek bilmez "demokrat olalım" çağrılarıyla gideceğiniz nokta demokrasi olmayacaktır. Bir örnek daha vereyim: bu noktadan bakınca Birinci Meclis'teki İkinci Grup'un demokrat olduğu iddiası, üzerinde durmaya dahi değmeyecek kadar hafif bir iddiadır. Tutarsız ve gericiliğe açık bir blokun, kritik bir transformasyonla ülkenin en büyük burjuva demokrat devrimini hayata geçirmeye kararlı bir güce "sen diktatör olmak istiyorsun" demesi aslında "biz

sana bu devrimi yaptırmayacağız ama bunu açıkça söyleyemiyoruz, çok güçlüsün, bu yüzden böyle muhalefet ediyoruz" demekle eş anlamlıdır. Anti-kemalizm yapmayı sabit fikir haline getiren bazı aydınların görüşlerinin etkisi tam bir kafa karışıklığı içine sürüklenen ve hala sosyalist olduğunu sanan gençlerin son aylardaki bazı davranışlarına yansımaktadır.

Demokrasi bir güç sorunu ve bir kararlı güç dengesidir demek yeterli olmayabilir. Her gerçek demokrasi bir tarzda iç savaş yaşanarak ortaya çıkmıştır.

İç savaş mutlaka askeri anlamda savaş olmayabilir. İdeolojik ve siyasi bir hegemonya askeri olmayan yöntemlerle oluşturulabiliyorsa askeri bir iç savaşa gerek kalmaz. Fakat yaşanan yine de siyasi/ideolojik iç savaşa varan bir sertlikte tarafların birbirlerini sınamasıdır. Demokrasinin kurumsallaşacağı siyasi kültürün oturması bezen bu niteliği gerektirebilir. Mustafa Kemal Atatürk'ün önemli tarihi

başarılarından birisi de büyük ve radikal bir dönüşümü bir iç savaş, hatta ciddi bir terör dönemi yaşanmadan hayata geçirilebilmiş olmasıdır. Fransız, Rus ve Çin ihtilallerine bakarsak, *mutatis mutandis*, bir karşılaştırma yapma olanağı bulabiliriz. Daha da açık olalım: tarihe bakarsak *bütün büyük demokratlar diktatördür* ve bu siyasetin alfabesidir. Örneğin, benim gözümde İttihat ve Terakki kendi döneminin en büyük türk ilericiliği, milliyetçiliği ve demokratlığıdır. İttihat ve Terakki tarihi olarak ileridir ve burjuva demokrasisinin (hegemonyasının, çok istenirse, evet, burjuva diktatörlüğünün) temeli ancak böyle, fiili tek parti yönetimi ile atılır.

Türkiye'de büyük burjuvazi denebilecek sınıf yekpare bir güç müdür? AB'ye tam üyelik, Kıbrıs, Güneydoğu, politik haklar, devletin yeniden yapılanması konularında üzerinde mutabık olduğu bir program mevcut mudur? Gelir dağılımının bozulmaya devam etmesi halinde demokratik denebilecek sınırlar içinde bir dengenin oluşamayacağını açıkça görmüş müdür? Bir programla ortaya çıkarsa devletten ne kadar bağımsız olması gerektiğini kendi hegemonyasının gereği açısından düşünmüş müdür? Bir programı olursa programının arkasında durabilecek midir? Din devleti

talebiyle gelenleri kendisine iktisadi olarak da rakip bir toplumsal güç olarak mı yoksa uzlaşılabilir bir burjuva fraksiyonu olarak mı görmektedir? Kendimize de soru sorabiliriz tabii: köylülüğün ideolojik tortusunu ideolojik çerçeve olarak kullanan bir tüccar/burjuva fraksiyonu din devleti getirip bunu bir denge olarak topluma kabul ettirebilecek maddi-siyasi güce ulaşmanın -hâlâ- yakınında mıdır? Bu bir "Fatih-Harbiye" sendromunun sınırları içinde tutulabilirse bu insanların taleplerine daha hangi vergi muafiyeti, teşvik paketi, İmam Hatip lisesi artışlarıyla cevap verilecektir? Verilecek bir cevap yoksa hangi uzlaşmadan bahsedilebilir? Ayrıca, şu anda hâlâ bir "yeniden yapılanma" süreci yaşıyorsa, İmam Hatip liselerinden mezun olanların üniversiteye giremeyeceği ve sadece, ihtiyaç ölçüsünde, İlahiyat Fakültelerine alınabilecekleri şeklinde basit bir çözümü bile formüle edemeyen bir "yeniden yapılanmanın" yalpalaya yalpalaya kararsız bir dengeye gelip sönmemesini nasıl umabiliriz?

Burjuvazinin içini ancak bu kadar doldurabildiği bir demokrasi ile buraya kadar gelinebildi. Tarihi olarak, kılıcını atacak olanın artık net olarak atacağı bir döneme ve bir "çelişti örtme süreci olarak" *sanki-demokrasi* pratiğinin sonuna yaklaşıyor olabiliriz. Belki de demokrasi, "demokrasi demokrasi" seslenişlerinden değil, çekilen kılıçların havada kalmamasından geçiyor.

Bundan sonra Türkiye'nin kararlı ve kendine güvenen bir büyük burjuvazisi -böyle bir işçi sınıfı belki de asla oluşamayacak olduğu halde- olabilecek mi? Bu soruya "hayır" cevabı veren bütün aydınların gözleri ve gönülleri -herşeye rağmen- çalışanlarda olmalı. Burjuvazide kesin olarak ümit yoktur ve ancak dışarıdan ve içeriden zorlanarak "normalleşme" patikasına girebilir. *Türkiye burjuvazisi, büyüğü ile orta boyu ile, hiçbir ilerici misyon ve potansiyel taşımamaktadır.* Çalışanlarda da umutlu olmayı sağlayacak bir ışık görmek olanaksız. Ancak, Sol ve Cumhuriyetin denk olmasının gerektiği ve sadece net bir şekilde sol olan bir Solun Türkiye'yi "normalleştirebileceği" düşünülebilir.

Türkiye yeni bir sol dalga yaşamadan din devleti isteyenlerin kalıcı olarak geriletilemeyeceği, burjuvazinin siyasi temsilcilerinin bunu yaptırarak cesareten yoksun olduğu görülmezse aslında "güçsüz demokrat" olmaktan başka bir programı olamayan bir "Solun" gericiliğe demokrasi adına payanda olması süreci daha da ileri boyutlara taşıyabilir.²

Dipnotlar

¹ Bir "demokrasi" eki verebiliriz. Arrow'un çok bilinen sosyal seçim paradoksunu alalım. ("The General Possibility Theorem" (1951, 1963); Arrow Kenneth J. (1963), *Social Choice and Individual Values*, John Wiley & Sons). Sosyal geçiş veya tercih toplulaştırma (preference aggregation) kurallarının hiçbirisi (Anayasa?) aynı anda "Universal Domain, Pareto Condition, Independence of Irrelevant Alternatives and Non-Dictatorship" (fonksiyonun tanımlandığı alanın kısıtsızlığı, Pareto (etkinlik) şartı, ilişkisiz alternatiflerin sonucu etkilememesi ve seçimin diktatörce olmaması) şartlarını yerine getiremez. Yani, bu bir "imkansızlık teoremidir". Pareto kuralını ele alalım: seçmenler $i=1, \dots, k$ x_i 'i y 'ye tercih ederlerse, o zaman $S(u_1, u_2, \dots, u_k) - u_i$ 'ler bireylerin fayda fonksiyonlarıdır- x_i 'i y 'ye tercih eder. Eğer $(u_1, u_2, \dots, u_k) \in U^k$, $S_d(u_1, u_2, \dots, u_k) = u_d$ ise sosyal seçim kuralı *diktatörce*dir f and g 'yi Y and Z arasında iki sürekli fonksiyon olarak alalım ve Y, Z iki topolojik uzay olsun. Bir sürekli fonksiyon olsun: $\kappa: Y \times \{0,1\} \rightarrow Z$ öyle ki $\kappa(y,0)=f(y)$ ve $\kappa(y,1)=g(y)$, Y 'deki tüm y için; o zaman f g 'ye homotopiktir denir. Ya bir homotopi ya da bir homeomorfizim sosyal seçim döneminde topolojik denkliği sağlar.

İddia: Pareto kuralı (PK) ve diktatörlük (D) -Arrow'un diktatörce olmama şartının tersi- genel topolojik uzaylarda topolojik olarak denktir: aralarında bir homotopi vardır.

İspat: Chichilniski (Chichilniski Graciela (1982), "The Topological Equivalence of the Pareto Condition and the Existence of a Dictator", *Journal of Mathematical Economics* 9, 223-233) gerekli homotopiyi veriyor. **Yorum:** Demokrasi ve diktatörlük kısıtsız (seçim uzayında) domende (Universal Domain) birbirine denktir (equivalent). Arrow'un tezi Pareto kaidesi (PK)'ne uyan hiçbir seçim kaidesinin (demokrasi) diktatörce olmama (ND_ kaidesine uymayacağını) gösteriyordu. Diktatörlük postüle edilirse, bir PK kaide var olur. Ayrıca, PK ve D homotopiktir. Yani, istenilen denklik elde edilir.

İddia: Kısıtsız domende demokrasinin hiçbir yapısı olamaz. Kısıt yoksa, diktatörlük ve demokrasi topolojik açıdan denktir. Diktatörce olmayan ve kısıtsız hiç bir sosyal seçim kuralı türetilemez. PK ile D arasında bir denklik oluşu *faşizmi burjuva toplumunun astarı* (tesviye edilmiş) olarak gören Frankfurt Okulu'nun tezi ile aynı manaya geliyor olabilir.

² Şahsen, bugünkü şartlarda, sosyalizmin ikna edici bir pozitif olduğuna inanmıyorum. Bu yüzden ve asgari program mantığıyla Türkiye'nin AB'ye girmesinin orta vadede tek çıkış olduğunu da düşünüyorum. (Düzelteyim: AB'ye girebilecek duruma gelmesi önemli, bir sebepten AB'ye ite kaka eklememesi değil. İspanya gibi olmalı: hakikaten girmeli.) Öte yandan, Solum asgari program denebilecek bir programı savunurken bile sağda olmasını önermiyorum ve bunun yararını anlamıyorum. *Solum adam gibi solculuk yapması topyekun kamulaştırmayı ve merkezi planlı sosyalizmi savunmasına bağlı değildir.* Öte yandan, Solum dinci gericilikle hangi (olmayan) "ortak demokrasi" zemininde buluşabileceğini görmekten acizim. Şu artık açıkça belli olmalı: solun sivil toplumculukla bir ilişkisi yoktur ve mevcut "sivil toplum" zaten tam da değişmesi zorunlu olan şeydir. (Ergo, *Birikim* çizgisine damgasını vurmuş olan düşünceler

ve entelektüel kaynaklar kanımca Türk solunun entelektüel hayatı için yararlı bir misyona sahip olamamıştır. Bu görüşlerde doğruluk payı olabilir, hatta tamamen doğru da olabilirler. Ama bu hatırı izleyerek sosyalist kalınabilmesini/olunabilmesini olanaklı bulmuyorum. Bu görüşlerin mantıki sonucunu sadece marksist sosyalizmin terki değil, tüm jakoben geleneğin de terkidir. Yani, aslında cumhuriyetçiliğin de terkidir ve burjuva demokrasisine götüren süreçlere de sahip çıkılmaması anlamına gelir. Bu düşünce hattı bir tür Amerikan tarzı laiklik veya bir tür libertarianizme cevap verebilir. Ama buna en Sosyalizm ne de Sol dememeliyiz diye düşünüyorum. Net bir liberalizmi bu görüşlere tercih ederim.) Değişecek olan şeye ne kadar uyum sağlanabilir. En fazla, değiştirmek için kök salmaya yetecek kadar. Evet sol parçalı bölüklü ya da toptan bir *inorganik değişim* projesidir. *Sol daima bir ölçüde tepeden iner* ve nüfusun bir kısmının desteği ile tüm toplumu değiştirir. Yani, jakobenizmi son derece olumlu bir anlamda kullanıyorum, *jakoben olmayan sol sol değildir*. Keşke Sol jakoben olacak küteselliğe ve güce erişebiseydi. Ayrıca, jakobenizm blankizm değildir: ama artık bu yol kapandığı için "aman, blankizme dikkat" demek bana gereksiz görünüyor. Bir kısım solcunun dinci gericilikle ilgili "hristiyan demokrat partiler gibi olurlar" şeklindeki illüzyonu da komik bile sayılmaz. Olmazlar: Sadece zor karşısında değişmeye açılmış gibi yaparlar. Sonunda gerçekten "değişmiş" olurlarsa bu ancak "tarihte zorun rolünü" iyice kavramalarıyla mümkün olabilir, daha önce değil. Türkiye'nin hiç bir kavgasını tam vermeden, bütün çelişkileri "idare ederek" Aydınlanmasını tamamlaması ise mümkün olmayacaktır. Ayrıca, bu tip temel/hayati konularda "sui generis" olunmaz. Batı'nın Aydınlanma ve Reform aşamaları *sonuna kadar* -başka tarihi koşullarda da olsa ve kendine özgü bazı dinamiklerin kısıtı altında (siyasal kültür gibi)- özünde aynen, *Batı'ya denk olarak*, yaşanacaktır ve bu mecburidir. İlkellik ve geriliklerden fazilet (virtue) çıkartmak mümkün değildir ve *dinci gericiliğe verilecek her tavizin yarından çalmak olduğu* unutulmamalıdır. Sentez gereği falan yoktur ve sosyalistler slavyofil benzeri pozisyonlara yerleşemezler. Sentez zaten aksak ve kısıtlı modernleşmenin bugün geldiği noktada fiilen -ve maalesef- istenmeyen bir dengede oluşmuş durumda. Ayrıca bir de mevcut sentezin

sentezini aramak gericiliğe kapıları ardına kadar açmak anlamına gelecektir.

Sosyalizmin şu an için tanımsız kaldığını düşünüyorum. Bu beni sevindirmiyor. Bu manada liberal falan da değilim. Ancak, neoklasik iktisat/analitik siyaset teorisinin illeri seviyedeki iktisat/siyaset öğrencileri için *marksizmden daha yararlı olduğunu* düşünüyorum. (En azından bana *marksizmin bu günkü halinden daha yararlı* görünüyor ve en azından marksistlerin bu teorik yapıyı daha iyi bilmelerini gerektiğini düşünüyorum.) Bu başka birşey. Solun tüm asgari çıpalarını aynı anda bırakması bambaşka birşey. Hele hele Solun jakobenizme karşı hissiyat içinde olması bambaşka bir şey ve olacak şey değil. Çünkü jakobenizm kitlel bir temele dayanır. Olmuyorsa olmuyordur: insanlar Solun benimsemiyorlarsa benimsemiyorlardır. *Burada sorumlu solculuk değildir. jakobenizm değildir, ittihatçılık veya kemalizm hiç değildir*. Gücsüz kalınca alfabeyi unutmak gerekmez. Solun anti-kemalizm gibi özel bir derdi olmamalıdır. "Bırakın toplum beş yüz senede nereye evrilirse evrilsin" demek de asla solculuk olamaz. *Solculuk organik teorilerle ve evrimci tasavvurlarla bağdaşmaz*. Sol, elbette ki, kemalist de değildir ve olamaz: olamaz ama Cumhuriyetin ve laiklik Solun öz malıdır, *Arrowian teoremlerde boğulabilen bir demokrasi ise Solun öz malı değildir ve asla olamaz*. Demokrasi ve Cumhuriyet bir yerde çelişiyorsa Sol Cumhuriyeti seçer ve Cumhuriyetin orjinal tanımına bağlı kalmasını sağlamaya çalışır. Özetle, sosyalizmin tanımsız kalması kanımca Solun haklı olduğu aşikar bazı tezlerini de terk etmesini hiç gerektirmez. Sol hiç değilse asgari programında dürüstçe direnebilmelidir. Bundan sonra sosyalizmin ne olup ne olmayacağını düşünürken asgari çıpaların tam Batıcılık/Aydınlanma mirasçılığı/laiklik olduğunu bir an bile unutmamak gerekir kanısındayım. Bu sosyalistleri kemalist yapmaz: kemalizm bunlardan ibaret değildir. Aslında kemalistlerin yeteri kadar laik olmadığı yerde sosyalistler tavizsiz laik (isteniyorsa, laikçi) olmak durumundalar. Öte yandan, laiklikte bile direnemeyenler gelecekte laiklik/ateizm dengesini hiç kuramazlar. Bu dengeyi kuramayan bir toplum ise potansiyel ortaçağı her zaman içinde taşımaya mahkumdur.

DÜZELTME

● Haziran-Temmuz 1998 özel sayısının 53. sayfasında soru soran katılımcının Ester Ruben olması gerekirken, dizgi hatası nedeniyle Besim Üstünel olarak yayınlanmıştır.

● Ağustos 1998 sayısının 28. sayfasında yayınlanan "Küreselleşen sermayenin Anayasası" adlı makaleyi yazan İ.Ü. İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Türkel Minibaş, Dizgi hatası nedeniyle M.Ü. İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi olarak yayınlanmıştır.

Düzeltilir, özür dileriz.

Genç İktisatçı'nın Meslek Rehberi

Daniel S. Hamermesh *

Çeviri: Ferda Halıcıoğlu **

Neredeyse tüm meslek lisans (Mastır+doktora) öğrencileri ve yeni doktoralı öğretim üyeleri asli işleri dışındaki konularda hayret verici bir saflık içinde bulunmaktadır. Ekonomi yüksek lisans programları araştırmanın önemini vurgulayan taslaklarla dolu bir sürü program yürütmektedir, fakat araştırma taslaklarının bir elmasının sert yönlerinin yontulması gibi bir hassaslıkla rafine edilmesi gerektiğini pek öğretmemektedir. Ben burada genç iktisatçılara mesleki yaşamlarında başarısızlığa itebilecek ve pot kırmalarına (faux pas) yol açabilecek konular hakkında kısa bir ders vermek istiyorum.

Eğer Ben Kendim İçin Yoksam, Benim İçin Kim var?

Bir akademisyen normalde 5.5 yıl içinde daimi kadroya geçebilir. Fakat tezinizi yavaş yavaş gözden geçirmeniz ve yayın yapma sürecindeki gecikmeler bu süreyi bir felakete dönüştürebilir. Bir çok üniversite araştırmacıların yayın yapmaya başlamakta çok ağır davranmaları ve yetersiz yayınlar nedeniyle daimi kadrolarını kullanmaktan kaçınmaktadır. Komite çalışmaları, derse hazırlanmalar ve öğrenci danışmanlıkları gibi işler öğretim üyelerinin çalışma çizelgelerinin çabukça dolmasına yol açmaktadır.

Bu nedenle doktora sonrası ilk yılınızda en azından tezinizden çıkaracağınız bir metni daha da iyisi tezinizin tamamını bir zarfla dergilere yollayıp hemen diğer araştırma konularına geçmelisiniz. Eğer kendini

zi araştırma disiplini içine sokmaz iseniz, araştırma ve yorum yapma gayreti içinde olmaz iseniz kimsede sizin için bir şey yapmayacaktır.

Genç ekonomistler çalışmalarını sunmakta oldukça sıkılgan ve çekingen davranırlar. Unutmayın ki iyi bir araştırma ender olarak inzivadayken yapılır. Herkesin gözünde deneyimsiz görünmek, müphem ve bilinmez biri olarak tanınmaktan daha iyidir. Sunuş yaparak araştırmanızı geliştirirsiniz. Ayrıca meslektaşlarınızla tanışırsınız dergi editörleri ve potansiyel işverenlerle olan vizyonunuzu geliştirebilirsiniz. Araştırmalarınızı seminer, profesyonel toplantılar ve konferanslarda sunun. Özellikle bu tür toplantılar genç insanlara kucak açarlar ve geniş izleyici grupları tarafından takip edilirler. Eğer böyle bir ortamda sunuş yapmak isterseniz, toplantılardan en az on gün önce makalenizi tartışmacılara ulaştırınız.

Bir ünlü ekonomist geçen makaleler nedeniyle bir çok akrabasını öldürmüş ve kusuru olmadığı içinde büyük bir şöhrete ulaşmıştı!

Makalelerinizi daha deneyimli akademisyenlere göndermekten çekinmeyin, fakat hiç bir yanıt gelmediğinde veya çok az bir tepki aldığınızda da umutsuzluğa kapılmayın. Makalelerinizi gönderirken alıcının ilgisini çekmek için küçük bir not da eklemeyi unutmayın. Makalenizi övücü yada alıcının ilgi alanını genişletmeye yönelik ya da diğer araştırmaları eleştirici bir mektup yollamayın. Bana bir makaleyle birlikte bir mektup da gelmişti. Mektupda "20 milyon Amerika'lı mı hatalı yoksa yazarlar mı tersini diyor?" cümle-

Neredeyse tüm meslek lisans (Mastır+doktora) öğrencileri ve yeni doktoralı öğretim üyeleri asli işleri dışındaki konularda hayret verici bir saflık içinde bulunmaktadır.

* Daniel S. Hamermesh, Michigan State Üniversitesi'nde ekonomi profesörü ve Massachusetts-Cambridge'deki National Bureau of Economic Research'de araştırmacıdır.

** Yrd. Doç. Dr. İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü.

*** Bu makalede, Journal of Economic Perspectives, Volume 6, Number 1-Winter 1992 sayısında "The Young Economist's Guide to Professional Etiquette" ismiyle yayınlanmıştır.

si vardı. Bu tür bir davranış ne saygı ne de ilgi görür. Bir doktora öğrencisi bana revize edilmiş makalesini yollayıp sonradan bunu makaleyi daha önceden yorumlayan başka bir deneyimli ekonomiste elektronik posta ile gönderip göndermeyeceğimi sordu. Yakın çalışma arkadaşlarınız ve meslektaşlarınız haricinde kimseden makale taslaklarınızı okumalarını istemeyin.

Bir önceki duruma dönersek, o deneyimli ekonomist daha önceki yorumları ile birlikte makaleyi geri yollamıştı.

Araştırmanızı sözel olarak sunarken, ana kural olarak sundu-

ğumuz makalenin literatüre katkısını belirtin. Genelde genç iktisatçılar zamanlarının büyük bir bölümünü literatür taramasına veya gereksiz matematiksel hava fişeklere ayırırlar. Ana fikrinize sadık kalın.

Sunuş sonrası belalı muhattaplarınızın sorularını cevaplamak için de sunuşlarınızı alabildiğine sade yapın. Sunuşlardaki 1.5 saatlik zaman yaptığınız araştırmanın önemini ve ne olduğunu anlatmak için yeterlidir.

Eğer başkalarının zamanını önemsiz şeylerle israf edersiniz başkaları da sizin zamanınızı israf edebilirler.

Bir makale taslağı yorumlar ve sunuş için ne zaman hazır hale gelir? Kendi kurumunuzdaki seminerler dışında (çünkü katılımcı arkadaşlarınız daha hoşgörülü olurlar) taslağı yayına sunmadan önce, bir sunuşunu yapmanızı tavsiye ederim.

Böylece makalenin kaba tarafları iyice yontulmuş olur hatta makaleyi daha da geliştirmek mümkün olur. Son aşamaya kadar beklemek ise diğer meslektaşlarınızla olan ilişkilerinizi formalitelere dönüştürür.

Yazılı ve sözlü yorumlara nasıl karşılık vermeli? Eğer yorumların aptalca olduğunu veya doğru olduğunu düşünüyorsanız cevap vermeyin. Bir doktora öğrencisinin yaptığı gibi detaylı bir yalanlama göndermeyin. Eğer yapılan yorum kısmen doğru ve bu tartışma sizin çalışmanıza ilave bir katkıda bulunacaksa yazılı bir cevap yollayın. Diğer yorumlar ve teşekkürler için onları tekrar görünceye kadar bekleyebilirsiniz. Genelde olduğu gibi seminerlerde yapılan ve konunun özüne yönelik mükümmeli ve salakça yorumlar için hemen teşekkür edilmeli. Görüş farklılığı her iki tara-

findan daha iyi anlaşılmasına yönelik ise faydalı, puan kazanmaya yönelik ise faydasızdır. En derin teşekkür makalenizin dipnotunda yer almalı ve makalenize katkıda bulunan kişileri zikretmelidir.

Makalenizin özüne yönelik önemli yorumlarda bulunan kişilere teşekkür edin, fakat onları haklı kılacak acemice ifadelerden kaçının. Eğer başka birinin çalışmasından yüklüce ve uygun bir şekilde yararlanmış iseniz bunu makalenizin dipnotunda veya başka bir yerinde belirtiniz. Bir dergi editörü, bölüm başkanının birine eser hırsızlığı (intihal) ile suçladığı bir akademisyeni sormuştu. Genç akademisyen intihal yapmamış, fakat bu şüphe bile eserinin ret edilmesine yol açmıştı. Eğer bu akademisyen entellektüel bir şük-randa bulunabilseydi, böyle bir şeyle karşılaşmıyacıktı.

Bunların dışında, dipnot sadece sizin ünvanınızı, bağlı olduğunuz kurumunu belirtmeli ve varsa araştırma için alınan desteğe teşekkür etmelidir.

Bir editörün sizin teşekkür ettiğiniz kişileri makaleniz için hakem olarak ataması çok güçtür. Bu nedenle bazı iktisatçılar stratejikselsel olarak bazı kişilere teşekkür etmekten kaçınmaktalar. Bazı iktisatçılar ise makalelerine hakem olabilecek kişilere teşekkür etmekte. "BU TÜR OYUNLAR OYNAMAYIN". Bu tür oyunlardan elde edilen kazançların bir değeri olmadığı gibi yakalanmanın potansiyel maliyeti de yüksektir.

Şimdi yararlı olduğunu düşündüğünüz yorumlar ışığında makalenizi tekrar gözden geçirebilirsiniz. Hiç bir editörün yayınlamak istemeyeceği ve ancak bir kaç hakemin okumak isteyebileceği 50 sayfa gibi uzun makalelerden kaçının. Yazı stiliniz size Pulitzer ödülü kazandıracak kadar iyi olmayabilir, fakat görüşlerinizi gölgeleyecek kadar da berbat olmamalıdır. (Bu konuda Mc Closkey, 1987 iyi bir rehberdir.)

Makalenizin yazım hataları ile dolu olmasına izin vermeyin. Bu durumda hakem kişi sizin çalışmanızın orijinalinin de özensiz olduğu kanaatine varabilir. Tüm sayfaların yerinde olup olmadığını kontrol edin. Hakemlik yaptığım çeşitli zamanlarda gönderilen makalelerin bazılarında sayfaların eksik olduğuna tanık olmuşumdur.

Bir çok dergide yer alan detaylı yazım talimatları için endişe etmeyin. Bu talimatlar son kabul aşamasında olan makaleler için geçerlidir.

Editörler derginin formatına uygun olmayan fakat okunaklı olan makalelere karşı ön yargılı değildirler. Dergi istemese bile makalenin bir özetini göndermek

faydalı olur. Bu yazının yazıldığı dergi hariç olmasına karşın, hakemli dergilerde iletişim akademik bir şekilde yapılmaktadır. Bu nedenle dergiler tüm makale yayın başvurularına açıktır. Bunlar arasında kaliteli bir dergi ile şansınızı deneyin. Kaliteli dergiler daha fazla okundukları için daha fazla ilgi çekerler dolayısıyla ilerdeki çalışmalarınıza daha fazla katkıda bulunurlar. (Slow, 1991). Bu dergiler daha

kaliteli hakem kullanırlar. (Hamermesh, 1991), dolayısıyla daha iyi yorumlar elde edersiniz. Ayrıca, en iyi 25 üniversitenin 40 bölümünden çoğu, önde gelen dergilerde yayın yapmayı daimi kadrolar için şart koşturmaktadır. Kaliteli bir dergiyi seçmenin profesyonel getirisi daha yüksektir. Fakat yüksek kaliteyi hedefleme stratejisi ise çok sabırlı bir kişiliğe sahip olmanızı da gerektirir. Çünkü bu önde gelen dergilerin kabul oranları yüzde 10 civarındadır.

Bu nedenle kafanızda bir "yayın sunma ağacı" ve makalenizi yayınlatabileceğiniz alternatif noktalar olmalıdır.

Ya makalenizin referanslarında yer alan makalelerin yayınlandığı bir dergiyi seçebilirsiniz ve böylelikle derginin ilgisini çekmiş olursunuz ya da deneyimli meslektaşlarınızın tavsiyelerine uygun bir dergiyi seçebilirsiniz. Dergilerin bazıları teoride, bazıları ampiriksel, bazıları ise her ikisinde de uzmanlaşmış olabilirler. Daha değişik kesimlere hitap edebilmek için son yıl içinde makalenizi yayınlayan ya da yayın için kabul eden dergilerden kaçının, derginin editörünün açıkça sizi yazı vermeniz için davet ettiği durumlar haricinde.

Bir meslektaşımın mesleğinin ilk yıllarda yaptığı gibi bir yayın kabul başvurusunun ardından ikinci bir makaleyi aynı dergiye yollamayın. Bu meslektaşım ikinci makalesini geri çekmesi için nazik bir şekilde uyarılmıştı.

Bazı disiplinlerin aksine (hukuksal çalışmalarda olduğu gibi) aynı makaleyi çeşitli ekonomi dergilerinde yayınlamak için göndermek kesinlikle doğru değildir. Editörün biri benim kendisine gönderdiğim bir



makaleyi başka bir dergiye de gönderip göndermediğimi sormuş, böyle bir şey yapmamış olmama karşın editör benim yazımı yayınlamayı ret etmiş ve böyle bir davranışın yasak olduğunu gösteren bir talimatname de yollayarak beni imalı olarak tehdit etmişti.

Yayın için gönderdiğimiz makaleyle birlikte bir ön mektup/kapak mektubu gönderebilir "ekteki...." "isimli ma-

kalenin" Review of Economic Nonsense isimli dergide yayınlanması için dikkate alınmasını talep edebilir ve makaleniz için bir yanıt beklediğinizi belirtebilirsiniz."

Eğer yayın teslimi için bir ücret ödenmesi gerekiyorsa bunu da ödeyin, ödediğinizi de mektubunuzda belirtin. Bunların dışında hiç bir şey gerekli değildir. Makalenizi ayrıca özetlemeyin, propagandasını yapmayın ya da editöre dergisini neden seçtiğinizi belirtmeyin ya da kişisel ve mesleki sorunlarınızı aktarmayın.

Hemen hemen tüm dergiler makaleleri aldıklarına dair bir posta kartını gönderirler. Benim bu kartı almadığım hiç olmadı. (Sadece benzer bir durum oldu o zaman da makalemi yayınlamak istemediğim bir derginin editöründen makalem için yorumda bulunmasını istemiştım.) Eğer bir ay içinde bir yanıt alamaz iseniz yazı işleri ile kontakt kurun.

Asıl bekleme, editörün yanıtı için olmaktadır. Ben üç hafta içinde (olumsuz) ve 13 ay sonra kadar ise (her nasılsa olumlu) yanıtlar aldım. Meslektaşlarım bazen ilk çalışmalarını için (olumlu veya olumsuz) 24 ay'a kadar beklemiş olduklarını bildirmekteler. Dört veya altı ay sonra dergi yazı işlerine mektup yazarak veya telefon ederek durumunuzu sorabilirsiniz. Bir çok durumda, editör problemin ne durumda olduğunu bilir fakat yavaş çalışan bir hakemden de yanıt bekliyor olabilir. Nadir olarak da makale kayıplara karışmış olabilir. Bir meslektaşım yazı gönderdiği bir derginin yeni editöründen iki yıl sonra bir yazı alır editörün makaleyi dosya dolabında bulduğunu makale için rapor istenen hakemin öldüğünü, kendisinde yazı-

yı bir gece okuyarak yayın için üzerinde bir değişikliğe gerek duymadan kabul ettiğini öğrenmişti.

Bir editör kendisine dört veya altı ay sonra makalenin akibeti sorulduğu için o makaleyi red etmez. (Fakat bir editör kendisine dört aylık bekleyişten sonra mektup gönderen bir yazarın "yorumlarımızın sakal bırakmasına izin veriyorum" şeklindeki serzenişini kınamıştı). Bense tanıdığım bir dergi editörüne yayın için yolladığım makalenin yıldönümünde bir doğum günü kartı yollamıştım. Daha sonra ise bu dergi yazımı kabul etmişti. Çok uzun editörel ara makalenin yayınlanmasını tehli-

keye sorabilir. Bir genç meslektaşım yazı gönderdiği derginin editörünü kızdırırım korkusuyla on ay yazısının akibetini soruşturmamıştı. Editör ise karar vermekte zorlandığını bu nedenle makalenin revize edilmesi gerektiğini bildirmişti. Makalenin yayın için yeniden gönderilmesi aylar sonra olmuştu. Fakat bu seferde yeni editör yazıyı hemence reddetmişti. Çünkü yeni editör konuyla ilgilenmiyordu.

İyi bir günde, editörden hakemlerin makaleniz için verdikleri raporların tamam olduğunu belirten bir mektup alabilirsiniz. En çok karşılaşılan 1. Tip mektuplarda olduğu gibidir. "Editörlerin çoğunluğu makalenizi tekrar görmek istemediklerinde çok ustaca davranırlar." Bu durumda şu gibi bir ifade olur: "Makalenizin yayınlanmasını haklı gösterecek bir bilimsel katkı mevcut değil." Bu durumda makalenizin o dergide yayınlanması imkansız gibi bir şeydir.

Eğer ki hakem yorumlarının editörü tamamen yanlış yönlendirdiğine inanıyorsanız (ret cevabı alan bir çok yazarın iddia ettiği gibi) ve editör özellikle hakem raporlarına göre karar vermiş ise, editörden yazınızın yeniden değerlendirilmesini isteyebilirsiniz. Buna rağmen çok dikkatli düşünün. Bir editörün ret için belirttiği spesifik bir neden yeniden başvuru için yeterli bir koşul değildir. Ve de genelde editörün ret için birden fazla nedeni olmaktadır. Bu nedenle yeniden değerlendirme istemek sizi gülünç duruma düşürebilir. Çünkü ilerde aynı dergiye yazı göndermek isteyebilirsiniz ayrıca dergiler denizinde daha bir sürü balık vardır.

İkinci tip mektup ise en çok karşılaşılan yorumu

içerir ve yayın için makalede yapılabilecek temel değişikliklerin bile çok yeterli olmayacağını belirtir. Burada örnekler değişik şekillerde olabilir. Ya "Makalenizin esaslı bir şekilde yeniden gözden geçirilmesini dikkate alabilirim fakat size herhangi bir söz veremiyorum. Benim hükmüme göre sizin mücadeleniz çok

çetin "ya da" The Journal of Economic Rubbish sizin makalenizi yayınlamayacaktır." "Raporların birinin olumlu olmasına karşın, yeniden başvuru yapmama olasılığını dikkate alırdım. Veya başka bir dergiye revize edilmiş bir şekilde göndermeyi düşündüm. "ya da" Eğer makalenizi eleştiriler ve hakem yorumlarına göre

***Yeniden kabul için başvuru,
hakemlerin kaprisleri ve editörlük
süresi dikkate alındığında, aynı
kalitedeki alternatif bir dergiye yazı
gönderip kabul edilmesini beklemekten
daha iyidir ve ayrıca kabul şansı
daha yüksektir.***

baştan yazarsanız, makalenizi gözden geçirebiliriz." gibi.

Makalenizi yeniden gönderme zahmetine katlanmalı mısınız? Sadece üçüncü tip mektup teşvik edici olabilir. Bir genç meslektaşım böylesine bir mektubun kesinkes bir ret olduğuna öyle inandı ki, yeniden başvuru için bir hayli ikna edilmesi gerekti. İyi bir kural olarak, kapı yüzünüze kapatılmamış ise ya da editörün önerilerini dikkate almış iseniz makalenizi yeniden gönderebilirsiniz. Yeniden kabul için başvuru, hakemlerin kaprisleri ve editörlük süresi dikkate alındığında, aynı kalitedeki alternatif bir dergiye yazı gönderip kabul edilmesini beklemekten daha iyidir ve ayrıca kabul şansı daha yüksektir. Ayrıca eğer bir "sunuş ağacı" yaptıysanız alternatifinizin niteliği daha düşük olacaktır. Sadece ikinci tip bir mektup aldığınızda yeniden başvuru için tereddüt etmelisiniz.

Daha az görülen Üçüncü tip mektup ise yeniden başvuruyu teşvik eder fakat çok önemli ölçüde revizyon gerektiğini belirtir. "Lütfen bir revizyon yapınız ki şu konuları içersin. Bu konuları hakem raporlarını aldıktan sonra tekrar kontrol edeceğim ve sonra karar vereceğim" gibi.

Dördüncü tip mektup ise derginin makalenizi basmaktan mutlu olacağını herhangi bir revizyon veya editörel bir değişiklik istenmediğini bildirir. Bu tür olanı ise çok nadirdir. Birinci tip ve İkinci tip mektuplara yanıt olarak dergilere yazmadan önce en az bir hafta bu mektupları içinize sindirmeye çalışın.

Sonra, eğer editör veya hakemler yorum yapmışlar ise ve siz de bunların yararlı olduğunu düşünüyor

iseniz, bunları da yanıtlarınıza yansıtın. Bir çok durumda vicdan sahibi bir editör veya yardımsever bir hakem makalenin iyileşmesi için öyle potansiyel noktalara değinirler ki, sizin düşündüğünüzden, çok daha faydalı olurlar. Makalenizi sıradaki ikinci bir dergiye gönderin ve tekrar beklemeye başlayın. Unutmayın editörel ve hakemsel işlemler oldukça tesadüfidir. Dolayısıyla bir ret cevabı makalenin niteliği hakkında kesin bir bilgi vermekten çok uzaktır. Bir çok meslektaşımın ilk ret cevabından sonra şevkleri kırılmıştır. Fakat bazılarının makaleleri ise daha objektif gözlemcilerinin de belirttiği gibi ret edilenlerle aynı kalitede olmalarına rağmen yayınlanmıştır. Eğer ikinci dergiden de ret cevabı alırsanız, zaman kaybetmiş biri olarak ne yapabilirsiniz? İki ret bir makalenin kötü olduğunu göstermez, fakat üç ve özellikle de dört ret çalışmanızda ciddi olarak bir yanlışlık olduğunu gösterir. Bu durumda ya makalenizin tamamını yeniden revize etmelisiniz, yada makalenizi acısız ölüme terk etmeli yeni dosya dolabına kaldırmalısınız. Bir çok iktisatçı sürekli retlerden sonra makalelerini gömmekteler. Bu sorun daha az kötü makale yazmakla veya hakemsiz dergilere yazı göndermekle değil, deneyimle azalmaktadır. (Hakemsiz dergiler de dosya dolaplarından çok farklı şeyler değildirler.)

Varsayalım ki, çalışmamız yeterince iyi idi. Ya da yeterince şansımız var idi ve dergiden kesinkes bir ret almadınız. Birkaç hafta hakemlerin ve editörün yorumları üzerinde derin derin düşünün.

Unutmayın ki yeniden yayın için çabukça verilen yanıtlar halden anlamayan bir editör nedeniyle ya ters tepki yaratabilir ya da aynı editör yeni başvurunuz şimdi daha iyi anlaşıldığı gibilerden bir tavırla yeni başvurunuzu da ret edebilir.

Bir editörün belirttiği gibi yeniden başvuru bir yıldan fazla zaman sonra yapılmış ise de makale dikate alınmaz.

Sizin hakemlerin yanlış olduğuna kanaat getirmeniz haricinde yeniden başvuru esnasında hakemlerin ve editörün önerdiği tüm temel değişiklikleri yapmalısınız. Eğer bir yanlışlık olduğunu düşünüyorsanız, yeniden başvuruda detaylı bir açıklamayla bunları makalenize eklemelisiniz. Küçük değişiklikler içinse, değişikliklerin makalenin kalitesini düşürmemesi şartıyla, editörün ve hakemlerin gönülleri okşayıcı düzeltmelerde bulununuz.

Bu durum dipnot atıflarını yapmaya doğru ilerlediğinizi gösterir. Eğer iki hakem birbirine tezat önerilerde bulunmuşlar ise hangisinin doğru olduğunu siz

bulmalısınız. Yeniden başvuru mektubunda ne yaptığınızı ve nasıl yaptığınızı açıklamalısınız.

İlk başvuru ve yeniden başvuru arasında makale konunuz ile ilgili çok mükemmel bazı noktalar keşfetmiş olabilirsiniz. Yeniden başvuru bu ilave bilgileri eklemek için bir davet olabilir mi? Şeytana uymayın. Küçük değişiklikleri yeniden başvuru mektubunuza ekleyebilir ve böylece makaleniz yayına kabul edilebilir. Fakat eğer yeni çalışma eskisine göre oldukça farklı ve yoğun ise bu durumda makaleniz yeni makale kapsamına girer Editörler ve hakemler bir yayının boyutunu genişletmeye yönelik gizli hareketleri materyal ekleme olarak algılar ve negatif tepki gösterirler. Yeniden başvuru mektubu yapmış olduğumuz tüm temel değişiklikleri özetlemeli ve onları haklı kılmalıdır. Editörün karar vermesinde kişisel hakemlerin yorumları da etkili olur. Hatta bir dergi her hakem raporunu ve yazarın mektubunu numaralandırıp bir anahatar olarak birarada kullanılmasını önermekte. Yeniden başvuru mektubunda "Revize edilmiş makalenin akibetini bekliyorum" gibi bir final cümlesi dışında bir şey yazmanıza gerek yoktur. Mektupların iki sayfayı geçmemesi genel olmadığı halde, özellikle makaleye vurgu yapan çok daha uzun mektuplarla da karşılaşım.

Hakemler hakkında uluorta yorumlarda bulunmayın. Çünkü hem bu tür yorumları haklı gösterecek bir şey mevcut değildir, hem de editör mektubunuzu revize edilmiş müsveddelerle beraber aynı hakemlere yeniden yollayabilir. İkinci. tip ve Üçüncü. tip yeniden başvurularda ise ya hiç birine ya da bazı hakemlere tekrar müracaat edilmez. Ender durumlarda ise İkinci. tip yeniden başvurularda yeni hakem istenebilir.

İkinci kez bekleyişiniz editörden belki de ilave hakem raporlarını da içeren başka bir mektup almanızla bitecektir Eğer editör ve hakem raporları sizin revizyonunuzdan tatmin olmuşlar ise, mektup makalenizin yayına kabul edildiğini teyit eder. Fakat genelde olduğu gibi, yeni bir revizyon daha istenebilir. Ya da makaleniz ret edilebilir. Bu durumda ya makalenizi acısız ölüme terk eder ya da başka bir dergiye gönderirsiniz.

Aynı yöntem (etiquette) ikinci yeniden başvuruda da geçerlidir. Ve önerilen değişiklikler daha küçük kapsamlıdır. Ya bu işlemler sizi hiçbir yere götürmüyorsa? Bir editör, iki de olumlu hakem raporunu mektubuna ilâştirerek bir meslektaşımın yeniden başvuru yapmasını istedi. Yeni başvuru sonucunda üçüncü bir hakem olumsuz rapor verdi. Editör yeni bir başvuru istedi. Bu sefer dördüncü hakem teşvik edici

bir rapor verdi ve yeniden başvuru yapmasını önerdi. Son hakem ise yeniden başvuruyu kaba bir raporla ret etti.

Nadiren de olsa eğer makalenizin yayınlanmaya doğru gitmediğini görürseniz, editörden makalenizin kesin olarak yayınlanıp yayınlanmayacağını sormalısınız. İkinci başvuruda açık bir cevap alamadıysanız bu editörün iyi bitirecek (coup de grace) bir yüreğe sahip olmadığını gösterir. Bu durumda makalenizi başka bir dergiye göndermekte fayda vardır.

Editör makalenizin derginin yayın formatına göre düzeltilmesi durumunda yayın için kabul edildiğini bildirebilir. O noktada veya daha önce de editör biçim değişiklikleri önerebilir ve derginin formatlarına uygun bir şekilde makalenin yazılmasını isteyebilir. (Talimatlar genelde mektuba eklenir.) Biçim şartlarına daima tam olarak uyun. Bilgisayarla bu işlemler kolayca yapıldığı için yan çizmeniz için bir mazeretiniz yoktur. Ve böylelikle derginin yazı işleri ile de iyi bir ilişki kurma fırsatı yakalamış olursunuz.

Makalenizi son biçimde dergiye ulaştıran mektubun kapak kısmı istenilen değişikliklerin yapıldığını belirtmelidir. Bu arada, editörden makalenizin ne zaman yayınlanabileceğini, ne zaman dizgi tavasını alabileceğinizi ya da sayfa tashihlerini alabileceğinizi sorun. Yayın son kabulden iki ay sonra olabileceği gibi iki yıl sonra bile olabilir. (Yohe, 1980). (İktisat mesleği diğer katı bilimlere göre malesef çok yavaş.) Bundan sonra dergiyle olan ilişkinizde (birkaç dergi sizin edilmiş müsveddeleri tashih etmenizi isteyebilir) tashihleri kontrol etmeniz gerekecektir. Bu gibi durumlarda tüm dergiler isteklerinin hemen yerine getirilmesini isterler. Bu isteklerine yerine getirmeniz makalenizin dergide yayınlanma şansını tehlikeye atmaz, fakat sizi sorumsuz biri yerine koyar.

DİZGİ LEVHALARINI DİKKATLE OKUYUN! Bir basım evi "Diğer bir kişi müsveddeyi sesli olarak yavaş bir biçimde okurken siz de tashihleri okumalısınız. Eğer bu mümkün değilse siz kendiniz müsveddeyi kelime kelime okuyarak tashih yapmalısınız" diye öneride bulunmakta. Bir meslektaşım New York Jetlerine referans vermişti, fakat dizgileri iyi tashih edilmediği için New York Soytarları olarak çıktı.

Özellikle matematiksel kurallara ve yer değiştirmele-re, tablolardaki ara ve sütunlara dikkat edin.

Dizgi levhalarını kontrol ederken makalede değişiklik yapmaya kalkışmak hiç de uygun olmaz. Birçok dergi böyle bir değişikliğin ağır sonuçları olabileceğini ve bu durumda sizin de bu maliyetlere katlanmanız gerektiğini size bildirirler. Ayrıca derginin teklif ettiği tıpkı basımları almayın. Yüksek kalite fotokopi çağında onlar pahalı şeylerdir. Dizgi levhalarını kontrol edip, gerekli formları doldurduktan sonra paketi hemen dergi ofisine geri yollayın ve birkaç ay sonra makalenizin basılacağını ümit edin. Makaleniz basılınca yeteri kadar fotokopi yaptırıp faydalı yorumlarda bul-

lunanlara ve mesleğinizdeki diğer insanlara verin ki, onlarda belki ilgilenirler yada basılmış diğer eserlerinizden faydalanabilirler.

Eğer Ben Bir Tek Kendim İçinsem, Ben Kimim?

Genç bir akademisyen olarak size bile diğer üniversitelerden ve yüksek lisans kurumlarından taslak halinde makaleler gönderilebilir. Gönderilen makalelere söyleyebilecek özel bir bilginiz yoksa hiçbir yorum yapmak zorunda değilsiniz. Eğer size gelen makalelerin hiç birine söyleyebilecek bir sözünüz yoksa o zaman sizi bu meslekte tutmayı haklı gösterecek yeterli bir ilginin olup olmadığını sorgulamalısınız. Eğer yorumlarınız tamamen önemsiz değilse yazar ile konuşmak için, telefon etmek için ya da mektup yazmak için yeterince zaman ayırmanız faydalıdır. Yazarların çoğu, az da olsa, makaleleri için esaslı yorumlar elde ederler, fakat küçük yorumlar ise çok nadir görülür.

Eğer araştırmanızın faydalı öneriler seli yaratacağına inanmıyorsanız, diğerlerine yardım etmek sermayenizi çoğaltmak için tek yoldur. Böylece kendi kabuğunuza da sıkışıp kalmamış olursunuz. Soğuk ve acımasız bir dünyanın içine girdikten sonra, hiç kimsenin hatta tez danışmanınızın bile sizin araştırmanıza ilgi göstermesini bekleyemezsiniz. Bütün ortak entellektüel toplumsal yardımlaşmalar kalıcı ilişkiler yaratır. Sınıf arkadaşlarımla veya meslektaşlarımla hiç yapmamış olmama karşın, ben ve diğer bir şahıs 20 yıldan fazla bir süredir, birbirlerimizin eserlerine yorumlar yapıyoruz. Hangimiz, ilk adımı attığımızı bizde bilmiyoruz, fakat en azından ben onun yorumlarımdan oldukça faydalanıyorum.

Seminerlere katılmak da diğer bir mütakabiliyet durumudur. Eğer siz diğer insanların sunuşlarına katılmıyor iseniz onların da sizin seminerlerinize katılmasını beklememelisiniz. Seminerler araştırma sonuçlarının özümlemesi, yeni fikirlerin ortaya çıkarılması ve çalışmalarının nasıl sunulmasını öğretmesi bakımından çok yararlıdır. Ayrıca ekonomistler sözel tartışmaları severler ve tartışmalı seminerler katılımcıların iktisadi düşüncelerinin geliştirilmesine yardımcı olurlar. Bazı ekonomistler şöhretlerini bu tür seminerlerde yapmış oldukları yorumlara borçludurlar ve bu yolla elde edilen şöhretin etkisi yazılı eserler yoluyla elde edilen şöhretin etkisinden çok daha fazladır.

Bir genç ekonomist seminerlerde ne kadar konuşmalı? Sunuştan sonra sunucu ile yapacağımız özel görüşmelerde ufak cebirsel ve istatistiksel hataları düzeltebilirsiniz. Fakat ağzınızı açmadan önce birkaç saniye bekleyin. Çünkü aptalca sürekli müdahaleler sizi bir ahmak durumuna düşürebilir. Parlak genç bir iktisatçı başka zamanlarda sürekli yorumlar yapmasına karşın seminerlerde çok az yorum yapmakta, fakat bu yorumlar da sunucunun elde edebileceği iyi yorumlardan biri olmaktadır. Yanlış ve aptalca yapılan sunuşlara gösterilen tolerans akıllıca düzeltilen yorumların yüzdesi ile doğru orantılıdır.

Hakemlik yapmak diğer araştırmalara yönelik ciddi bir iştir. Tanınmaya başladıkça hakem olmanız için artan oranda istekler gelmeye başlayacaktır. (Bir editör size hakemlik yapmanız için bir makale gönderir ve hakemliğiniz olmadan makalenin bu dergide yayınlanma şansının çok düşük olduğu gibi imalı bir tehditte bulunabilir.) Editörlerin çoğu bir veya birkaç ay içinde bazıları ise ayrıca mali bir destek vererek yorumda bulunmanızı isteyebilirler.

Bir çok editör sizden makale sahibine de bir rapor ve mektup göndermenizi bekler. Hiç bir zaman için genç bir iktisatçı işlerinin yoğunluğu nedeniyle hakemlik işlerini geri çevirmemelidir. Çünkü hiç kimse sizden diğer akademik işler bataklığına saplanmanızı beklememektedir. Bir çok üniversite bu tür hizmetlerin yapılmasını arzular ve bunların yapılmasını ödüllendirir. Fakat makalenin konusu size çok uzak ise bunu belirten bir mektup ile editöre iade ediniz. Ayrıca aklınızda başka biri varsa onu hakem olarak önerebilirsiniz, böylece editöre akademik sorumluluğunuzun geliştiğini de göstermiş olursunuz.

Eğer size gelen bir makaleye başka bir dergi içinde hakemlik yaptıysanız, makaleyi editöre iade edin ve durumunu sorun. Makale sizin yorumlarınız ile dü-

zeltilmiş olsa bile siz bu çift taraflı tehlikeli oyunun bir parçası olmayın. Eğer hiç kimse sizin yaptığınız yorumları yapma kabiliyetinde değilse, bu durumda editör makaleyi hiç kimsenin ilgisini çekmeyeceği gerekçesiyle ret edebilir.

Bir makale için hakemlik yapmaya karar verirseniz, yorumlarınızı süratle yapın. Makul olmamasına karşın iki ayı geçen gecikmeler görülmektedir. Sadece en parlak genç iktisatçılar bu gevşekliklerinden dolayı kendilerini editöre ve yazı işleri kuruluna sevdirebilirler. Yorumlarınızın yayına kabul kararı üzerinde hiç bir etkisi de olmayabilir. Çünkü editörler yazarlarının önemsiz hatalarına rağmen yüksek kaliteli makaleleri yayınlamak için can atmaktadırlar. Fakat yorumlarınız editörün yayın yapma arzusunu ortaya çıkarabilir. Bir makaleye hakemlik yapmak ne zaman kaybı ne de baştan savmak demektir. Makaleye ayıracağınız zaman sizin konuya olan ilginize ve konunun zorluğuna bağlıdır. Bu makale için yaptığınız yorum sıkça yazılmış bir sayfa olsa bile, raporunuz sizin makaleye yeterince ilgi göstermediğinizi ortaya koyacaktır.

Raporuzunu yazarken (yazarın da görebileceği) ya makalenin özünü belirten bir özet ile başlayın ya da hemen temel yorumlarınızı, eleştirilerinizi ve önerilerinizi yazmaya başlayarak işe koyulun. Sonra spesifik, ve tartışmaları belirtin. Bulunan hatalar çalışmanın özünü etkilecek ölçüde olmasalar bile, matematiksel ve ekonometrik yanlılıkları belirtin. Eğer makalenin ret edilmesini önerir iseniz yazarını uygun bir yöntemle haberdar etmeniz iyi olur. (Belki yazara makalelerini başka bir dergide yayınlamasını önerebilirsiniz). Editöre iade edilen iyi bir müsvedde halindeki makaleyi ret ediyorsanız bunu nazikçe belirtin. Bunun dışında aşırı ifadeler yani "..... yaramaz dünyada parlayacak bir belge" gibi, bir şey yazmayın.

Hakemliğin temel amacı araştırmanın kalitesini yükseltmektedir. Yapıcı yorumlar negatif olarak ifade edilirse dikkate alınmazlar.

Bir kan davası güder gibi yorumlarınızı diğer araştırmacılara karşı kullanmayın. Daha önce sizin eserlerinizi eleştiren iktisatçıların eserlerine hakemlik yapmanız istendiğinde, tezat görüşleri olan yazarlara

Hakemliğin temel amacı araştırmanın kalitesini yükseltmektedir. Yapıcı yorumlar negatif olarak ifade edilirse dikkate alınmazlar.

ve size nahoş olan yazarlara bile karşı şeytana uymayın, buna karşı direnin. Yazarın ahlak ile ilgili mesnetsiz yorumlarda bulunmayın. Böyle bir yorum geçmişte hakemin birini mahkemelik etti. Hakemliğin ötesine geçmeyin bazı iktisatçıların yaptığı gibi makaleyi yayından men ettirmek için editöre sizden istenmeyen mektuplar göndermeyin.

Editöre göndereceğiniz mektup (tekrarlamadan) kısaca makalenin temel problemlerini, olumlu yanlarını ve literatüre katkılarını ortaya koymalıdır. Ayrıca makalenin büyük ölçüde revize edilse bile yayına uygun olup olmadığını belirtmeli. Retlerin büyük çoğunluğunun kapak mektuplarında şu ifadeler yer alır: "Makalenizde hiç bir yanlış olmamasına karşın makalenizin orjinal noktası böyle bir dergide yer alamayacak ve herkesin dikkatini çekemeyecek ölçüdedir." Editörlerden, hakemlerin olumlu gibi görünen raporlarına karşın birinci tip bir mektup alırsanız, bu ifadeyi aklınızdan çıkarmayın.

Eğer editör makaleyi hangi araştırma çerçevesinde kullanması konusunda deneyimsiz ise kapak mektuplarında açık sözlülük çok önemlidir. Eğer makaleye ret veriyor iseniz bunu açık ve net bir şekilde yapın. Bir meslektaşın yaptığı gibi: "Makalenizin çok kötü olduğunu belirtmeliyim." Kendi çalışmalarınızı ilgilendiren stratejik yorumlarda ve spekülasyonlarda bulunmayın. Böyle bir durumda makalenin yayını sizin çalışmalarınıza olan ilgiyi azaltabilir.

Bazen de yeniden başvuran makalelere yeniden hakemlik yapmanız gerekebilir. Eğer yazar çok önemli materyaller eklememiş veya gerçekten büyük hatalar yapmamış ve de siz bunları daha önceki orjinal metinde görmemiş iseniz yorum ve eleştirileriniz daha önceki yorumlarınızın takibi şeklinde olmalıdır. Aksi takdirde yayınlanması mümkün olmayan bir makaleyi hakemlik yoluyla teşvik etmiş olursunuz ki, bu da yazara karşı yapılmış bir haksızlık olur.

Bir Kaç Genel Kural

Bir, düşmanca davranmayın: İnsanların okudukları, duydukları ilginç fikirlerini düzeltmek için ilgi gösterin. Düşmanlık fikirlerinize olan ilgiyi azaltır ve dinleyicileriniz fikirlerinizi özünden ziyade sitiliniz üzerinde yoğunlaşırlar.

İki, hazır olun ve sesinizi duyurun, itici olmadan ısrarcı olun. Her yıl yaklaşık 800 ekonomi doktorası (A.B.D.'de) verilmektedir. Fikirlerinizi yaymadığınız sürece çalışmalarınızdan kimsenin haberi olmayacaktır.

Sonuncusu ve en önemlisi ise Altın Kural'dır. Yani genç iktisatçılar için mesleki rehber: size nasıl davranılmasını istiyorsanız sizde diğerlerine öyle davranın.

Kendi üniversitemdeki ve diğer üniversitelerdeki yüksek lisans öğrencileri ve bazı meslektaşlarım bu yazı için bana çok faydalı önerilerde bulundular ve çok sayıda anekdot aktardılar. Özellikle Thomas Klier ve Michael McPherson'a minnet borçluyum. Bu rehberin hazırlanmasında Endonezya'nın Yogyakarta şehrinde bulunan Gadjah Mada Üniversite çalışanları bana mükemmel bir çalışma ortamı sağlamışlardır.

Referanslar

Hamermesh, Daniel, The Appointment-Book Problem and Commitment, with an Application to Refereeing, unpublished paper, Michigan State University, 1991.

McCloskey Donald, The Writing of Economics. New York: Macmillan, 1987.

Siow, Aloysius, "First Impressions in Academe", Journal of Human Resources, 1991, 26,236-255.

Yohe Gary, "Current Publication Lags in Economics Journals," Journal of Economic Literature, 1980,18,1050-1055.



T.C. Üniversitelerinde Dört Öğretim Elemanlı Bir Grupta Yaz Okulu Ders Saati Ücret Belirlemesi

Mustafa AKAL *

Özet:

Bu çalışma T. C. üniversitelerinde öğretim elemanlarına saat başı ücret belirlenmesine yönelik bir model ve formül sunarak adaletsiz ücret ödemelerine bir alternatiftir.

1. Giriş

Türkiye'de üniversitelerde öğretim elemanlarına saat başı ödenen ücret hem üniversiteler arasında hem de aynı öğretim sınıfının öğretim elemanları arasında farklılıklar göstermektedir. Öğrencilerden fakülte ve yüksek okullarda saat başı standart bir ücret alınsa bile aynı sınıfın öğretim elemanına ödenen saat başı ders ücreti derse katılan öğrenci sayısı ile tam doğrusal bir ilişki göstermektedir. Yani bir saat başına 10 kişilik bir sınıfta bir öğretim elemanı 100 birim TL. lik bir ücret alıyorsa 20 kişilik bir sınıfta aynı gruba ait öğretim elemanı 200 birim TL. lik iki katı bir ücret alabilmektedir. Burada adaletsiz ödeme şekli ortaya çıkmaktadır. Aynı zamanda bir dersin öğretim elemanı bu gibi uygulamanın farkında olan birisi olarak kendi inisiyatifi doğrultusunda olabildiğince öğrenciyi bütünlemeye bırakabilmekte ve büyük kazançlar elde edebilmektedir. Üniversiteler bu duruma göz yummaktadır. Diğer yandan önemli bir farklılık da yaz okulu ders ücretleri ek ders ücretleri hesaplamasında Türkiye geneli maaş katsayısı için öğretim elemanlarına uygulanan katsayılardan farklı olmaktadır. Bu uygulamalarda Türkiye memur maaş katsayılarının da dışında olmakla birlikte bazı öğretim gruplarının avantajına yönelik olarak aşırı, dengesiz

ücret ödemelerine de sebep olmaktadır. Resmi gazetede yayınlanan sınırlamalarla bu duruma biraz dur denmesine rağmen bir üniversitede bir yaz okulunda bir öğretim elemanına ödenecek ücretin belirlenmesi hala belirsizliktedir ve üniversiteden üniversiteye farklılık göstermektedir. Türkiye genelinde memur maaş katsayılarına başvurularak ve normalleştirme tekniği ile öğretim elemanlarına ödenecek saat başı ücretler üniversite maaş katsayısının belirlenmesi Türkiye Devlet Üniversitelerinde belirli bir kural içerisinde genel bir ücret ödenmesi yapılabilir ve buradaki katsayı da Türkiye geneline uygulanmalıdır. Bu çalışmada öne sürülüp getirilen bir model ve formülle konuya çözüm getirilmeye çalışılacaktır.

2. Model

Y_1 =Üniversite'nin "i" fakültesinden ya da yüksek okulundan sağlanan brüt gelir.

y_i =i okulundan sağlanan brüt gelir=i okulundaki saat başı ders ücreti x Toplam kredi sayısı x 14 hafta x Öğrenci sayısı.

$$Y_1 = P_{b1} \times K_{T1} \times 14 \times N_1$$

Y =Üniversiteye Yaz Okulundan; "i" okullarından (Y_i 'lerden) Sağlanan Toplam Brüt Gelir.

$Y = \sum Y_i$, $i=1,2,3,...,j,...,n$, buradaki "n" n tane yüksek okul yada fakülte olduğunu ifade eder. J ise j fakültesi yada yüksek okuludur.

Resmi Gazete'nin 1998 Yılı Mali Bütçe yaz okulu uygulama talimatına istinaden:

* Yrd. Doç. Yazar Sakarya Üniversitesi öğrenci işlerine sağladıkları verilerden dolayı teşekkür eder. Sakarya Üniversitesi, İİBF, Esentepe Kampüsü, Adapazarı, 54040)

$t=0.3$ olarak endüyük para tutma oranı olarak belirlenir

Y_d =Üniversitede Yaz Okuluna katılan Öğretim elemanlarına ödenebilir gelir olarak tanımlanır. Bu gelirin yaz okulu amacıyla yolluk, sınav ücretleri ve diğer masraflar içermediği varsayılabilir. Burada esas olan "t" nin ayarlanabilir olmasıdır, dolayısıyla da tutulacak ve ödenecek para miktarları ayarlanabilir. Bu durumda Y_d ,

$Y_d=(1-t) \times Y$ olarak hesaplanır. $Y_d=(1-0.30) Y$ olabilir.

Bu harcanabilir gelirin yaz dersleri öğretimine katılan öğretim grupları arasında paylaştırılması ise bu elemanların öğrettiği kredi sayısına ve her bir saat ücreti için her bir gruba (havuzdaki öğretim üyesi gruplarına) verilecek birim ücretle hesaplanır. Bu ödenebilir gelir profesörlere ve diğer elemanlara verilecek ders ücretini hesaplamak gerekiyor (yada belirlemek).

Dört farklı öğretim grubunun hepsinin katılması halinde

$$KT_i = \sum K_{f_i} + \sum K_{ç_i} + \sum K_{d_i} + \sum K_{m_i}$$

KT_i =Üniversitede dönem boyunca öğretilen toplam ders saat sayısı (Fakülte ve yüksek okullar bazında)

K_{f_i} =Profesörlerin "i" okulunda öğrettiği toplam ders saat sayısı

$K_{ç_i}$ =Doçentlerin "i" okulunda öğrettiği toplam ders saat sayısı

K_{d_i} =Yardımcı Doçentlerin "i" okulunda öğrettiği toplam ders saat sayısı

K_{m_i} =Okutmanların "i" okulunda öğrettiği toplam ders saat sayısı

ve

$$KTE = \sum K_{f_j} + \sum K_{ç_j} + \sum K_{d_j} + \sum K_{m_j}$$

KTE =Üniversitede dönem boyunca öğretilen toplam ders sat sayısı (Öğretim elemanları bazında)

K_{f_j} =J Profesörünün üniversitede öğrettiği toplam ders saat sayısı

$K_{ç_j}$ =J Doçentin üniversitede öğrettiği toplam ders saat sayısı

K_{d_j} =J Yardımcı Doçentin üniversitede öğrettiği toplam ders saat sayısı

K_{m_j} =J Okutmanın üniversitede öğrettiği toplam ders saat sayısı

Olarak tanımlansın. Herhangi bir üniversitede maaş katsayısı bulunmasında öğrencilerin aldığı toplam ders saatı ile öğretim elemanlarının aldığı toplam ders saatı özdeşliği tanımlanmalıdır. Bu özdeşlik

$KT_i = KTE = KT$ olarak tanımlanır.

KT =Üniversitede Yaz Okulunda öğretilen toplam denge ders saatı sayısı olarak tanımlanır. Bu rakam üniversite maaş katsayısı hesaplanmasında kullanılır.

Resmi Gazete'nin 1998 MYBUT Yaz Okulu Tebliği'nde aşağıdaki ücret belirleme sınırlamanın zorunluluğu hesaplamalarda kabul edilmek zorundadır. Herhangi bir üniversitede Yaz Okulu'ndan sağlanan harcanabilir gelirin (Y_d) en azından maliyetini karşılayacağı varsayımı ile yasal ücret değerleri aralıkları aşağıdaki gibi belirtilebilir.

P_f =Profesörün ders saat ücreti, $1.746,000 < P_f < 8,730,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

$P_ç$ =Doçentin ders saat ücreti, $1,455,555 < P_ç < 7,275,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

P_d =Yardımcı doçentin ders saat ücreti, $1,164,000 < P_d < 5,820,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

P_n =Okutmanın ders saat ücreti, $931,200 < P_n < 4,565,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

(Üst limitler brüt ders ücretinin beş katıdır).

Gibi tanımlama ve eşitsizliklerden hareketle üniversitede öğretim elemanına saat başı net ders ücreti yada maaş katsayısı (P)

$P = Y_d / KT$ olarak belirlenir.

Modelin anlamlılık kazanması için kısa bir açıklamaya ihtiyaç vardır: Bu durumda P_f 'in, $P_ç$ 'nin, P_d 'nin ve P_n 'nin P 'den büyük, eşit ya da küçük olabileceği söz konusu olabilir. Bu ücretler belirlenen bir katsayı dahilinde hesap edilir. Bu katsayı belirleme subjektif olabileceği gibi bazı hesaplamalara göre de yapılabilir. Subjektif bir ücret belirlemenin sonucunda ders başı verilecek ücretler en üst sınırı aşabilir. Bu durumda aşan miktarlar diğer üst limite ulaşmayan gruplara aktarılır. Öğrenci sayısının fazlalığından yada ders verme ücretlerinin yüksek olmasından dolayı üst limitlerin aşılması söz konusu ise saat başı alınacak ders ücretinde yada öğrenci katılımlarında ters yönde ayarlamalar yapılarak P_f , $P_ç$, P_d , P_n eşitsizlikleri dahilinde "P" eşitliği sağlanır. Eğer $P_f > 8,730,000$ ve diğerleri üst limitlerden küçük ise profesörlere öde-

nebilecek olan miktar diğerlerine eşit ya da farklı kat-sayılarla aktarılabılır.

Fakat bu dördünün ortalaması, YD'nin tamamının dağıtılması halinde P'ye eşit olma zorunluluğunu taşır. Bu aynı zamanda bu yukarıdaki birim fiyatların orta-lamasının "P" olacak şekilde ayarlanması demektir. Eğer her bir öğretim grubuna verilecek birim ders saati ücreti aynı kabul edilirse $P_f=P_c=P_d=P_n=P$ eşitli-ği ücret belirlenmesinde dikkate alınıyor demektir. Eğer $P_f=P_c=P_d=P_m=P$ olarak belirlenirse her bir öğ-retim grubu ve elemanına ödenecek tutar her bir gr-u-bun toplam kredi içerisindeki katılım payına orantılı olacaktır. Ve $Y_d=P \times K_T$ sonucuna ulaşılır. Bu ise yaz okulu öğrencilerinden sağlanan öğretim üyelerine ödenebilir gelirdir. Bu ortalama ücretten hareketle $4P=TP$ gibi dört grubun tamamına verilen toplam bir net maaş katsayısı belirlenir. Bu toplam ücret içerisinde den öğretim gruplarına verilecek ders ücretlerini "Türkiye genelinde ek ders ücret hesaplanmasında gösterilen katsayılar" yardımıyla aşağıdaki gibi he-saplanacaktır.

$P_f=(300/910) \times (4P)$, 1,746,000 < P_f < 8,730,000 TL olarak sınırlandırılmıştır.

$P_c=(250/910) \times (4P)$, 1,455,555 < P_c < 7,275,000 TL olarak sınırlandırılmıştır.

$P_d=(200/910) \times (4P)$, 1,164,000 < P_d < 5,820,000 TL olarak sınırlandırılmıştır.

$P_n=(160/910) \times (4P)$, 931,200 < P_n < 4,565, 000 TL olarak sınırlandırılmıştır.

Sınırların dışına taşma söz konusu olduğunda kat-sayılarıdaki yapılacak küçük ayarlamalarla resmi gaze-tede belirtilen kurala uygunluk sağlanabilir. Sınırları taşma olayı fazla öğrenci sayısı yada aşırı ders ücret-lerinden kaynaklanır. Diğer yandan herhangi bir şekil-de sınır taşma var ise "t" oranının yükseltilmesi ile de bu giderilebilir. Yada Fazlalıklar Üniversite bütçesine aktarılır. Diğer yandan üniversiteler, özellikle küçük üniversiteler yaz okulu açtıklarında yeterli öğrenci sa-yısı bulamama risklerini düşünmek zorundadırlar. Ye-terli öğrenci sayısı olmaması halinde yapılacak ödeme ve masrafların karşılanamaması riski doğar. Bu gibi üniversitelerin her zaman tahminlere dayalı maliyet-fayda analizlerini yapmalı, yaz okulu saat başı okullar arası ortalama asgari öğrenci sayılarını belirledikten sonra bu ortalama öğrenci sayısının okullara göre da-ğılımını da dikkate almalıdır. Çünkü okulların öğren-cilerden aldıkları ve hatta birinci ve ikinci eğitimlerde alınan saat başı ücretler yasal olarak da farklı belirlen-miştir. Büyük üniversiteler açılabilmesi için en azın-

dan yapılan masrafların karşılanması gerekmektedir. Büyük üniversiteler öğrenci sayısı çokluğundan dola-yı bu riskle karşılaşmayabilirler. Fakat büyük üniver-sitelerin hem öğretim elemanları hem de öğrencileri-nin ücretlerin ne olacağı beklentilerine cevap vermeli-dirler.

Dört öğretim elemanlı (yada N sayılı modeldeki katsayıların normalleştirilmesi de N'e göre yani öğre-tim elemanı grubuna göredir ve oranlar toplam $\Sigma (p_i/\Sigma p_i) = 1$ 'dir). Modelde toplam Yd ödenebilir net gelirden her bir öğretim grubuna verilecek tutar (pay) da aşağıya çıkarılmıştır:

Öğretime katılan profesörlerin payı
 $TPY_d=P_f \times K_p/K_T \times (1-t) Y$

Öğretime katılan doçentlerin payı
 $TÇY_d=P_c \times K_c/K_T \times (1-t) Y$

Öğretime katılan yardımcı doçentlerin payı
 $TDY_d=P_d \times K_d/K_T \times (1-t) Y$

Öğretime katılan okutmaların payı
 $TMY_d=P_m \times K_m/K_T \times (1-t) Y$

$V_c Y_d=TPY_d + TÇY_d + TDY_d + TMY_d$

$Y_d=(1-t)Y (P_f \times K_p/K_T + P_c \times K_c/K_T + P_d \times K_d/K_T + P_m \times K_m/K_T)$ özdeşliği sağlanmış olur.

Yukarıdaki formüllerde:

$K_T=$ Üniversite'de yaz döneminde öğretilen ders saatleri toplamı

$K_f=$ Profesörlerin üniversitede yaz döneminde öğ-rettiği toplam ders sayısı

$K_c=$ Doçentlerin üniversitede yaz döneminde öğ-rettiği toplam ders sayısı

$K_d=$ Yardımcı Doçentlerin üniversitede yaz döne-minde öğrettiği toplam ders sayısı

$K_m=$ Okutmanların üniversitede yaz döneminde öğrettiği toplam ders sayısı

Saat başı ders ücretlerinden bu dört grup öğretim elemanının katıldığı yaz öğretiminden sağlanmış olan eleman başına i okulundaki dağıtılabılır geliri de aşı-ğıdaki gibi bulabiliriz:

İ okulunda bulunan Profesör J'ye ödenecek tutar,
 $Y_{p_{ji}}=P_f \times K_{p_{ji}}$

İ okulunda bulunan Doçent J'ye ödenecek tutar,
 $Y_{c_{ji}}=P_c \times K_{c_{ji}}$

İ okulunda bulunan Yardımcı doçent J'ye ödenecek tutar, $Yd_{ji}=Pd \times Kd_{ji}$

İ okulunda bulunan Okutman J'ye ödenecek tutar, $Pn_{ji}=Pn \times Km_{ji}$

Burada, örneğin Kp_{ji} i okulundaki j isimli profesörün yaz boyunca verdiği toplam ders saatidir.

Diğer yandan "i" okuluna yaz okulu dolayısıyla öğretim elemanlarının toplamına ödenecek tutar ise

$Yd_i = \sum Yp_{ji} + \sum Yc_{ji} + \sum Yd_{ji} + \sum Pn_{ji}$, i=sabit, j ise belirli bir gruptaki öğretim elemanına karşılık gelir.

$$Yd_i = TPYd_i + TCYd_i + TDYd_i + TMYd_i$$

Yd_i i okulunda profesörlerce verilen ders saatlerinden dolayı profesörlere ödenecek toplam tutar + i okulunda doçentlerce verilen ders saatlerinden dolayı doçentlere ödenecek toplam tutar + i okulunda yardımcı doçentlerce verilen ders saatlerinden dolayı yardımcı doçentlere ödenecek toplam tutar + i okulunda okutmanlarca verilen ders saatlerinden dolayı okutmanlara ödenecek toplam tutar olarak hesaplanır. Bu formüllere göre öğretim elemanlarına, okullara, hem öğretim hem de okullara göre ödenebilir gelirin dağıtımı yapılabilir.

3. Modelden Çıkarılacak Sonuç

Özet olarak, ek ders ücret hesaplamasında kullanılan kariyer katsayılarının normalleştirilmesi sonucu elde edilen ihtimaliyet katsayıları, havuzdaki gelirin tamamının harcanmasını sağlayan bir fiyatın gelir ve gider balansının normaliyet durumunun bozulmaması için dört katıyla (havuza katılan öğretim elemanı grup sayısı) dikkate alınarak aşağıdaki formüller çıkarılmıştır. İhtimaliyet katsayılarının toplamının bir'e eşit olması ve üniversite için hesaplanan maaş katsayısının dört ile çarpılması gerektiği aşağıdaki formüllerde önemlidir.

Bir Profesöre Ders Saati Başına

$Pf = (300/910) \times 4 \times (1-t) \times \text{Toplam Gelir/Dönem Boyunca Toplam Saat sayısı}$ gereğince yapılabilecek bir ödeme $1,746,000 < Pf < 8,730,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

Bir Doçente Ders Saati Başına

$Pc = (250/910) \times 4 \times (1-kesinti \text{ oranı}) \times \text{Toplam Gelir/Dönem Boyunca Krediler gereğince yapılabilecek bir ödeme}$ $1,455,555 < Pc < 7,275,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

Bir Yardımcı Doçente Ders Saati Başına

$Pd = (200/910) \times 4 \times (1-kesinti \text{ oranı}) \times \text{Toplam Gelir/Dönem Boyunca Toplam Krediler gereğince yapılabilecek bir ödeme}$ $1,164,000 < Pd < 5,820,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

Bir Okutmana Ders Saati Başına

$Pn = (160/910) \times 4 \times (1-kesinti \text{ oranı}) \times \text{Toplam Gelir/Dönem Boyunca Toplam Krediler gereğince yapılabilecek bir ödeme}$ $931,200 < Pn < 4,565,000$ TL olarak sınırlandırılmıştır.

Konuyu Sakarya Üniversitesi için yapılmış bir ampirik örnek ile açıklayalım: Sakarya üniversitesi küçük bir üniversitedir ve önceki öğrenci katılımı ile yaz okulu maliyetlerini karşılayamama riski taşımaktadır. Bu yüzden açılacak dersler için saat başı okullar arası ortalama öğrenci sayısı tahmini yapılmalıdır. Çünkü saat başı ders ücretleri yasal olarak belirlenmiştir ve buna uyulmak zorundadır. Diğer yandan öğretim elemanları verilecek ücretlerin tatminkar olup olmadığını bilmek gerekiyor. Bu nedenle onların beklentilerine tahmini bir cevap vermek gerekir ve dolayısıyla da bir öğretim elemanının bir dersi yaz okulunda okutup okutmayacağı kararına varılır. Bu nedenle yukarıdaki model ve aşağıdaki Sakarya Üniversitesi örneği üniversiteler için önem arz etmektedir.

4. 1997 - 1998 Sakarya Üniversitesi Yaz Okulu Öğretim Elemanları Gruplarına Saat Başı Ödenecek Tahmini Ücretler

Üniversitelerde öğrencilerden on dört hafta boyunca ücretler saat başı olarak dönem boyunca kümülatif olarak alınır. Sakarya Üniversitesi 1997-1998 Yaz Okulu döneminde tahmin edilen ek ders ücret belirlenmesi örneğinde nümerik semboller aşağıdaki gibi tanımlanmıştır.

1 = Saat başı ortalama üniversite öğrenci sayısı (5/4).

2 = Birinci öğretimde tahmin edilen kayıtlı öğrenci sayısı.

3 = İkinci öğretimde tahmin edilen kayıtlı öğrenci sayısı.

4 = Yaz okulunda öğretilen tahmin edilen toplam saat sayısı.

5 = Sakarya Üniversitesinde 1997 - 1998 yılı yaz okulu ders saatlerine kayıt yaptıracak tahmin edilen öğrenci sayısı.

6 = SAÜ'de birinci ve ikinci eğitimdeki yasal saat başı azami ücretlerin basit ortalamasına göre tahmin edilen öğrenciden alınacak azami ücret.

7 = SAÜ'de birinci ve ikinci eğitimdeki öğrenci sayılarına göre tahmin edilen öğrenciden alınacak azami ücret.

8 = Birinci eğitim yasal azami saat başı ücrete göre tahmin edilen toplam gelir.

9 = Birinci ve ikinci öğretim programında kayıtlı öğrencilerin ağırlıklı hareketli ortalamasına göre belirlenen saat başı azami yasal ücretlere göre tahmin edilen toplam gelir.

	1	2	3	4	5	6	7	8=4x5x6	9=4x5x7
HBF	7.9	2026	1655	175	1379	256.5	209.48	61.899.862	50.552.761
TEF	4.8	1130	1010	20	96	235.5	210.38	452.160	403.929
MYO	8.9	1428	952	195	1748	160.5	153.01	54.708.030	15.682.968
FEF	3.2	754	713	97	312	235.5	222.94	7.127.172	6.747.056
MF	4.4	1412	1309	487	2135	321.0	297.46	333.758.145	309.282.547
Toplam								457.945.369	387.775.344,2
TOP.	29.2	6750	5639	974	5670		/974 =	470.169.783	398.126.637
	5.82	231.000		193.000			/29.2 =	16.101.705	13.634.474
SAAT BAŞI BİRİM ÜCRET							/14 =	1.150.122	937.891

Yukarıda görüldüğü gibi Fakülteler arası saat başı öğrenci ortalaması 5.82 olarak tahmin edilir.

1996-97 yılı öğrenci katılımı, üniversitenin toplam öğrenci sayısı ve bu katılım dağılımına dayanarak saat başı 5.82 öğrenci sayısına istinaden 1997-98 yaz okulu öğrenci başına ortalama ücretin **198,297 167,335**

olduğu tahmin edilir. Bu ücretler aşağıda 10 ve 20 ve 12 kişilik durumlar için hesaplamalarda kullanılacaktır.

Gruptaki eleman sayısı T=4 ise

4 X P = saat başı kesintisiz toplam
birim ücret **4,600,488 3,895,564**

1-t=.70 varsayılırsa saat başı top.
birim brüt ücret **3,220,341 2,726,895**

olacağı tahmin edilir.

1996-97 SAÜ'de yaz okulu saatlerine fakültelerde saat başı öğrenci katılımı, üniversitenin 1996-97 yaz okuluna girerken öğrenci sayısı ve 1997-1998'in yaz okulu başlangıcındaki kayıtlı öğrenci sayı ve görülen artışın 1997-98 yaz okulu çerçevesinde fakültelere dağılımı sonucu fakültelerde 1997-98 yaz okulunda veri-

lebilecek saat sayısı ve öğrenci sayıları tahminlerine dayanarak öğretim elemanlarına Resmi Gazetede beyan edilmiş azami saat başı öğrenci ücretlerinden de hareketle SAÜ'de öğretim elemanı gruplarına verilebilecek tahmin edilmiş ücretler sonuç olarak aşağıda sunulmuştur:

Profesöre saat başı ödenecek brüt ücret=Pf	1,061,651	898,976
Doçente saat başı ödenecek brüt ücret=Pç	884,710	757,471
Yardımcı Doçente saat başı ödenecek brüt üc.=Pd	707,767	599,317
Okutmana saat başı ödenecek brüt ücret=Pn	566,214	479,454
Yukarıda tahmin edilen fiyatlar:	198,297	167,335
<u>Diğer yandan bu fiyatlar yardımıyla 10 kişilik bir sınıfta</u>		
Ders başına toplam gelir $10 \times (4 \times 198.297) = 7.931.880$	6.693,400	
olarak tahmin edilir		

ve bunun 1-t si yani 0.70'lik kısmı öğretim elemanları arasında aşağıdaki gibi paylaşılır:

Profesörlere saat başı ödenecek brüt ücret=Pf	1,830,434	1,544,630
Doçente saat başı ödenecek brüt ücret=Pç	1,525,362	1,287,192
Yardımcı Doçente saat başı ödenecek brüt üc.=Pd	1,220,289	1,029,754
Okutmana saat başı ödenecek brüt ücret=Pn	976,231	823,803

Saat başına 20 öğrenci olarak ayarlama

yapıldığını varsaymamız halinde öğretim elemanlarına saat başına 10 öğrenci ayarlamasında ödenebileceğin iki katı olacaktır. Su halde 20 kişilik grup halinde öğretim elemanlarına saat başına

Profesöre saat başı ödenecek brüt ücret=Pf	3,660,868	3,089,260
Doçente saat başı ödenecek brüt ücret=Pç	3,050,724	2,574,384
Yardımcı Doçente saat başı ödenecek brüt ücret=Pd	2,440,578	2,059,508

Okutmana saat başı ödenecek
brüt ücret=Pn 1,952,462 1,647,606
ödeme yapılabileceği tahmin edilmiştir.

Saat başı öğrenci sayısı 12 olduğunda:

Profesöre saat başı ödenecek
brüt ücret=PF 2,196,521 1,853,557

Doçente saat başı ödenecek
brüt ücret=Pç 1,830,434 1,544,631

Yardımcı Doçente saat başı
ödenecek brüt ücret=Pd 1,464,347 1,235,701

Okutmana saat başı ödenecek
brüt ücret=Pn 1,171,477 988,563
ödeme yapılabileceği tahmin edilmiştir.

Olarak belirlenir.

Saat başı öğrenci sayısına bakıldığında Resmi Gazetenin 8 Mayıs 1998 23336 sayılı 14 sıralı Mali Yılı Bütçe Uygulama Talimatı Yaz Okulu'na katılan öğretim görevlilerine aynı gazetede öğrencilerden alınan saat başı ücretle yapılan yukarıdaki hesaplamalar çerçevesinde Sakarya Üniversitesi'nde söz konusu öğretim elemanlarına yapılacak saat başı ücret ödemelerinin üniversite fakülteler ortalaması saat başı ayarlanabilecek farklı öğrenci gruplarına göre uygun olup olmadığı aşağıda gösterilebilir.

5. Tahmin edilen ücretler ve yasal sınırlar

Çıkarılan ücretler Resmi Gazete sınırlamaları ile kıyaslandığında yukarıda öğrencilerden fakültelere göre alınacak yaz okulu saat başı ücretlerden hareketle:

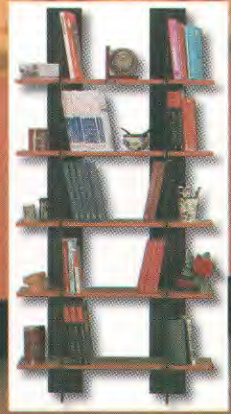
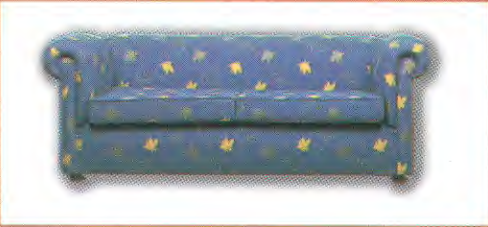
Saat Başı Öğrenci Sayısı	I. ve II. Öğretim Basit Ortalamalı Saat başı ücret	I. ve II. Öğretim Hareketli Ortalamalı Saat başı ücret
5.82	uygun değil	uygun değil
10	uygun	uygun değil
12	uygun	uygun
20	uygun	uygun

Burada çıkarılacak bir sonuç ise SAU'de yaz okulu açılmasının Resmi Gazete'de belirlenen saat başı öğrencilerden alınan ücret çerçevesinde yapılan birinci ve ikinci öğretim ücretlerinin basit ve öğrencilerin programlara dağılımı ve bu dağılım oranında yaz okulu katılımları varsayılarak hareketli ortalaması sonucu belirlenen öğretim elemanlarına ödenecek saat

baş ücretin saat başı öğrenci sayısı ile doğru orantılı olup Resmi Gazetede uygunluğu da bu orantı ve öğrenci sayısına bağlı olarak değişmektedir. Bütün öğrencilere yaz okulu için fakülteler bazında resmi Gazetede belirtilen azami fiyat uygulanırsa saat başı öğrenci ortalamasının en azından 20 olması gerektiği görülebilir. Diğer üniversitelerin Türkiye geneli katsayılarına başvurmaları halinde belirsizlikler, farklı uygulamalar ve üniversitelerin yaz okullarını bir gelir kaynağı olarak açmaları imajı ortadan kaldırılacaktır. Sonuçta adaletli bir paylaşım ve ücret ödemeleri yapılacaktır.



Mobilyada Çağdaşlık



TELESET®

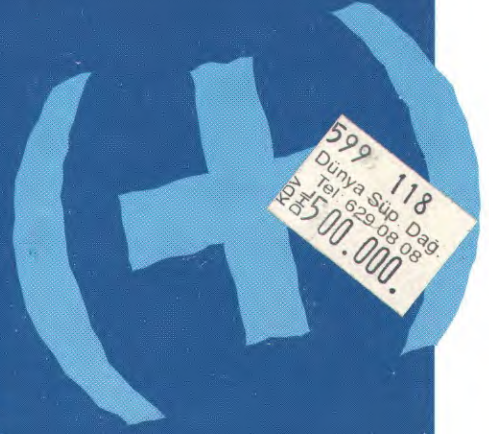
Ev ve Ofis Mobilyasında Çağdaşlığın Adı

MERKEZ: Sanayi Mah. Sancaklı Cad. No:13 Güngören / İSTANBUL - TÜRKİYE **Tel :** (0212) 556 59 77 • 556 12 14 • 643 31 50 • 643 31 51 **Fax :** (0212) 643 31

İZMİR: G.O.Paşa Blv. Yeni Asır İşhanı No: 3 K: 2 / 203 İZMİR **Tel:** (0232) 483 76 69 **Faks:** (0232) 483 69 37

ANKARA: Nasuh Akar Mah. 6. Sok. Beyazıt Apt. 6/4 Balgat / ANKARA **Tel:** (0312) 284 05 48 **Faks:** (0312) 284 05 49

Esbank Artı Hesap: Artıları çok hesap.



Esbank Artı Hesap, **vadesiz tasarruf** ve ticari mevduat hesabınıza çok zengin olanaklar sunuyor.



Artı Hesap elektrik, su, telefon faturalarınızdan taksitlerinize kadar tüm **düzenli ödemelerinizi** otomatik olarak gerçekleştiriyor.

Kredi kartı ve garantili çek hizmeti veriyor.

Artı Hesap, **kredilendirilebiliyor.**

Artı Hesap, **sigorta hizmetlerinde avantaj** sağlıyor.

Siz de Esbank Artı Hesap açtırın, avantajlarından, artılarından yararlanın.



Ayrıntılı bilgi: ESBANK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ (0-212) 251 72 70 (19 hat) ve tüm Esbank şubelerinde.