

**T.C.
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI**

MUHASEBE VE FİNANSMAN

**FAALİYET ALANI
344MV0015**

Ankara, 2011

- Bu modül, mesleki ve teknik eğitim okul/kurumlarında uygulanan Çerçeve Öğretim Programlarında yer alan yeterlikleri kazandırmaya yönelik olarak öğrencilere rehberlik etmek amacıyla hazırlanmış bireysel öğrenme materyalidir.
- Millî Eğitim Bakanlığınca ücretsiz olarak verilmiştir.
- **PARA İLE SATILMAZ.**

İÇİNDEKİLER

AÇIKLAMALAR	3
GİRİŞ	4
ÖĞRENME FAALİYETİ- 1	5
1. İŞ KOLLARI.....	5
1.1. Tarım	5
1.1.1. Tarım Ürünleri İşletmeleri.....	6
1.1.2. Hayvansal Ürün İşletmeleri.....	13
1.1.3. Su Ürünleri İşletmeleri	16
1.2. Sanayi.....	18
1.2.1. Kobi.....	18
1.2.2. Büyük Ölçekli İşletmeler.....	21
1.3. Ticaret.....	25
1.3.1. Ticaretin Tanımı ve Önemi	25
1.3.2. Ticaretin Türleri	26
1.4. Hizmet	29
1.4.1. Hizmetin Tanımı ve Önemi	29
1.4.2. Reklâm Hizmetleri	31
1.4.3. Bilgi Teknolojileri Hizmetleri	33
1.4.4. İnşaat Hizmetleri	34
1.4.5. Sağlık Sosyal Güvenlik Hizmetleri	35
1.4.6. Turizm Hizmetleri	37
1.4.7. Finans Hizmetleri	38
1.4.8. Çevre Hizmetleri	47
1.4.9. Muhasebe Hizmetleri	50
1.4.10. Ulaştırma Hizmetleri	52
UYGULAMA FAALİYETİ.....	58
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME.....	59
ÖĞRENME FAALİYETİ- 2	61
2. PAZARLAMA VE PAZAR ARAŞTIRMASI.....	61
2.1. Pazarlama ve Satış.....	61
2.2. Pazar Kavramı	62
2.2.1. Tüketici Pazarı.....	62
2.2.2. Örgütsel Pazarlar	62
2.2.3. Uluslararası Mal Pazarı	63
2.2.4. Pazarların Yapısı ve Özellikleri.....	63
2.3. Pazar Araştırması	64
2.3.1. Problemin Tanımlanması.....	64
2.3.2. Araştırmanın Planlanması	65
2.3.3. Araştırma Planının Uygulanması.....	65
2.3.4. Verilerin Analiz ve Yorumu	65
2.3.5. Araştırma Raporunun Hazırlanması	65
2.3.6. Veri Toplama Metotları.....	65
UYGULAMA FAALİYETİ.....	68
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME.....	69
ÖĞRENME FAALİYETİ- 3	70
3. KASA İDARESİ	70

3.1. Sermaye Kavramı	70
3.1.1. Sabit Kıymetler Sermayesi	70
3.1.2. İşleyen Sermaye	71
3.2. Para Akışı	71
3.2.1. Akış Tahmini Yapmak	72
3.2.2. Nakit Gelir Akışı	72
3.2.3. Nakit Gider Akışı	72
UYGULAMA FAALİYETLERİ	77
ÖLÇME DEĞERLENDİRME	78
ÖĞRENME FAALİYETİ- 4	79
4. İŞLETMENİN HUKUKİ SORUMLULUKLARI	79
4.1. Kişiler ve Hukuki Ehliyetleri	79
4.1.1. Gerçek Kişi	79
4.1.2. Tüzel Kişi	80
4.1.3. Kişilerin Hukuki Ehliyetleri	80
4.2. Borç Kavramı	81
4.2.1. Borcu Doğuran Olaylar	82
4.2.2. Borçların İfası	88
4.2.3. Borçların Sona Ermesi	90
4.3. Ticaret Hukuku	91
4.3.1. Ticari İşletme	91
4.3.2. Tacir	92
4.3.3. Ticaret Unvanı	95
4.3.4. Ticari Defterler	96
4.4. Kıymetli Evrak Hukuku	98
4.4.1. Kıymetli Evrakın Devir Şekilleri	99
4.4.2. Kıymetli Evrak Türleri	99
4.5. İş Hukuku	102
4.5.1. İşçi	106
4.5.2. İşveren	107
4.5.3. İş yeri	108
UYGULAMA FAALİYETLERİ	109
ÖLÇME DEĞERLENDİRME	110
MODÜL DEĞERLENDİRME	111
CEVAP ANAHTARLARI	114
KAYNAKÇA	116

AÇIKLAMALAR

KOD	344MV0015
ALAN	Muhasebe-Finansman
DAL/MESLEK	Bilgisayarlı Muhasebe
MODÜLÜN ADI	Faaliyet Alanı
MODÜLÜN TANIMI	Piyasa araştırması yaparak uygun iş kolunu seçme ve hukuki sorumlulukları yerine getirme bilgi ve becerilerinin yerine getirildiği öğrenme materyalidir.
SÜRE	40/24
ÖN KOŞUL	
YETERLİK	Faaliyet alanını araştırmak
MODÜLÜN AMACI	Genel Amaç Bu modül ile öğrenci, gerekli ortam sağlandığında, uygun işi seçebilecek, kasayı idare edebilecek, hukuki sorumlulukları yerine getirebilecektir. Amaçlar 1. Uygun iş seçebileceksiniz. 2. Piyasa araştırması yapabileceksiniz. 3. Kasayı idare edebileceksiniz. 4. İşletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebileceksiniz.
EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI	Dosya, sarf malzemeleri, kıymetli evrak örnekleri, bilgisayar, yazıcı, bilgisayar masası, internet bağlantısı
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	Her faaliyet sonrasında o faaliyetle ilgili değerlendirme soruları ile kendinizi değerlendireceksiniz. Öğretmen modül sonunda size ölçme aracı (uygulama, soru-cevap) kullanarak kazandığınız bilgi ve becerilerinizi ölçüp değerlendirecektir

GİRİŞ

Sevgili Öğrenci;

İnsanlar yaşamlarının her aşamasında kendileriyle ilgili pek çok karar verirler. Kararların isabetli olabilmesi için bireyin, çevre koşullarıyla ve kendisiyle ilgili doğru ve ayrıntılı bilgiye sahip olması gerekir.

Meslek kişinin, sadece kendisi için değil, başkalarının da yararlanacağı ve karşılığında kazanç elde edeceği bir faaliyettir. Meslek seçiminde en önemli nokta, seçilecek mesleğin kişinin psikolojik yapısına, ilgilerine ve beklentilerine uygunluğudur. Mesleklerden bazıları sağlık koşulları açısından belli standartlarda olmayı gerektirir. Yaş, boy, ağırlık, işitme, görme, koklama, renk hassasiyeti, beden gücü gibi. Bu özellikler, bazı mesleklerin daha rahat ve başarılı yapılabilmesi için önemlidir. Öğrencinin ihtiyaç duyduğu en sağlıklı ve güncel bilgiye en kısa sürede ulaşmasını sağlayabilmek için, öğrenciye bilgiye ulaşma ve bilgiyi paylaşma yolları öğretilmelidir.

Bu modül ile çeşitli meslek gruplarını tanıyacak ve kendinize uygun mesleği seçebilmek için gerekli bilgileri bulabileceksiniz. Kuracağınız işletmede kasayı kendiniz idare edebilecek ve hukuki sorumluluklarınızı bileceksiniz.

ÖĞRENME FAALİYETİ- 1

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti ile, kendinize uygun işi seçebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu faaliyet öncesinde yapmanız gereken öncelikli araştırmalar şunlardır:

1. Tarım, sanayi, ticaret ve hizmet sektörlerini araştırınız.
2. Bu sektörlerle ait dokümanları temin ediniz.
3. Tanıtım cd ve broşürlerini temin ediniz.

Araştırma işlemleri için internet ortamı ve kitapçılarla çevrenizde bulunan iş yerleri ile Ticaret ve Sanayi Odalarından bilgi alabilirsiniz.

1. İŞ KOLLARI

1.1. Tarım

Tarım sektörü; bitkisel ve hayvansal ürünler üretiminin yanında, bu ürünlerin yetiştiricileri tarafından işlenmesi, ormancılık ve balıkçılık faaliyetleri, tarımsal ürünlerin yetiştiricileri tarafından taşınması ve saklanması, mağazalara devredilmeden üreticileri tarafından satılması ile tarım alet ve makinelerinin diğer tarım üreticilerinin üretimle ilgili faaliyetlerine bir bedel karşılığında kullandırılmasını şeklinde açıklanabilir.

Tarım sektörü, toplam nüfusun % 35'ini, ulusal gelirimizin yaklaşık % 15'ini ve istihdamın ise % 45'ini oluşturmaktadır. Sektör; ülke nüfusunun zorunlu gıda maddeleri ihtiyacını karşılaması, sanayi sektörüne ham madde sağlaması, sanayi ürünlerine talep oluşturması, ulusal gelir ve ihracata katkıları önemlidir.

Ülkemizin söz konusu potansiyelinin değerlendirilmesinde gıda sanayinin etkin rolü bulunmaktadır. Gıda teknolojisinde kaydedilen gelişmeler neticesinde sektörde doğrudan ihracata yönelik üretim oluşturularak, uluslararası piyasalarda rekabet edebilir konuma ulaşılmıştır.

Tarım ürünleri ile ilgili daha detaylı bilgiyi tarım ve orman bakanlığı internet sitesinden, tarım bölge müdürlüklerinden temin etmeniz mümkündür. Bu birimlerde hangi tarım ürünü nerde, nasıl, ne zaman yetiştirilip nasıl pazarlanabileceği konusunda bilgi verilmektedir.



Resim1.1: Tarım ülkemizin başlıca gelir kaynaklarından

1.1.1. Tarım Ürünleri İşletmeleri

1.1.1.1. Sebze Meyve İşleme Sanayi

➤ Konserve Meyve ve Sebze Sektörü

Konserve meyve ve sebze işleme sanayi, esas itibariyle turşu, geçici konserve edilmiş sebze ile konserve meyve ve sebze üretiminden (salça ayrı bir başlık olarak incelendiğinden) oluşmaktadır.

Konserve işleme sanayisinde ağırlıklı olarak bezelye, fasulye, bamya ve karışık sebzeler işlenmektedir. Üretilmekte olan başlıca meyve konserveleri ise şeftali, kayısı ve vişnedir. Turşu grubu içinde en önemli ürün, kornişondur (Boyu 9 cm'yi geçmeyen salatalık türü).

Sektörün Sorunları: Finansman sorununun önemli düzeyde hissedildiği sektörler arasında yer alan sebze meyve işleme sanayinin ihracatının artırılabilmesi, sektörün teknolojik yeniliklere ayak uydurabilmesi ve büyük ölçekli işleme tesislerinin üretime geçmesiyle mümkündür. Diğer taraftan, GAP'ın tamamlanmasıyla ortaya çıkacak üretim artışının ihracata kanalize edilebilmesi için pazar araştırmaları, hammadde çeşit ve kalitesinin geliştirilmesi çalışmalarına bir an önce başlanmasında büyük zorunluluk görülmektedir.

Söz konusu sektöre hammadde sağlayan üreticilerimizin uluslararası pazarlardaki talebe uygun kalitede üretim yapmalarını teşvik amacıyla, 2001 yılında “İhracat Bağlantılı Sözleşmeli Tarımsal Üretim Desteklenmesi Uygulaması” başlatılmıştır. Bu uygulamanın ayrıca, gerek sağlık gerekse kalite bakımından standartlara uygun ürünlerin üretiminde ve işlenmesinde bir uzmanlaşma sağlayarak, ihracatçılarımıza uluslararası pazarlarda rekabet üstünlüğü kazandıracığı düşünülmektedir.

➤ **Domates Salçası Sektörü**

Türkiye’de üretilen domatesin yaklaşık % 25-30’u işlenmekte, kalan miktar taze tüketime konu olmaktadır. İşlemeye alınan toplam miktarın % 80’i salça, % 15’i konserve domates, kalan kısım ise ketçap, domates suyu vb. domates ürünlerinin üretimi için kullanılmaktadır.

Domates salçasının hammaddesi olan sanayi tipi domates, büyük ölçüde yurt içinden ve sözleşmeli ekim yoluyla temin edilmektedir. Türkiye’de salça üretimi yaklaşık 300.000 ton, iç tüketim 140.000 ton olup, diğer bir ifadeyle, sektör üretiminin % 50’sini ihraç etmektedir.

Ülkemizin başlıca pazarları Avrupa Birliği ülkeleri, Uzakdoğu ve Ortadoğu ülkeleridir. Salça sektörü, üretimde modern teknoloji uygulanması, ucuz hammadde ve işgücü maliyetleri nedeniyle uluslararası piyasalarda etkin rekabet gücüne sahip bulunmaktadır.



Resim 1.2: Domates

Sektörün Sorunları: Domates salçası sektörü elliden fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren bir sektördür. Bu sebeple, yeni pazarlar bulmak yerine var olan pazarlardaki payımızın artırılması yönünde çaba gösterilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

İhracatımızın son yıllarda önemli oranda arttığı Rusya ve diğer BDT ülkeleri domates salçası sektörü için hedef pazar konumundadır. Özellikle Rusya’ya serbest ticaret kurallarının oturması sonrasında ihracatımızın yüksek seviyeye ulaşması beklenmektedir. Diğer taraftan, son yıllarda domates salçası üretimi için yapılan yatırımların hızla artması talep yetersizliği sebebiyle atıl kapasite oluşmasına neden olmakta, özellikle ihracatta firmalar arası haksız rekabete sebebiyet vermektedir.

➤ **Dondurulmuş Meyve ve Sebze Sektörü**

Dondurma işleminin meyve ve sebze yi tazeye en yakın koruma yöntemi olması ve sağlıklı ve doğal yaşam felsefesinin daha yaygın hale gelmesi nedeniyle bu ürünlerin popülaritesi artmış bulunmaktadır.

Dondurulmuş meyve ve sebze sektörü üretiminin %70–80 gibi büyük bir oranı ihraç edilmesine karşın, son yıllarda gerçekleşen gelir artışı ve değişen hayat şartları ile birlikte iç pazara yönelik üretim de artmıştır. Türkiye’de dondurulmuş meyve ve sebze sektörü hızlı bir gelişme göstermekte olup, üretimde kullanılan ham ve yardımcı maddelerin tamamı yurt içinden karşılanmaktadır. Son yıllarda tüketiciler tarafından daha çok tercih edilen dondurulmuş meyve sebze sektör ürünleri talebinin ülkemizin doğal bitki örtüsü ve sanayileşme süreci dikkate alındığında daha da gelişeceği düşünülmektedir.

Sektörde son yıllarda dış pazarın talepleri doğrultusunda sözleşmeli ekim uygulamasına da başlamıştır. Sözleşmeli ekim daha çok Marmara Bölgesinde kırmızıbiber, yeşilbiber, brokoli ve Brüksel lahanası üretiminde uygulanmaktadır. Genel olarak hammadde üretiminin %30-40’ı sözleşmeli ekim ile karşılanmakta, geri kalan ise küçük üretici ve yerel toptancılardan temin edilmektedir. Dondurulmak üzere üretimi yapılan başlıca meyveler; çilek, kiraz, vişne, erik ve kayısı; sebzeler ise patates, yeşil ve kırmızıbiber, domates, pırasa ve mantardır.

Sektördeki işletmelerin büyük bir kısmı dondurulmuş meyve ve sebze üretimi yanında dondurulmuş su ürünleri, konserve meyve ve sebze, meyve suyu, reçel, marmelât, kurutulmuş sebze üretimi de yapmaktadır. Bu nedenle, sektörde ortalama kapasite kullanım oranı % 40–50 seviyelerinde kalmaktadır. Ancak, sadece dondurulmuş sebze ve meyve üretmek amacıyla planlanıp kurulan tesislerde kapasite kullanım oranı % 70–90 düzeyine çıkmaktadır.

Dondurulmuş gıda ürünleri pazarındaki gelişme eğilimi ve ülkemizdeki sanayinin ihracata bağımlı olması nedeniyle, müteakip yıllarda dondurulmuş gıda ürünleri ihracatının önem kazanacağı düşünülmektedir. Sektör, üretimin önemli bir kısmını (% 55–60) ihraç etmekte olup, bu çerçevede dış pazarlardaki gelişmeler sektör için büyük önem arz etmektedir.

Sektörün Sorunları: Ülkemizde dondurulmuş meyve sebze üretiminde kullanılan hammaddenin tamamına yakın kısmı yurt içinden karşılanmaktadır. Ancak standart kalite ve sürekli hammadde teminindeki güçlükler sektörün başlıca sorunlarıdır. Bu nedenle, uygun çeşitlerin seçimi, çiftçinin bu yönde eğitilmesi ve yönlendirilmesi için sektörde faaliyet gösteren kuruluşların sözleşmeli ekimlerle imalat programlarını yapmaları gerekmektedir. Dondurulmuş gıda sektöründe taşıma sırasında ve perakende satış noktalarında muhafaza konusunun ülkemizde gerekli düzeye ulaşmamış olması, bu sanayi dalının gelişimini olumsuz etkileyen en önemli faktördür.

Dondurulmuş gıda tüketiminin gelişmiş ülkelerde belirli bir seviyeye gelmiş olması sebebiyle, orta vadede başka pazarlara giriş imkânı bulunmamaktadır. Uzun vadede ise Japonya, ihracatımız için önem arz edecek bir pazar konumundadır.

➤ **Meyve Suyu ve Konsantresi Sektörü**

Sebze meyve işleme sanayinde ihraç potansiyeli olan diğer bir alt sektör meyve suyu ve konsantresi alt sektörüdür. Meyve suyu sanayinde hammadde olarak kullanılan meyvenin tamamına yakın bir kısmı yerli üretimden karşılanmakta, ancak bazı yıllarda elma suyu üretiminde kullanılmak üzere dâhilde işleme rejimi kapsamında elma ithalatı gerçekleştirilmektedir.

Türkiye’de meyve suyu tüketimi kişi başına yaklaşık 2,6 litre olup (250 bin ton düzeyinde), halen bu miktar, dünya ortalamasının oldukça altında kalmaktadır. Türkiye’de yaş meyve tüketiminin fazla olması, kişi başına meyve suyu tüketiminin yüksek düzeyde gerçekleşmemesinin nedenidir.

Türkiye’nin dünyadaki en büyük yaş meyve üreticilerinden biri olması ve AB, Rusya Federasyonu, BDT ve Orta Doğu ülkeleri gibi büyük pazarlara yakınlığı bu sektördeki firmalara önemli avantaj sağlamaktadır.

Sektörün Sorunları: İhracatımızın artırılabilmesi için meyve kalitesinin geliştirilmesi, ürün çeşitlendirmesine gidilmesi, kapasite kullanım oranlarının optimum seviyeye ulaştırılması ve döviz girdisinin artırılabilmesi için markalaşmaya gidilmesi gerekmektedir. Sektörde yer alan tesislerin ortalama yaşı 20 yıl olduğundan modernizasyon ve yenileme yatırımlarına öncelik verilmelidir.

➤ **Kuru Meyve İhracatı**

Kuru meyve ihraç ürünlerimiz arasında fındık, çekirdeksiz kuru üzüm, kuru kayısı, kuru incir ve antepfıstığı önemli yer tutmaktadır. Kuru meyve ihracatımızın ortalama % 70-75’ini fındık ihracatımız oluşturmaktadır. Kuru meyve ihracatımızın yaklaşık % 80’i Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirilmektedir.

1.1.1.2. Şeker Mamulleri Sanayi

Günümüzde, geleneksel üretim yöntemleriyle birlikte modern üretim teknolojisinin de kullanıldığı sektör, gıda sanayi içinde yer alan, üretiminde kullanılan hammaddeler, yardımcı maddeler ve ambalaj malzemeleri ile yan sanayisini de geliştiren önemli sektörlerden biri durumuna gelmiştir. Sektörün başlıca ürünleri; çiklet, lokum, helva, çikolata ve kakaolu mamuller ve her çeşit şekerlemedir.

1990’lı yılların başından itibaren büyük oranda ihracata yönelik olarak genişleyen şekerli ve çikolatalı mamuller sektörü, eski Sovyet Cumhuriyetlerine yönelik ihracatın 1996 yılından itibaren azalmaya başlamasıyla birlikte önemli sorunlarla karşılaşmıştır. Yeni yatırımlarla bir anda genişleyen sektör, ihracatın azalması sonucu büyük bir atıl kapasite ile karşı karşıya kalmıştır. Bu durum yurt içi rekabeti önemli ölçüde artırmış, üretici firmaları yurt dışında yeni pazarlar bulmaya yönlendirmiştir.

Önemli ihraç pazarlarımız Rusya Federasyonu, Ukrayna, Özbekistan, Bulgaristan, Arnavutluk, Almanya ve Romanya'dır.

Sektörün Sorunları: Sektörde işletmelerin temel sorunlarının hammadde ve finansman olduğu, bunu pazarlamanın izlediği söylenebilir. İhracatımızın artırılabilmesi için Türkiye şeker üretiminin ihtiyacını karşılayacak seviyede kalması ve sektöre ucuz hammadde temini önem arz etmektedir. Halen, Türkiye Şeker Fabrikaları AŞ dünya borsa fiyatlarından imalatçılara şeker temin etmektedir. Böylece sektör hammadde yönünden dışa bağımlı bir konumdan çıkacak ve dünya piyasalarındaki dalgalanmalardan minimum seviyede etkilenecektir. Uzun vadede ise, ürün kalitesinin artırılabilmesi ve piyasa talebine uygun üretim yapılabilmesi durumunda Avrupa Birliği ülkelerine yönelik ihracatımızın önemli miktarlarda artabileceği düşünülmektedir.

1.1.1.3. Hububat ve Unlu Mamuller Sanayi

➤ Bisküvi, Gofret, Ekmekçi Mamulleri Sektörü

Ürün çeşitleri itibarıyla, belirli oranda kakao katılmış veya katılmamış pastalar, bisküviler, kekler ve diğer fırın mamullerini kapsamaktadır. Ülkemizde bisküvi, kraker ve gofret üretimi 450.000 ton/yıl, kapasite kullanım oranı ise %50-60 düzeyindedir. Üretim özellikle Marmara ve Orta Anadolu bölgelerinde yoğunlaşmıştır.



Resim 1.3

➤ Makarna Sektörü

Ülkemiz makarna üretimi yaklaşık 450,000 ton civarında bulunmaktadır. Makarna firmaları üretim için kaliteli durum buğdayına ihtiyaç duymakta, bu ihtiyaçlarının büyük bir bölümünü ithalat yoluyla karşılamaktadır.

En önemli ihraç pazarımız olan ABD'nin Türk makarnasına anti-damping ve telafi edici vergi uygulamaya başlaması sonrasında bu ülkeye yönelik ihracatımız önemli oranda düşmüştür.

1.1.1.4. Bitkisel Yağlar ve Margarin Sanayi

1980’li yıllarda tarımsal sanayi sektöründe görülen gelişmelere paralel olarak, gerek teknoloji gerekse üretim miktarı açısından bitkisel yağ sanayinde de önemli gelişmeler yaşanmıştır. Ancak, arz talep veya iklim koşullarına bağlı olarak, yağlı tohumlar ve özellikle ayçiçeği üretiminde görülen dalgalanmalar, bitkisel yağ üretimi ve ticaretini de etkilemektedir. Bitkisel yağ açısından, zeytinyağı hariç, ülkemizde önemli bir yağ açığı bulunmakta olup, bu açık (yıllık ortalama 300–350.000 ton) ithalat yoluyla giderilebilmektedir. Ancak, ülkemiz çekirdek ve ham yağ olarak ithal ettiği ürünü işleyerek dış piyasalara mamul olarak ihraç etmektedir.

Ürün ihracatımızda önemli pazarlar İran, Irak, Suriye, Romanya, Cezayir ve Mısır’dır. Kazakistan, Özbekistan, Azerbaycan ve Türkmenistan, Ukrayna ve İsrail yeni pazarlar olarak ortaya çıkmaktadır. Ülkemiz, bulunduğu coğrafi konum ve sahip olduğu Akdeniz iklimi özellikleri nedeniyle İspanya, İtalya, Yunanistan, Fas ve Cezayir ile birlikte dünyanın belli başlı zeytinyağı üreticilerindedir.

Bitkisel yağlar arasında önemli bir yer tutan margarin sanayi büyük bir gelişme kaydetmiş olup, özellikle son yıllarda yabancı sermaye yatırımlarında artışlar görülmüş ve ülkemiz margarin üretim kapasitesinde artış meydana gelmiştir. Ülkemiz margarin üretimi yıllık ortalama 550,000 ton düzeyindedir.

Sektörün Sorunları: Sektörde atıl kapasite mevcuttur. Bunun nedenleri ise; ayçiçeği yağı üretiminde hammadde temininde güçlükler bulunması ile bitkisel yağ işletme sayısının fazla olmasıdır. Zeytinyağı üretiminde ise, girdi fiyatlarının yüksek olması ve işgücü kullanımında mekanizasyon uygulanamaması, ürün maliyetini yükseltmekte ve dış pazarlardaki rekabet gücünü azaltmaktadır. Ayrıca, fiyat istikrarını sağlamak üzere, yağ sektöründe etkin bir stoklama düzeninin oluşturulması gerekmektedir.

1.1.1.5. Tütün Mamulleri Sanayi

Tütün, Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğünün Yeniden Yapılandırılması ile Tütün ve Tütün Mamullerinin Üretimine, İç ve Dış Alım ve Satımına, 4046 Sayılı Kanunda ve 233 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 09.01.2002 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu Kanun ile Kamu İktisadi Kuruluşu bölümünde yer almış bulunan “Tütün, Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri (TEKEL) Genel Müdürlüğü” bu bölümden çıkartılmış ve aynı Kanun Hükmündeki Kararnamenin ekindeki İktisadi Devlet Teşekkülleri bölümüne eklenmiştir. Bu değişiklikle TEKEL Genel Müdürlüğünün 4046 sayılı Kanun doğrultusunda yeniden yapılandırılması ve mülkiyetin devri de dâhil olmak üzere her türlü yöntem kullanılarak özelleştirilmesi imkânı doğmuştur.

Sektörün Sorunları: Tütün üretiminde, kontrolsüz üretim ve destekleme alımı politikasından kaynaklanan bazı olumsuzluklar mevcut olup, tütün stoku önemli bir sorun oluşturmaktadır.

Tütün sanayisinin ihtiyacı olan kalite ve standartta hammadde ve yardımcı madde (alüminyum folyo, sigara kâğıdı, yapıştırıcı, paket ve sargı kâğıdı) temininde güçlükler yaşanmaktadır.

Sigara ların imalattan tüketiciye ulaşana kadar geçen sürede bekletildiği depolar istenilen özelliklere sahip bulunmamaktadır. Bu durum ürünün dayanıklılığı ve kalitesini önemli ölçüde düşürmektedir.

Fabrikaların tümü klimalandırılmalı, eski teknoloji ile çalışan makineler devreden çıkarılarak ürünün kalitesi yükseltilmelidir. Türkiye dünyanın en büyük şark tipi tütün ihracatçısı konumunda olup, 70'den fazla ülkeye tütün ihracatı gerçekleştirilmektedir. Düşük kaliteli Doğu ve Güneydoğu tütünlerinin BDT ülkelerine pazarlanabilmesi durumunda stok sorununun ortadan kalkması beklenmektedir.

1.1.1.6. İçecek Sanayi

Ülkemizde içecek sanayiinde üretilen başlıca ürünler; bira, şarap, rakı, votka, kanyak, likör, cin, viski, gazozlar, memba suları ve sodadır. Şarap üretimi daha çok Marmara-Trakya ve Ege Bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Sektörde klasik üretim tesisleri ile birlikte modern üretim tesisleri de faaliyet göstermektedir.

Dünya alkollü içki sektöründe önemli yer tutan şarap üretiminde ülkemiz sahip olduğu potansiyelin çok az bir kısmını kullanabilmektedir. Bağcılığın yaygın olarak yapıldığı Orta Anadolu ve geçit bölgelerinde mevcut potansiyelin gerçekleştirilecek yatırımlar ile mamul ürüne (beyaz, kırmızı şarap) dönüştürülmesi suretiyle Avrupa Birliği ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine yönelik şarap ihracatımızın artırılabilceği düşünülmektedir.

Sektörün Sorunları: Ülkemizde, modern makine ve teknolojilere sahip işletmelerin yanında, ilkel şekilde çalışan işletmelere ağırlıklı olarak rastlanmakta, genellikle teknik eleman istihdam edemeyen, kalite kontrol birimleri bulunmayan bu tesisler ülkemizdeki mevzuata göre gıda kontrol yetkisinin tek bir kuruluşta toplanamamasından kaynaklanan boşluklardan yararlanılarak haksız rekabete sebebiyet verilmektedir.

Rakı ve şarap sektörünün hammaddesi olan taze veya kuru üzümde, talebin karşılanması için gerekli önlemler alınmalıdır. Turizm sektöründe yaşanan olumlu gelişmelerin ise sektördeki talep daralmasını hafifletici yönde etkisinin olması beklenmektedir.

1.1.2. Hayvansal Ürün İşletmeleri

1.1.2.1. Mezbaha Ürünleri Sanayi

Mezbaha ürünleri sanayii; et ve ürünlerin muhafazası, işlenmesi ve üretimi; sığır, domuz, koyun, keçi, at, kanatlı, tavşan, av hayvanları ile karada veya bu iş yapılmış gemilerde işlenen balinalar ile diğer hayvanların mezbahalardaki kesim ve takip eden işlemleri ile paketlenmesi işlemlerini kapsamaktadır.

Sektörün Üretim Çeşitleri

- Taze soğutulmuş ve dondurulmuş et ve kanatlı eti üretimi,
- Et ve et ürünlerinin kurutma, dumanlama, tuzlama, tuzlu suda veya konserve olarak hazırlanması ve muhafaza edilmesi,
- Sosis üretimi,
- Et ve sakatların yem ve un olarak üretimi,
- Kesim; ham post ve deri, yapağı, tüy, dişler ve kemik gibi yan ürünlerin üretimini içermektedir.

➤ Kırmızı Et ve Et ürünleri Sanayi

Ülkemizde kırmızı et sanayii içerisinde çok sayıda kuruluş bulunmaktadır. Bunlar;

- Belediye mezbaha ve kombinaları,
- Özel sektöre ait mezbaha ve kombinalar,
- Et ve Balık AŞ'ye ait kombinalar,
- Et mamulleri üreten özel sektör tesisleri.



Resim 1.4:

1.1.2.2. Kanatlı Eti ve Yumurta Ürünleri Sanayi

Kanatlı eti ve yumurta üretiminde 1970'li yıllardan başlayarak hızlı bir gelişme gösteren Türkiye, bugün dünya ülkeleri sıralamasında önemli yerlere gelmiştir. Tüketicinin bilinçlenmesi ve son yıllardaki kuş gribi hastalığının ortaya çıkması sonucu piyasada ambalajlı ve markalı piliç eti talebi giderek artan bir önem kazanmıştır.

Kanatlı sektörü Türkiye'de genelde yetiştirme kümeslerinin yoğun olduğu bölgeler ile önemli ve büyük pazarlara yakın yerlerde yoğunlaşmıştır. Etlik piliç yetiştiriciliğinin yoğun olarak yapıldığı başlıca bölgeler şunlardır:

- Bolu – Sakarya – İstanbul Bölgesi
- Bandırma – Eskişehir Bölgesi
- İzmir Bölgesi
- Çukurova Bölgesi
- Ankara Bölgesi



Resim.1.5:

1.1.2.3. Süt ve Süt Mamulleri Sanayi

Sektörde üretim yapısının daha çok küçük aile işletmelerinden oluşmasına karşın, son yıllarda süt ve süt ürünleri konusunda yatırımlar hız kazanmış ve üretimde yüksek miktarlarda artış gözlenmiştir. Gelir artışı ve tüketicilerin beslenme konusunda daha bilinçli davranmaya başlamalarından dolayı geleneksel metotlarla üretilen süt ürünlerine yönelik talep azalmaya başlamış ve pastörize sütler pazarda ağırlık kazanmaya başlamıştır.

Süt ve süt ürünleri işletmelerinin ağırlıklı olarak Ege ve Marmara Bölgelerinde kurulmuş olup, hayvancılığa yapılan yatırımlara paralel olarak özellikle Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinin de gelecek yıllarda önemli üretim merkezleri haline geleceği düşünülmektedir.

Süt ürünlerinin kolay bozulabilen yapısı nedeni ile dış ticaret raf ömrü uzun ürünler üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu nedenle üretici firmalar raf ömrü kısa ürünlerde farklı ülkelere ihracatlarını artırmak yerine daha çok ağırlıklı olarak hedef pazar olarak gördükleri ülkelerde yatırım yapmayı tercih etmiştir.

Ülkemiz coğrafi açıdan süt ürünleri ithalatçısı ülkelere yakınlığı nedeni ile avantajlı bir konumdadır. Özellikle Rusya Federasyonu ve Ortadoğu ülkeleri, dünyadaki önemli süt ürünleri ithalatçısı ülkeler olup ihracatımızda bu ülkelere ağırlık verilmesinde yarar görülmektedir. Özellikle finansal krizin olumsuz etkilerini gidermeye çalışan Rusya Federasyonu gelişmiş alt yapısı, 150 milyonu bulan ve farklı kültürlerden oluşan nüfus yapısı ile peynir çeşitleri ve tereyağı için elverişli ve önemli bir pazar konumundadır.

Özellikle bitkisel kökenli yağların daha yararlı olduğu inancının yaygınlaşması ve margarinin nispeten daha ucuz bir fiyatla sunulması, dış pazarlarda tereyağına olan talebi azaltmış ve bir ikame ürün olan margarine talebi artırmıştır. Son yıllarda dondurma ihracatımızın artmasında, ülkemizde bulunan yabancı yatırımların önemli katkısı bulunmaktadır. Özellikle Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerine ihracat için ülkemizi önemli bir üretim bölgesi haline getiren kuruluşların zamanla ihracatlarını, Türk Cumhuriyetlerine yönlendirdikleri gözlenmiştir.



Resim 1. 6

1.1.3. Su Ürünleri İşletmeleri

Su ürünleri sektörü; deniz ve iç sularda mevcut bitkisel ve hayvansal organizmaları, kaynakların akılcı ve süreklilikle kullanımlarını, kıyı ve kıyı ötesi açık deniz balıkçılığını, yetiştiriciliği, kooperatifçiliği, kirlenme, uzaktan algılama, ürünlerin soğuk ve donmuş korunması ve pazarlanmasını, su ürünleri sanayiini, işleme ve entegre tesislerini, gem, inşasını, ağ imalatını, sektörün balıkçı barınağı, liman çekek yerleri ile balık halleri gibi alt yapı tesislerini, diğer gerekli vasıta ve teçhizat kullanımı ile üretimini ve tüm sektör faaliyetleri yanında bulunan araştırma, geliştirme ve eğitim konularını kapsamaktadır. Dünyada, deniz ve iç sularda mevcut türlerin toplamının yaklaşık 170.000 olduğu ve bunların ancak 500 kadarının ekonomik önem taşıyan türleri oluşturduğu bilinmektedir.

1.1.3.1. Deniz Ürünleri Üretimi

Deniz balıklarının avcılıkla üretiminde %48 ile Doğu Karadeniz önde gelmektedir. Batı Karadeniz ve Marmara % 16 ile eşit paya sahip olurken, Ege %15 ile üçüncü sıradadır. Akdeniz ise %5 ile son sırada yer almaktadır.

Denizlerimiz, barındırdıkları tür sayısı bakımından zengin gibi görülse de, balıkçılığımızın ana girdilerini oluşturan balık türleri oldukça sınırlıdır. Üretimin %90'ından fazlasını hamsi, istavrit, kolyoz, palamut, mezgit, lüfer, barbunya ve kefal oluşturmaktadır.

Türkiye'de tüketilmemesine rağmen, ihracat potansiyeli bakımından özellikle Doğu Karadeniz ağırlıklı olarak avlanan deniz salyangozu ile Batı Karadeniz ağırlıklı olarak avlanan kum midyesi önem taşımaktadır.

Kum midyesi, kara midye, karides ve istiridye; Marmara denizine özgü türlerdendir. Ahtapot, istiridye ve mürekkep balığı Ege balıkçısının önemli gelir kaynaklarından. Tür bakımından zengin, ancak üretimin en az olduğu Akdeniz'de karides, mürekkep balığı ve yengeç önemli türlerdendir.

1.1.3.2. İç Su Ürünleri Üretimi

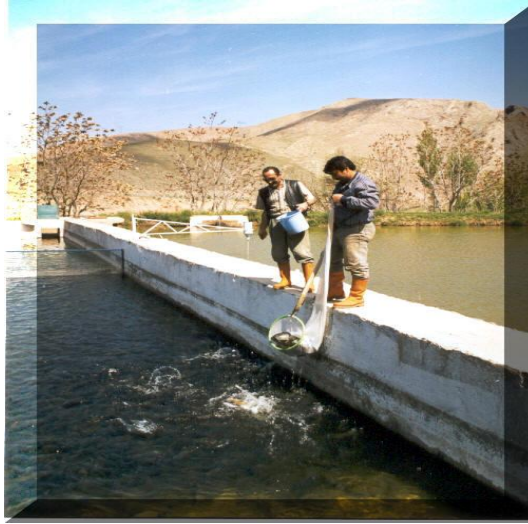
İç su potansiyelimizin yüksek olmasına karşın, üretim miktarı oldukça düşüktür. Son yıllardaki toplam üretimin % 7 – 10'u iç sulardan karşılanmaktadır. Bu alandaki önemli türler, inci kefali (%36), sazan (%36) ve levrek (%6). Bu üç tür, toplam üretimin %70'ten fazlasını karşılamaktadır.

İç sular üretiminin bölgelere göre dağılımında, inci kefali üretimi yapılan Van Gölü nedeniyle Doğu Anadolu Bölgesi önde gelmekte, bunu İç Anadolu ve Marmara Bölgeleri izlemektedir.

1.1.3.3. Yetiştiricilik

Nüfusun ve beslenme sorunlarının hızla arttığı dünyamızda, zengin bir protein kaynağı olan su ürünlerine olan talep giderek artmaktadır. Su ürünleri stoklarından ekonomik ve sürekli olarak yararlanmak için kaynakların korunarak üretimin devamlılığın yanı sıra, yetiştiricilik yoluyla mevcut su ürünleri üretiminin artırılmasına yönelik çalışmalar, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde giderek yoğunluk kazanmaktadır. Son yıllarda büyük bir ivme kazanan yetiştiricilik girişimleri sayesinde yetiştirilen su ürünleri miktarı, iç sulardan avcılıkla elde edilen miktarı geçmiştir. İç su balıkları olarak yetiştirilen türler alabalık ve sazandır. Deniz ortamında yetiştirilen türler ise gökkuşağı alabalığı, çipura, karides, levrek, midye ve salmon'dur.

Türkiye'de su ürünleri yetiştiriciliği 1380 sayılı Su Ürünleri Kanununun 13. maddesine göre, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının izni ile yapılmaktadır. Ege Bölgesi, iç su ve deniz türlerinin yetiştirildiği bölgelerin başında gelirken, Marmara, İç Anadolu, Doğu Karadeniz, Akdeniz, Batı Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölgeleri onu izlemektedir. Dünya su üretiminde Çin, Peru, Japonya, Şili, ABD, Rusya Federasyonu, Endonezya ve Hindistan önde gelmekte ve toplam üretimin yarısından fazlası bu sekiz ülkeden sağlanmaktadır.



Resim 1.7:

Türkiye'de su ürünleri yetiştiriciliği şu başlıklar altında toplanmıştır:

- İç su ürünleri yetiştiriciliği
- Deniz ürünleri yetiştiriciliği
- Yavru yetiştiriciliği
- Lagünlerde yetiştiricilik

1.2. Sanayi

1.2.1. Kobi

Kobi'leri pekçok şekilde tanımlamak mümkündür. Kobi denince akla;

- Kısıtlı sermaye ve pazarlama olanaklarına rağmen, ayakta duran, piyasalara mal ve hizmet üreten sunan,
- Ülkedeki ekonomik buhranlarından yoğun olarak olumsuz etkilenen,
- Ekonomideki krizlerden büyük işletmelere göre fazla olumsuzluklar yaşayan, Bunun sonucu ağır yaralar alabilen, ancak herşeye rağmen yine de üreten, Ekonomik gelişme ve büyüme dönemlerinde ise sınırsız başarı hikayeleri yaratan,
- Ülkedeki büyük işletmelerden çok daha fazla katma değer yaratabilen,
- tüm ticari, sınai ve hizmet işletmeler gelmektedir.

KOBİ'lerin tanımlanmaları çeşitli kriterlere göre yapılabilmektedir. Bunlar arasında çalışan işçi sayısı, sermaye miktarı, varlık yapıları, ciroları gibi farklı unsurları sayılabilir. Tanım ile ilgili unsurların çeşitli olması ortak bir tanım verilebilme imkânını güçleştirmektedir. Ayrıca ülkelerin ekonomik yapıları, işletmenin içinde bulunduğu sektör özellikleri de tanımda verilecek kriter büyüklüklerinin değişmesine neden olmaktadır.

Çalışan Sayısı	İşletme Türü
1-99	Küçük işletmeler
100 – 499	Orta ölçekli işletmeler
500 ve üstü	Büyük ölçekli işletmeler

Tablo 1.1: AB ölçütlerinde çalışan sayılarına göre işletme türleri

Çalışan Sayısı	İşletme Türü
1 – 24	Küçük işletmeler
25 – 100	Orta ölçekli işletmeler
101 ve üstü	Büyük ölçekli işletmeler

Tablo 1.2: DİE ölçütlerinde çalışan sayılarına göre işletme türleri

KOBİ'lerin Özellikleri

- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamaktadır.
- Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı oluşturmaktadır.
- Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir.
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedir.
- Teknolojik yeniliklere daha yatkındır.
- Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlar.
- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirir.
- Ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir.

- Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır.
- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.
- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarından biridir.



Resim 1. 8: KOBİ'ler ekonomiye büyük katkıda bulunur

KOBİ'lerin Ekonomik Kalkınmadaki Rolü

KOBİ'lerin ekonomik kalkınmadaki rolleri ülkeden ülkeye farklılıklar gösterebilmektedir. Bu farklılıkların nedenleri arasında ülke ekonomilerinin yapısı, sektör yapıları sayılabileceği gibi siyasi otoritelerin politikaları da çok önemli bir yer tutmaktadır. KOBİ'leri koruyucu politikalar yerine verimliliğini artırıcı politikalar uygulanırsa ekonomik kalkınmaya olan etkileri daha fazla olacaktır. Bu işletmelerin istihdam sağlama konusundaki becerileri ve nispi olarak daha düşük ücret seviyeleri ile işçi çalıştırmaları, üretim maliyetlerini aşağı çekerek gelişme yolunda önemli bir etkidir. İşsizlik oranının azaltılıp kalkınmanın hızlandırılabilmesi için KOBİ'lerin özendirilmesi oldukça önemlidir.

KOBİ'lerin Avantajları

- KOBİ'ler, tüketici ihtiyaçlarındaki değişiklikleri kısa sürede algılayıp, bunlara kısa sürede cevap verebilmektedir.
- Müşteri ile direkt ilişkide bulunmaları sebebiyle onların ürün ile ilgili isteklerini kısa sürede cevaplayabilmektedir.
- Teknolojik yeniliklere kolayca adapte olabilmektedir.
- Yöneticiler, çalışanlarla yakın ilişki içinde bulunmalarından çalışanların performanslarını doğrudan etkileyebilmektedir.
- Kararlar çoğu zaman çalışanlarla birlikte verildiği için başarı olasılığı yükselmektedir.
- Bir personel istihdam etmek için gerekli olan yatırım harcaması daha azdır.

- KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri yörede, bölgenin ihtiyacını da dikkate alarak modern teknolojiler yerine ara teknolojileri kullanmaları, hem o bölgenin kalkınmasına hem de çevrenin korunmasına yardımcı olmaktadır.

KOBİ'lerin Dezavantajları

- KOBİ işletmelerinde genellikle uzman personel istihdam edilememekte, genelde işletme sahibinin bilgisi ve tecrübesi ön plana çıkmakta, bu da bilginin yerini, tecrübenin almasına neden olmaktadır.
- KOBİ'lerin tam olarak tanımlanamamasından kaynaklanan eksiklik nedeniyle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere tanınan kredi olanaklarından daha çok büyük işletmeler yararlanmaktadır. Bu da KOBİ'lerin teknolojik transferlerini gerçekleştirememelerine neden olmaktadır. Zaten şu anda Türkiye'de, sanayi kredilerinin %97'sini, sanayi yapısı içindeki oranı yalnızca %2 olan büyük işletmeler kullanmaktadır.
- Büyük işletmelere oranla müşterileriyle olan ilişkileri daha yakın olan KOBİ'ler, müşteri istekleri doğrultusunda yapmaları gereken teknolojik değişiklikler için, yeterince para ve zaman ayıramamakta ve bu değişiklikleri hayata geçirebilmekte oldukça zorlanmaktadır.
- KOBİ'ler finansal yönden, düşük sermaye/borç oranına sahip oldukları için büyük işletmelere oranla daha zayıf bir yapıya sahiptir.
- KOBİ'ler devlet ihalelerinde büyük işletmelere nazaran daha zayıf bir durumdadırlar. Çünkü ihaleden haberleri olmayabilir ya da yapılacak işin niteliğine göre teknolojileri, kapasiteleri o iş için yetmemektedir.
- KOBİ'lerde üretim esnek bir yapıya sahiptir. Tüketicilerin isteklerine göre üretime yön verilebilmektedir. Bu yüzden üretimde farklı girdiler kullanılmakta, dolayısıyla büyük miktarda, bir girdiden alım yapılamamakta ve büyük işletmelere göre indirimlerden daha az oranda yararlanmaktadır.
- KOBİ'lerde genellikle ayrı bir pazarlama bölümü bulunmamaktadır. Bu durumda da özellikle KOBİ'lerin yurt dışına ihracat yapmaları açısından önemli sorunlar yaşanmakta, rekabetin çok daha çetin olarak kendini hissettirdiği günümüzde bu aksaklıklar ve sorunlar işletmeyi güç durumda bırakmaktadır.
- KOBİ'lerin ihracat pazarlarına girmeleri; dil bilen eleman istihdam edememeleri, yabancı ülke mevzuatına vakıf olamamaları, ihracat konusunda uzman çalıştıramamaları gibi nedenlerle, büyük işletmelere oranla daha zordur.
- KOBİ'ler ihracat teşvik ve geliştirme programlarından çoğunlukla yararlanamamakta, aynı zamanda iç piyasada görülen bir talep daralmasından da en fazla etkilenen kesim olmaktadır.

KOBİ'lerin Sorunlarına Çözüm Önerileri

KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların aşılabilmesi, izlenen kalkınma politikalarında köklü bir değişimi, ilgili kurumsal yapıda yeniden organizasyonu ve bugüne kadar izlenen değişik bir yaklaşımın benimsenmesini gerektirmektedir. Uluslararası pazarlarda, büyük işletmelerin yanı sıra KOBİ'lere de rekabet imkânları sağlanması, ancak onlara destek vermek ve sorunlarına çözüm bulmak sureti ile sağlanabilecektir. Bu sorunların çözümüne ilişkin bazı öneriler ise şu şekilde özetlenebilir:

- KOBİ'lerde, yönetimdeki sorunlar finansman, pazarlama gibi faaliyetlere de yansımaktadır. Bu nedenle, KOBİ'ler her şeyden önce sağlıklı bir yönetime kavuşma konusunda gereken gayreti göstermelidirler. Yönetim tekniklerini, eksiksiz ve doğru olarak kullanmalıdırlar. Bu konudaki eksiklikler, hizmet içi eğitim ve danışmanlık imkânlarından yararlanılarak büyük ölçüde karşılanabilecektir.
- Yenilik ve teknoloji transferi alanında yapılacak konferansların ve KOBİ'lere teknolojik yenilik, teknoloji transferi ve yöneticilik konularında, danışmanlık hizmetleri yapma yönünde, uluslararası işbirliğinin desteklenmesi gerekmektedir. KOBİ'lere yönetim danışmanlığı hizmetleri veren KOSGEB, TOSYÖV ve MPM gibi kuruluşların artması gerekmektedir.
- KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının çözümünde kooperatifleşme bir çözüm yolu olarak önerilebilir. Pazarlama kooperatifleri, vergi muafiyeti veya kredi vermek için öncelik sağlama yolu ile teşvik edilmelidir. Ayrıca, maliyeti KOBİ'lerin ödeyebileceği tutarda olmak koşulu ile pazarlama araştırmaları yapan bölgesel araştırma servisleri oluşturulmalıdır. İşletmeyi yönetenlerin arzu ettikleri mal ve hizmet üretmek yerine, mevcut ve potansiyel müşterilerin beklentilerine cevap verebilecek nitelikte mal ve hizmet üretmelidir.
- KOBİ'lerin finansman sorunlarına da çeşitli çözüm önerileri getirmek mümkündür. Uluslararası pazarlara açılma durumunda, KOBİ'lerin doğal olarak sermaye ihtiyaçları da artacaktır. KOBİ'lerin büyük bir kısmı, banka kredilerinden yararlanamamaktadır. Öz sermayelerinin küçük olması, yatırımlarının finansmanında çeşitli zorluklarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Gerek yeni yatırımların, gerekse de girişimciliğin özendirilmesinde, banka kredilerinde teminat sorunlarını çözebilmek için, garanti fonları uygulamasına gidilmelidir.

1.2.2. Büyük Ölçekli İşletmeler

İşletmeler genel olarak ekonomik faaliyetlerini devam ettirmek, mal ve hizmet üretmek, pazarlamak ve bu yolla büyümek ve kar etmek isterler. Organik bir yapıya benzetilebilecek işletmeler kurulurlar ve büyürler. İşletmeleri büyümeye ekonomik koşullar, çevre koşulları, gelişen teknoloji, müşteri ihtiyaçlarının artması, rekabet ortamı gibi koşullar iter.



Resim 1. 9: Büyük ölçekli işletme

Büyüme birçok şekilde ifade edebilir. Satışların artması, kâr edilmesi, hacim artışı, personel veya iş hacminin artması gibi niceliksel veya niteliksel büyüklüklerle ifade edilebilir. Büyümenin işletmeye birçok fayda sağladığı gibi bazı zararları da olabilir. Aynı zamanda işletmeler büyüklüklerine göre bazı türlere ayrılabilir. İşletmelerin büyümesi işletmenin ihtiyaç duyduğu parasal desteği sağlayan ve organizasyon veya yapısında değişikliklere neden olan bir faaliyettir. İşletmelerde sadece teknik yönden değil pazar ve çevre ile ilgili olarak da en uygun büyüklük çeşidi belirlenmeli en uygun büyüklük seçilmelidir.

Çalışan sayısı 100'den fazla olan şirketler ülkemizde büyük ölçekli işletmeler olarak değerlendirilmektedir. Büyük işletmelerin çoğu anonim şirket biçiminde örgütlenen kuruluşlardır. Bu yüzden sermaye piyasalarıyla önemli ilişkileri vardır. Bu işletmelerin hisse senetleri, genellikle sık sık el değiştirir, alınıp satılır.

İşletmelerin büyüklüğünü belirleyen ölçüler ikiye ayrılır:

➤ Niceliksel (kantitatif) Ölçüler

İşletme büyüklüğü belirlemek üzere kullanılan belli başlı niceliksel ölçüleri şöyle sıralayabiliriz:

- Yıllık satışlar (çoğunlukla gelir-ciro)
- Yıllık üretim miktarı
- Sermaye miktarı
- Toplam yatırım miktarı
- Çalışanların sayısı
- Çalışanlara ödenen toplam ücret miktarı
- Belirli bir sürede kullanılan hammadde ve malzeme miktarı
- Kullanılan makine ve tezgâh sayısı veya gücü
- İşlenen veya yararlanılan toprağın genişliği
- Sektördeki pazar payı

- Harcanan enerji miktarı
- Yerlerin sığdırma hacmi (sinemada koltuk, otellerde yatak sayısı gibi)

Yukarıdaki ölçülerden hangisinin esas alınacağı değerlemeye tabi tutulan işletmenin çeşidine göre değişmektedir. Örneğin, turizm konaklama tesislerinde yatak sayısı, ulaştırma işletmelerinde koltuk sayısı, sanayi ve ticaret işletmelerinde satış hâsılatı, hizmet işletmelerinde çalışanların sayısı, çimento fabrikalarında döner fırın sayısı, enerji santrallerinde beygir gücü, sinema ve tiyatrolarda koltuk sayısı, tarım işletmelerinde işlenen arazinin genişliği ölçü olarak kullanılmaktadır. Ancak bu ölçülerin, tek başlarına kullanılmaları da yeterli değildir. Bunların birkaç tanesi birlikte kullanılabilir.

Niceliksel ölçüler genellikle işletme büyüklüğü hakkında yeterli bilgi verebilir. Ancak işletme büyüklüklerini tam olarak ifade etmek için niceliksel ölçüler tek başına yeterli değildir. Bunların yanında niceliksel ölçüler de birlikte kullanılırsa daha uygun bir büyüklük ölçüsü ortaya çıkarılabilir.

➤ **Niteliksel (Kalitatif) Büyüklük Ölçüleri**

İş hayatında işletmelerin küçük, orta ve büyük olarak sınıflandırılmalarında bazen bu ölçüler kullanılır. Bu ölçülerin başlıcaları şunlardır:

- Yönetim biçimi
- Hukuki şekil
- Bölgeye yönelik olup olmama
- Endüstri dalındaki bağıntılı durum
- Sermaye koyanların sayısı

Niteliksel bakımdan büyüklük değerlendirilmesinde en fazla ilgi çeken, işletmelerin yönetim şekillerinin ölçü alınmasıdır. Genelde merkezci yönetim biçimleri, küçük işletmelerde kullanılır. Yine bu işletmelerde, yönetim bağımsız; örgüt modeli ise dikeydir. Büyük işletmelerde ise olay tam tersidir. Çünkü yönetim biçimi merkezci olmayan, örgüt yapıları da karmaşık ve çoğu defa dikey–kürmay, dikey–fonksiyonel modellerdir. Zaman içinde de demokratik yönetime geçilir.

Bir diğer ölçü de hukuki yapıyla ilgilidir. Örneğin, genellikle tek kişi işletmeleri ve kişi şirketleri sermaye şirketlerinden daha küçüktür. Sermaye şirketleri de kendi aralarında sınıflandırılırsa, limitet şirketler genelde anonim şirketlerden daha küçüktür.

Diğer ölçü olan bölgeye yönelik olup olmama ise; ülkenin her yanına büyük bir dağıtım sistemi ile mal gönderen işletmeler, sadece belirli bir bölgeye satış yapan işletmelerden daha büyüktür.

İşletmelerin büyüklükleri bakımından üstünlükleri ve zayıf yönleri şöyledir:

Büyük İşletmelerin Başlıca Faydaları:

- Makine ile üretime ve kitle üretimine kolayca imkân verir. Böylece hem geniş bir tüketici alanına hitap eder hem de birim maliyetler düşer.
- Ürünlerde normlaşma ve standartlaşma kolayca temin edilir, iş gücünü ve makineleri daha verimli kullanma imkânı doğar.
- Ar-Ge faaliyetleri için harcamada bulunmak, buluş ve yeniliklerden daha fazla yararlanmak mümkündür. Böylece yeni ürünler geliştirilir.
- Modern işletmecilik uygulamalarına daha sık rastlanır. Daha etkin organizasyon kurulup, uzman personel ile etkin işbölümü yapılır.
- Uzmanlaşma olgusu bütün üretim faaliyetlerinde uygulanabilir. Daha iyi eğitim, yetişme ve yükselme imkânı sağlanır.
- Çok sayıda personel çalıştığı için ülke istihdamını belirli ölçüde çözümler.
- Seri ve kitle üretimi yaptıkları için ülke doğal kaynaklarının gelişmesinde önemli bir yer alır.
- Üretimde atık maddeler daha iyi değerlendirilebilir, hatta tekrar kullanılabilir.
- Riskler daha kolay dağıtılır; zira çeşitli sektörlere girilebilir ve dünyadaki gelişmeler her an takip edilebilir.
- Yüksek finans gücü sayesinde, daha kolay ve düşük maliyetle para ve kredi sağlanır.
- Satın almada, üretimde, pazarlamada artan pazarlık gücü, iskontolar gibi nedenlerle büyüklükten kaynaklanan tasarruflar sağlanır.

Büyük İşletmelerin Başlıca Zararları

- Ekonomik kriz dönemlerinde sabit giderlerini kısma imkânları olmadığından kârları ortadan kalkar veya azalır. Bu da büyük risklere sebebiyet verebilir.
- Örgütlenme maliyetleri yüksek olduğu için yeniden düzenleme gerektiğinde yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalınabilir.
- Bürokratik bir örgüt yapısı içine girmeleri kaçınılmazdır.
- Ekonomik kriz dönemlerinde yapacakları işi yavaşlatma eylemi ülkeyi bunalıma sokan durumu hızlandırır.
- Tekelleşmeye gidilebilir.
- Siyasal güç haline gelebilir.

Şirketlerin Birleşmeleri Bakımından Büyüme Türleri:

- **Konsorsiyum:** İki ya da daha çok finans kuruluşunun fiziksel ve ekonomik bağımsızlığını zedelemeksizin ve geçici olarak aralarında anlaşmalarına denir.
- **Kartel:** Üretim, hammadde ve özellikle pazarlama konularında, aynı dalda çalışan işletmelerin rekabeti ortadan kaldırmak ya da sınırlamak amacıyla aralarında yaptıkları anlaşmadır. Fiyat karteli, satış karteli, kontenjan karteli, bölge karteli, uluslararası karteller bulunmaktadır.

- **Konsern:** İşletmelerin ekonomik bağımsızlıklarını tümüyle yitirdikleri fakat hukuksal bağımsızlığın devam ettiği; birleşmeye daha çok yaklaşan anlaşma türüdür.
- **Tröst:** Yapılan birleşme sonucu yapılan ekonomik bağımsızlıkların yok olduğu; amacın iki ya da daha çok işletmenin yönetimini belli bir grup altında toplamak olan anlaşmadır.
- **Holding:** Bir veya birden çok işletmenin pay senetlerinin denetimine sahip olan şirkete verilen addır.
- **Tam birleşme:** İki ya da daha çok bağımsız işletmenin müşterek bir sahiplik ve yönetim altında tek işletme olacak şekilde birleşmesidir.

1.3. Ticaret

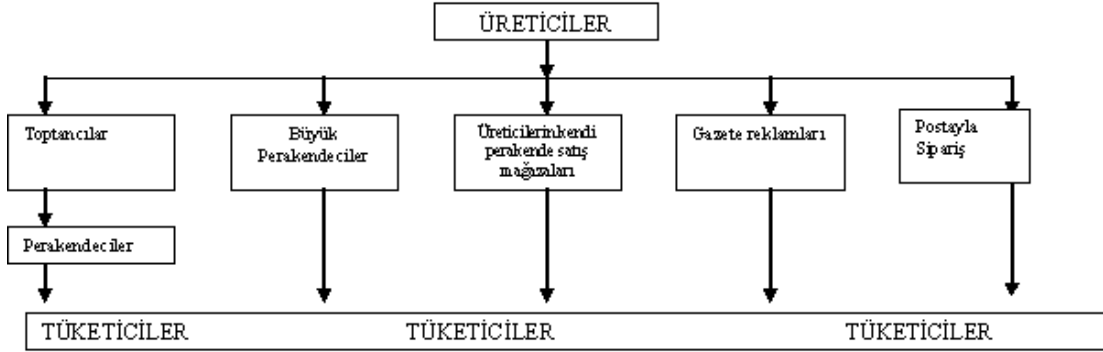
1.3.1. Ticaretin Tanımı ve Önemi

İlk insanlar, hayatlarını devam ettirebilmek için gerekli olan ihtiyaçlarını yakın çevrelerinden karşılamak durumundaydılar. Zaman içinde ihtiyaçlarını avcılık ve çobanlık yaparak karşılamaya çalışmışlardır. Tabiat ürünlerini de toplayarak geçirdikleri bu dönem kapalı ev ekonomisi dönemidir. Ticaret gelişmemiştir.

Zamanla ürettikleri malların fazlasını takas yöntemiyle ticarete dönüştürmüşlerdir. Malın mala değişimindeki zorluklar nedeni ile bu yöntemden vazgeçmişlerdir. Değişen şartlara bağlı olarak tarım toplumundan sanayi toplumuna geçilmiş, üretim araçları ve metotları geliştirilmiş, endüstri ve ulaşım sektörünün gelişmesi ile de ticaret yapılmıştır. Şehirlerarası, ülkeler arası ve kıtalar arası ticaret yapılmıştır. Bu aşamalardan sonra ticaret günümüzdeki değişim aracı olan para ile yapılmaya başlanmıştır.

Ticaret; ihtiyaca konu olan, para ile ifade edilebilen bütün değerleri kar gayesi ile alıp satma işidir.

Ticarette üreticiler, tüketiciler ve aracılar bulunur. Ticaret, bir ürünün üreticiden tüketiciye ulaşmasını sağlar. Ticaret, kar amacı düşünülerek yapılır. Ticarette her zaman üretici ile tüketici karşı karşıya gelmez. Çoğu zaman üreticiler ve tüketiciler arasında aracılar görev alır. Aracılar, bu faaliyeti kar amacı ile yaparlar. Kâr olmayınca ticaret de olmayacaktır. Ticaretin fonksiyonu, fazla üretilen ürünleri ihtiyacı olanlara ulaştırmaktır. Tüketicilerin, ürünleri çoğu zaman doğrudan doğruya üreticilerden satın almaları oldukça zordur. Ürünlerin, tüketicilere ulaştırılmasında dağıtım sisteminden yararlanılır.



Şekil 1. 1: Ürünlerin, üreticiden tüketiciye ulaştırılmasında kullanılan yöntemler

Kişiler; günümüzde teknolojik gelişmelere paralel olarak iletişim araçlarının da etkisi ile daha çok şeye ihtiyaç duymaya başlamışlardır. Artan bu ihtiyaçları karşılayan mal ve hizmetleri bizlere sunan ticarettir. Ticaret sayesinde mal ve hizmetlerin gerçek değerleri ve faydaları ortaya çıkar. Günümüzde ticaret, kâr elde etmenin yanında, başkalarının ihtiyaçlarını karşılayan ve malların faydasını artıran ekonomik bir faaliyet olmuştur. Bu yönü ile ticaret, önemli iş dallarından biri haline gelmiştir. Bazı ülkeler ticaret sayesinde gelişmiştir. Cumhuriyetin ilanından önce ülkemizde ticaret, yabancıların eline bırakılmıştır. Ticaretin önemi daha sonraki yıllarda anlaşılabilmiştir. Günümüzde ise ticaret hacmimiz artarak büyümektedir.

1.3.2. Ticaretin Türleri

Yapılış şekilleri bakımından ticaret; perakende, toptan ve dış ticaret olmak üzere üç başlık altında incelenebilir.

1.3.2.1. Perakende Ticaret

Perakende kelimesi, parçalara ayırmak anlamına gelir. Perakendeci de malları küçük miktarlar halinde satan kişiyi ifade eder. Perakende ticaret, malların doğrudan doğruya tüketicilere satılmasıdır. Perakendeciliğin temel niteliği, tüketim ya da kullanım için malları tüketicilere satmaktır. Bu ticaret şeklinde perakendeciler, üretici veya toptancıdan aldıkları malları doğrudan doğruya tüketicilere satarlar. Bu nedenle perakendeciler, genelde tüketicilere çok yakın yerlerde faaliyet gösterirler. Küçük ölçekli perakendecilik, az sermaye ve beceri ile yürütülebilecek bir faaliyettir. Bu nedenle perakendecilik faaliyeti diğer işletmecilik dallarına göre daha kolaydır.

Perakendeciler, bir yandan tüketicilere hizmet sunarken; diğer taraftan da ürünlerin satışını yaparak üreticilere de fayda sağlarlar. Ayrıca, müşterilere satış sonrası çeşitli hizmetler sunarlar. Örneğin; hatalı malların değişimini yaparlar. Bazen de satmış oldukları ürünlerin onarımını üstlenebilirler. Perakendecilerin başlıca fonksiyonları şunlardır:

- Malları tüketicilerin ayağına götürme
- Malları uygun miktarlarda tüketiciye sunma
- Tüketicilere çeşitli mal sunma
- Müşteriye, danışma ve bilgilendirme hizmetleri sunma
- Şikâyetlerin değerlendirilmesi ve giderilmesinde yardımcı olma
- Müşterilere kredili alış veriş yapma imkânı sağlama
- Satış öncesi ve sonrası hizmetleri devam ettirme

1.3.2.2. Toptan Ticaret

Perakendecilerin çoğu ürünleri, üreticiler ya da toptancılardan alır. Toptancılar; üretici ve perakendeci arasında aracılık yapan (depolama, taşıma, dağıtım gibi faaliyetlerle uğraşan) büyük ölçekli işletmelerdir. Toptancılar, imalatçıdan satın aldıkları büyük miktardaki malların, perakendecilere dağıtımının yapıldığı bir sistemde aracı rolü üstlenir. Toptancılık, perakendecilere ya da işletmelere mal satma faaliyetidir. Toptancılık, tüketicilerin dışında her türlü işletmeye yapılan satıştır. Üreticiler dışında toptancılıkla uğraşan uzman kişilere ya da işletmeler toptancı denir. Ürünlerin üretim tarzı, üretim şartları ve ürüne olan talebin sürekli ya da mevsimlik oluşu, toptancıların varlığını ortaya çıkaran nedenlerdendir. Toptancıların başlıca fonksiyonları şunlardır:

- Depolama
- Pazarlama
- Havuz görevi görme
- Küçük miktarlar halinde satış
- Fiyat istikrarı
- Risk üstlenme
- Taşıma vb. giderlere katlanma
- Bilgilendirme
- Yönetim ve teknik yardım

1.3.2.3. Dış Ticaret

Ülkelerin birbirleriyle yapmış oldukları ticarete dış (uluslararası) ticaret denir. Ülkeler, ihtiyaç duydukları bütün malları kendileri üretemez. Ülkede yeterli miktarda üretilmeyen mallar, dış ticaret yoluyla elde edilir. Örneğin ülkemizde pamuk, fındık, krom üretimi yeterlidir; fakat petrol üretimi yeterli değildir. Dolayısıyla petrolü başka ülkelerden alırız.

Dış ticaret ödemelerinde uluslararası geçerliliği kabul edilen döviz kullanılır. Bazı durumlarda ise takas yöntemi ile dış ticaret gerçekleştirilebilmektedir. Dış ticarete ülkeler arası belli bir mesafenin olması; ürünlerin taşınması, teslimi ve bedellerinin ödenmesi gibi birçok riski de beraberinde getirmektedir. Dış ticaret ikiye ayrılır:

➤ **İhracat (Dış Satım)**

İhracat, yurt içerisinde üretilen malların başka ülkelere satılmasıdır. Türkiye'nin Fransa'ya tekstil ürünleri satması bir ihracattır. Ülkeler, ithal ettikleri mal ve hizmetlerin bedelini ödeyebilmek için ihracat yapmak zorundadır. İhracat bedelinin zamanında ya da hiç tahsil edilmemesi gibi durumlar, risk oluşturur. Bu risklere karşı sigorta güvencesine müracaat edilip, bu sigortanın yanında ihracat kredi sigortası da yapılır. İhracat kredi sigortası; alıcının, malı teslim almasından sonra ödeme gücünü yitirmesi ya da savaş, isyan gibi nedenlerden dolayı döviz transferinin yapılamamasını kapsar. Ülkemizde ihracat ile ilgili düzenlemeleri ve diğer ülkeler ile ilgili bilgi sağlama görevini Dış Ticaret Müsteşarlığı sağlamıştır. Ülkeler, döviz ihtiyaçlarının büyük bir bölümünü ihracat ile karşılar. İhracat yapmak isteyen firmalar, aşağıdaki seçeneklerden bir ya da bir kaçını kullanarak ihracat işlemini gerçekleştirir:

- İhracat temsilcilikleri
- Yurt dışındaki acenteler
- Firmaların kendi bünyesinde ihracat birimi kurmaları
- Yurt dışında üretim

➤ **İthalat (Dış Alım)**

İthalat, dış ülkelere mal satın alma işidir. Ülkeler yerli üretimin yetersiz olması gibi nedenlerden dolayı ithalat yapar. İthal edilen ürünlere ödenen bedel, ülkeden döviz çıkışına neden olur. Ülkemizde 1980 yılından sonra uygulamaya konulan serbest ithalat rejimi, dış ticaret hacminin artmasına neden olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler, ithalatta kısıtlamalar yaparak döviz çıkışını azaltmaya çalışmaktadır. Bu ülkeler, ithalatı ruhsata bağlama, gümrük vergilerini yüksek tutma gibi denetimler ile yabancı malların ülkeye girişlerini sınırlandırır.

Ticarete yardımcı başlıca meslekler ise şunlardır:

- Haberleşme (iletişim)
- Sigortacılık
- Taşımacılık
- Bankacılık

1.4. Hizmet

1.4.1. Hizmetin Tanımı ve Önemi

Hizmet, insanların gereksinimlerini gidermek amacıyla, belirli bir fiyattan satışa sunulan ve herhangi bir malın mülkiyetini gerektirmeyen, yarar ve doyum oluşturan, soyut faaliyetler bütünüdür.

Genel anlamda bakıldığında ürün hizmetsiz, hizmet de ürünsüz olmaz. Yani, her ürün bir dizi hizmetin sonucunda adım adım oluşur. O hizmetler ortadan kaldırıldığında ürün de olmayacaktır. Benzer biçimde, her hizmet birtakım ürünlerle birlikte düşünüldüğünde anlam kazanmaktadır. Ürünler kaldırıldığında hizmetin etkinliği azalacaktır. Ürün-hizmet ilişkisinde hizmeti daha baskın olarak düşünebiliriz. Hatta ürünün, hizmetin özel bir durumu olduğunu bile söyleyebiliriz.

Bir sinemaya gittiğimizde yer gösterici kişi bize bir hizmet vermektedir ya da bir çay bahçesinde çayımızı veren garsonun bize sunduğu bir hizmettir. Okullarda öğretmenlerin öğrencilerine verdikleri de bir hizmettir. Durakta otobüs beklerken veya bir hastaneye koştuğumuzda beklediğimiz hep hizmettir. Yaşamımızın her aşamasında değişik biçimlerde karşımıza çıkan hizmet olayı ile iç içe yaşamaktayız. Özünde hizmet, insanların bir arada yaşamalarının kaçınılmaz bir sonucudur. İnsanla doğrudan ve dolaylı olarak ilgili her konuda hizmetten söz edilebilir.

1.4.1.1. Hizmetlerin Özellikleri

➤ Soyutluk

Hizmetin en belirgin özelliği soyutluğudur. Soyutluğun çok önemli sonuçları vardır. Hizmetin soyut olması demek, hizmetin elle tutulamaz, görülemez, duyulamaz, bir ölçü birimiyle ifade edilemez, sergilenemez, paketlenemez ve taşınmaz olduğu anlamına gelir. Tüm bunların sonucunda hizmet “dayanıksızdır”dır. Bir operada, bir koltuk o gece için tutulmamış ise geliri sonsuza kadar kaybedilmiş demektir ya da belirli bir seferde uçakta boş kalan koltuk bir daha hiç satılmayacaktır. Başka bir deyişle; bir hizmet, pazara sunulduktan sonra tüketilmemesi durumunda ortaya çıkacak ekonomik kayıplar sonradan giderilemez.

Müşteriler açısından bakıldığında; tüketiciler, hizmeti satın almadan önce hizmetin niteliğini ve değerini ölçemezler. Çünkü hizmet, davranışlarla ortaya konulabilen ve fiziki bir boyutu olmayan bir faaliyettir. Tüketici bir hizmeti satın alırken daha çok geçmişteki deneyimlerinden yararlanmaktadır. Hizmetlerin fiziksel bir varlığa sahip olmamalarının bir diğer sonucu da, genellikle patentle korunamamaları ve fiyatlandırmalarındaki güçlüklerdir.

➤ **Eş Zamanlı Üretim / Tüketim**

Hizmetin sunumu, tüketim boyunca ya da tüketimin bir bölümü sırasında olabilir. Mallar üretilir, satılır ve tüketilir. Hizmet ise üretilip tüketildikten sonra satılır. Başka bir deyişle hizmetler üretildiği anda tüketilir yani hizmetin meydana getirilmesi ile kullanımı, eş zamanlı olarak oluşmaktadır. Bunun iki önemli sonucu vardır. Birincisi; çoğu kez üretici hizmeti oluşturan ile satıcının aynı kişi olması ve hizmeti sunan kişinin, hizmetin bir parçası olmasıdır. Yani hizmet, hizmeti üretenden ayırt edilemez. Bu durum, hizmet sektöründe doğrudan aracısız dağıtımı ortaya çıkarmaktadır.

Hizmetin üretilmesi ile pazarlanması birbirinden ayrılmadığı için, bir hizmet aynı anda birçok pazarda pazarlanamaz. Ayrıca, aynı anda çeşitli hizmetlerin aynı anda pazarlanması da mümkün olmamaktadır.

Eş zamanlı üretim / tüketimin bir diğer önemli sonucu da; müşterinin hizmet üretim sürecinde yer almasıdır. Gerçekten de birçok hizmet türünde (taksi tutma, restoran, berber vb.) müşterinin bizzat bulunması, olaya tanık olup yaşaması gerekmektedir. Bu açıdan hizmetin pazarlanmasında başarı veya başarısızlık, hizmeti üreten ile satın alan arasındaki ilişkiye bağlıdır. Bu ilişkinin niteliği başarıyı doğrudan etkiler.

➤ **Heterojenlik**

Hizmetler, çeşitlilik gösterir. Bu açıdan standartlaştırılmaları büyük güçlük gösterir. Hizmetlerin temel üretim şekli insan davranışlarıyla gerçekleşir. Bu nedenle aynı kişinin ürettiği hizmetler bile birbirinden farklı olabilirler. Hizmet; özü, kalitesi, kapasite ve kapsamı açısından değişiklik gösterir. Bu değişkenlik zamandan zamana, alıcıdan alıcıya, üreticiden tüketiciye, üretici ile tüketici arasındaki ilişkiye ve içinde bulunulan duruma göre oluşabilir. Bu durumda hizmetin kalitesi ve performansı önceden kesin olarak ölçülemez. Hizmetin niteliği onu üreten insanın beceri ve kapasitesinden ayrılamaz.

➤ **Değişken Talep**

Hizmete olan talep, göreceli olarak değişken ve belirsizdir. Bu talep yalnızca yıllara, mevsimlere ve aylara göre değil, günden güne ve hatta bir gün içindeki saatlere göre bile önemli ölçülerde değişebilir. Bu durumda sunulan hizmet miktarı ile talep edilen hizmet arasında denge kurmak her zaman işletmenin elinde değildir. Kimi zaman talebin artması durumunda hizmet arzı yetersiz kalırken, kimi zaman da fazla hizmet arzı karşısında talep yetersizliği ekonomik kayıplara neden olmaktadır. Dalgalanan talep nedeniyle hizmet üretim kapasitesinin belirlenmesi zor olmakta, ayrıca verimlilik ve performansın ölçülmesinde güçlüklerle karşılaşmaktadır.

➤ İnsan Odaklılık

Hizmet, hizmeti üreten ile tüketen arasında yüz yüze ilişki ve yakınlık gerektirir yani hizmet insanlar arası ilişkilerle ilgilidir. Dolayısıyla hizmet sektöründe insan varlığı kesin ve kaçınılmaz bir zorunluluktur. Bu açıdan hizmet yönetimi bir ilişki yönetim anlamını taşımaktadır. Emek ve ilişki yoğun özellikler taşıyan hizmette kalite ve performans da insana bağlıdır. Hizmeti üreten pazarlayanın kişiliği ve ikna yeteneği hizmetin satın alma kararını etkileyecektir. Bu açıdan, uç noktadaki çalışanın teknik ustalığından daha çok etkileme ustalığı önem kazanmaktadır. Bunun yanı sıra çalışan ve müşteri ilişkisinde yoğunlaşan insan odaklılık ve müşteriye yakınlık, kararların yerinden alınması ve yöneticilerin denetleyici değil destekleyici olmaları sonuçlarını getirmektedir.

Sanayi	Hizmet
Ürün genellikle somut, elle tutulabilir.	Hizmet genellikle elle tutulmaz yapıdadır.
Sahiplik genelde satış yapıldığında transfer edilebilir.	Sahiplik hakkının transferi zordur.
Ürün genellikle yeniden satılabilir.	Hizmetin yeniden satışı olanaksızdır.
Ürünlerin gösterimi mümkündür.	Hizmetin satış öncesi gösterimi olamaz.
Ürün depolanabilir.	Hizmet ürünleri depolanamaz.
Tüketim üretimi izler.	Üretim ve tüketim aynı zamanda olur.
Üretim, satış ve tüketim genellikle farklı yerlerde dir.	Üretim, tüketim ve bazen de satış aynı yerdedir.
Firma ve müşteri arasında dolaylı iletişim mümkündür.	Çoğu zaman doğrudan iletişim gereklidir.

Tablo 1. 3: Sanayi ve hizmet işletmelerinin farklılıkları

1.4.2. Reklâm Hizmetleri

Günümüzde herkes giderek artan bir biçimde reklâmlarla karşı karşıya kalmaktadır. Reklâm, okuduğumuz gazete ve dergilerin sayfalarında, çeşitli eğlence programlarıyla radyo ve televizyonda, duvar afişleri ve ilanlarla yollarda, yer ve zamanı belli olmayan bir biçimde karşımıza çıkmaktadır.

Reklâm bir kişinin veya grubun karşı bir kişi veya gruba mesajlarını ulaştırma yöntemlerinden bir tanesidir. Başka bir deyişle, satıcıların mal ve hizmetleri hakkında muhtemel alıcılara bilgi ulaştırma bir araçtır. Böylece reklâm, dağıtım işleminde talepleri harekete geçiren temel bir pazarlama aracı olmaktadır. Başka bir deyişle reklâm, satış yapmak veya tüketicide olumlu tutumlar meydana getirmek amacıyla mallar, hizmetler ve başka konular hakkındaki bilgilerin doğrudan kişisel ilişki olmadan, bir bedel karşılığında insanlara ulaştırılmasını sağlayan bir haberleşme aracıdır.

Reklâmın Amaçları

- Bir ürünün mümkün olduğunca çok kişi tarafından tanınmasını sağlamak
- Tüketiciyi bilgilendirmek
- Tüketiciyi, ürünü satın almasıyla sonuçlanacak biçimde etkilemek
- Ürünü, mümkün olduğunca uzun süre tüketicinin gözü önünde tutmak

1.4.2.1. Reklâm Çeşitleri

➤ **Marka Reklâmı**

Marka reklâmının amacı; markanın tanınmasını sağlamak ve pazar payını artırmaktır. Öncelikle hedef alınan kitle, rakip marka kullanıcılarıdır. Bu tip reklâmlar, tüketicinin doğrudan doğruya bir tek markayı söyleyerek istemesini hedefler. Marka reklâmının uzun vadeli olması amacıyla marka sadakatini sağlamaktır.

➤ **Ürün Reklâmı**

Ürün reklâmının amacı; tüketicilerin dikkatini öncelikle bir ürünün grubuna çekmek ve onu diğer ürün grupları arasından seçtirmektir. Hedef önce tüketicileri hedef ürün dışındaki ürünlerden uzaklaştırmak, sonra da bunların içinde en iyisi olduğunu iddia ettiği kendi ürününe yönlendirmektir.

➤ **Kurum Reklâmı**

Kurumun reklâmları, kendi aralarında üçe ayrılır:

- “Piyasanın hâkimi kurum” imajı veren kurum kimliği reklâmı
- Kurumsal kimliğin tüketici zihnine yerleştirilmesini hedefleyen imaj reklâmı, (Bir firma ne üretir, ne gibi hizmetler verir, ne satar, nasıl tanınır, nasıl bilinir?)
- Kurumun, kendinden önce halkı, tüketiciyi, insanlığı düşündüğünü vurgulayacak, dolaylı biçimde kendi reklâmını yapan reklâmlar.

➤ **Satış Şirketleri Aracılığıyla Üretici Firma Reklâmı**

Bu yöntem, yeterli reklâm bütçelerine sahip olmayan firmalarının, reklâm yaparken sattıkları ürünlerin üretici firmalarla desteklenmesini sağlar. Aynı zamanda üretici firma de kendi reklâmını yapmış olur.

1.4.2.2. Reklâm Yolları

Reklâmcılık, teknolojiden ve eldeki mevcut imkânlardan azami ölçüde faydalanmayı gerektirir. Günümüzde başlıca kullanılan reklâm yolları şunlardır:

- Yazılı ve resimli reklâmlar (Gazete, dergi, broşür, ilan, tabela vb.)
- Sesli reklâmlar (Radyo, hoparlör, telefon vb.)
- Işıklı reklâmlar (Sinema, film, televizyon vb.)
- Malın kendisiyle yapılan reklâmlar (Vitrinler, sergiler, fuarlar, eşantyonlar vb.)

1.4.3. Bilgi Teknolojileri Hizmetleri

Günümüzde, bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin ve bu teknolojilerin kullanımının oluşturacağı etkilerin tamamının anlaşıldığını ve tanımlandığını söylemek oldukça güçtür. Hiç kuşku yok ki bilgi teknolojileri çok önemli iktisadi ve sosyal yararlar sağlayabilecektir. Yeni teknolojiler, ekonominin etkinliğini artırmaya, yeni iş imkânlarının sağlanmasına, teknik ilerlemelerin ve fikirlerin daha kolaylıkla yayılmasına, farklı ülkeler ve bölgelerde yaşayan insanlar ve kurumlar arasında eş zamanlı iletişimin kurulmasına yardımcı olacaktır. Bilimsel ilerlemeleri teşvik edecek ve insanların seçim alternatiflerini zenginleştirecektir.

Bilgisayarların birbirleriyle veri alışverişi ve ortak iş yapacak biçimde bağlanması ile oluşan bilgisayar ağları, bilgisayarların potansiyel gücünü inanılmaz boyutlara çıkarmıştır. Böyle ağların toplamından oluşan internet, bilgiye ve bilgisayar kaynaklarına global erişim sağlamaktadır. 1990 yılından itibaren dünya çapında yaygınlaşmaya başlayan internet, kısa sürede hızlı gelişme göstermiştir. İnternete bağlanma maliyetinin düşmesi, güçlü ve kullanımı kolay programların internet vasıtasıyla iletişim kurmayı ve bilgi erişimini ve yayıncılığı herkese açık bir imkân haline getirmiştir. Bir internet servisi olan World Wide Web (kısaca www veya Web) multi-medya verilerin (metin, ses, resim, film) tek bir sistemle biçimde yayılmasına ve erişilmesine imkân vermesiyle, internet kullanıcı sayısında ve internette yayınlanan bilgi miktarında patlamaya yol açmıştır.



Resim 1. 10

Bilgi teknolojileri, üretimin ve ticaretin önündeki geleneksel engelleri kaldırmış, üretim süreçlerinin küresel nitelik kazanmasıyla üreticilerin önüne sayısız coğrafi fırsat ve seçenek çıkarmıştır. Üretim ağları; ulusal sınırları aşmış, üretim aşamaları ekonomik olarak nerede kârlı ise orada gerçekleştirilmeye başlanmıştır; ancak bu aşamalar, yine elektronik ağlarla birbirine bağlanmıştır. Ekonomideki bu eğilimin en önemli göstergesi büyük firmaların taşeronluk işlerini yapan ve entegrasyon sayesinde daha fazla iş yapma olanağına kavuşan küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Maliyetlerin düşürülmesine yönelik bilgi ve iletişim teknolojileri ile bağlantılı olarak gerçekleştirilen bölgesel nitelikli üretim, yalnızca etkinliği artırmakla kalmayıp, aynı zamanda ulaşım ihtiyaçlarını düşürmek suretiyle şehirlerdeki kalabalığın azaltılması, çevrenin daha az kirletilmesi gibi olumlu sonuçları bulunmaktadır.

Verimliliğe ilişkin benzer etkiler hizmetler sektöründe de gözlemlenmektedir. Ticarete, satışların perakende ortamdan internet gibi elektronik ağlara taşınmasıyla; tüketiciler, ürün aramakla geçirdikleri zamandan tasarruf etmişler, üreticiler ve dağıtımıcılar ise stokları azaltma imkânına kavuşmuş, yüksek depo ve dükkân kiralıklarından kurtulmuşlardır. Bankacılık, sigortacılık, eğlence, medya ve turizm gibi hizmet sektörleri bilgiye dayalı yapıları sayesinde bilgi ve iletişim teknolojilerinden en fazla yararlanması muhtemel olan sektörlerdir. Benzer şekilde, kurumlar arası ticaret elektronik devrimle daha hızlı ve etkin hale gelecektir. Birçok ürün ve mamulün işlem göreceği elektronik borsalar hayata geçirilmek üzeredir. Elektronik pazarların daha şeffaf olması nedeniyle, bu pazarlarda el değiştiren ürünlerin fiyatlarına ve teknik özelliklerine dair bilgiler daha kolaylıkla elde edilebilecektir.

Bankacılık, kamu hizmetleri ve ticaret gibi alanlarda bilgi teknolojilerinin yoğun olarak kullanılması; manyetik kart hırsızlığı, elektronik hırsızlık, yasa dışı bilgi kopyalanması, virüs bulaştırılması, kişisel bilgilerin kopyalanması yoluyla özel hayata müdahale, banka ve finansman bilgilerinin izinsiz dağıtımı, dijital dolandırıcılık ve sabotaj gibi siber suçlar olarak adlandırılan yeni suç kavramlarının doğmasına yol açmıştır.

1.4.4. İnşaat Hizmetleri

İnsanoğlu yaratılışından bugüne değin yaşamını sürdürebilmek için güvenli bir barınağa ihtiyaç duymuştur. Günümüzde tek katlı yapılardan gökdelenlere kadar bina yapıları, barajlardan otoyollara, fabrikalardan asma köprülere kadar değişik amaçlara hizmet eden yapılar modern yapı teknolojisi kullanılarak inşa edilmektedir. İnsanların can ve mal güvenliği için yapıların kaliteli olma mecburiyeti vardır. Ülkemizin deprem kuşağında olması bu konuyu daha da önemli kılmaktadır.

Dünyada inşaat sektörü, ekonomik yapı içerisinde ayrı bir yere ve öneme sahiptir. Bunun en önemli nedeni, yüzlerce mal ve hizmet üretimi ile olan doğrudan bağlantısı, insanların yaşam şartlarının ve yoğun iş gücü kullanımı sosyoekonomik refah düzeyine olan katkısı, bu sektörün ülke ekonomisi içinde önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir. 19. yy' da sanayi devrimi ile birlikte bilinen eski yöntemlerle yapılan inşaatlara artık değer verilmemeye başlanmıştır. Gelişen kentlerde binalar artık birçok insanı barındıran aynı zamanda birçok araç ve gerecin içinde çalışmalarını sağlayacak şekillere dönüşmüştür. Çevre bilincinin artmasının bir sonucu olarak, kullanılan inşaat teknikleri, inşaat malzemeleri ve ham maddelerinin çevre boyutu dikkate alınarak yeniden değerlendirilmesi gereği ortaya çıkmıştır. Son zamanlarda kaynak ve enerji tasarrufu sağlayan inşaat teknikleri ile çevreye zarar vermeyen izolasyon malzemeleri, boya ve vernik kullanımında hızlı bir artış olmuştur.

Türkiye'de toplam yatırımların yaklaşık %50'sini inşaat sektörü oluşturmaktadır. İnşaat sektörü kendisine bağlı iki yüzden fazla alt sektörün üretime geçmesini sağlamaktadır. İnşaat sektörü yoğun iş gücü kullanmaktadır. Sektör yoğun iş gücü kullanımı ile ülke istihdamına büyük katkıda bulunmaktadır.

Ülkemizde pek çok inşaat firması uluslararası alanda, uluslararası standartlarda hizmet üretmektedir. İnşaat sektörü, dış pazarlarda başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere, İrlanda, Güney Doğu Avrupa, Afganistan, Pakistan, İran, Sudan gibi pek çok ülkeye önemli oranda hizmet ihraç etmekte ve yurt dışında da istihdam oluşturmaktadır. Bu alanın altında yer alan mesleklerin başlıcaları şunlardır:

- Sıvacılık, seramik ve mermer kaplamacılığı
- Harita ve kadastro teknisyenliği
- Yapı teknik ressamlığı (mimari)
- Yapı teknik ressamlığı (statik)
- Ahşap doğrama ve kaplamacılığı
- PVC doğrama imalat ve montajcılığı
- Betonarme kalıpcılığı ve çaticilik
- Bayocılık, alçı dekorasyon ve kartonpiyecilik
- Yapı yalıtımcılığı

1.4.5. Sağlık Sosyal Güvenlik Hizmetleri

Yaşamın kaçınılmaz doğal bir sonucu olarak karşılaşılabilecek risklere karşı korunabilmek; kimi yaşlılık ve ölüm gibi mutlak, kimi hastalık ve muhtaçlık gibi olası tüm risklere karşın geleceğe güven ve ümitle bakabilmek, toplumsal barış ve huzurun sağlanması açısından da çok büyük bir önem ve değer taşır.

Toplumsal yaşamın belki de en önemli unsurlarından birisi, bireylerin karşı karşıya kaldıkları risklerde birbirlerine destek olabilmeleri olanağı bulabilmeleridir. Sosyal güvenlik sistemi, özünde bu dayanışma gereksiniminin ülke ölçeğinde kurumsallaşması olarak tanımlanabilir. İşlevi ve etkinliği açısından tutarlı ve sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi güçlü bir toplumsal dayanışma ve dolayısıyla güçlü bir gelişme potansiyeli sağlayacak en önemli unsurlardan birisidir. Bir diğer ifadeyle, sosyal güvenlik sistemleri toplumun zor durumda olan bireylerine yardım etmeyi daha iyi durumda olan kişilerin vicdanına bırakmayarak toplumsal dayanışmayı kurumsal hale getirir ve vatandaşlara sosyal güvenliği bir hak olarak sunar. Toplumsal dayanışma birbirini belki de hiç tanımayan insanlar arasında gerçekleşir. Sistem tarafından toplanan mali kaynaklar zenginden yoksula, çalışandan çalışmaya, gençlerden yaşlılara aktarılır. Ödenen primler, insanların hiç tanımadığı bir kişiye sağlık hizmeti olarak gider. Bir başkasına da hiç tanımadığı bir kişinin parasıyla emekli aylığı verilir. Bu durum nesiller boyunca devam eder.

Tarih boyunca hemen her toplumda, daha çok sosyal yardım veya sosyal hizmet biçiminde çeşitli sosyal etkinliklerin yer aldığı görülmektedir. Sosyal güvenlikle ilgili yükümlülükleri takip etmek ve belirli koşulların varlığı halinde, herhangi bir sosyal riskle karşı karşıya kalındığında, ilgiliyi sosyal güvenliğin olanaklarından yararlandırmak, her toplumda devletin kuracağı ve bir merkezden yöneteceği organizasyonlara ihtiyaç göstermiştir. Esasen, sunulan hizmetin önemi ve özelliği itibarıyla kamusal bir nitelik taşıması, bu konuda yasal ve kurumsal düzenlemeleri zorunlu kılmıştır.

Ülkemizde; çalışma ilişkisine dayalı üç sosyal güvenlik kurumu vardır. Bunlar; bir işveren emrinde çalışanlar için Sosyal Sigortalar Kurumu, işveren ve kendi nam ve hesabına çalışanlar için Bağ-Kur ve memurlara yönelik olarak Emekli Sandığı'dır. Bu kurumlar, hizmetlerini verirken kişilerden prim toplar. Onun için bunlara primli sistem denir. Ülkemizde sosyal sigortalara ilişkin ilk kısmi düzenlemeler 1860'lı yıllara kadar gitmektedir. Tüm çalışanlara yönelik olarak ise, ilk defa 1946 yılında İş Kazalarıyla Meslek Hastalıkları ve Analık Sigortaları Kanunu ile mesleki risk sigortası uygulanmaya konularak Sosyal Sigortalar Kurumu'nun temelleri atılmıştır. 1949 yılında memurlar için Emekli Sandığı, 1964 yılında Sosyal Sigortalar Kanunu ve en son 1971 de ise Bağ-Kur kurulmuştur.

Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Genel Müdürlüğü, 24.5.1983 tarih ve 2828 Sayılı Kanunla Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı'na bağlı olarak kurulmuş ve 2.4.1989 tarih ve 356 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Başbakanlığa bağlanmıştır. Genel Müdürlük, kanunla belirlenen görevler çerçevesinde çocuk yuvaları ve yetiştirme yurtlarında, korunmaya muhtaç çocuk hizmetleri; huzur evlerinde yaşlı hizmetleri; kreş ve gündüzlü bakımevlerinde, gündüzlü çocuk bakım hizmetleri; rehabilitasyon merkezlerinde sakat ve felçlilerin rehabilitasyon hizmetleri ile muhtaç durumdaki kişilere götürülecek olan sosyal yardım hizmetleri alanlarında faaliyet göstermektedir.

Kızılay, sosyal alanda en geniş yardım çalışmaları olan dernektir. 1868 yılında kurulan Kızılay, yurdumuzda meydana gelen çeşitli afet ve felaketlerde yapılan yardımlarda önemli görevler almaktadır. Çalışmaları arasında yapay organ yardımları, yoksullara, muhtaçlara, göçmenlere, sakatlara, fakir öğrencilere yapılan yardımlar, gençlik kampları, kan merkezleri, sağlık tesisleri, ilk yardım istasyonları gibi konular yer almaktadır.

1.4.6. Turizm Hizmetleri

Turizm; insanların dinlenme, eğlenme gibi turistik amaçlarla geçici seyahatleri, en az bir gece konaklamaları, turizm işletmelerinin ürettikleri mal ve hizmetleri satın almalarıyla ilgili olaylar ve ilişkiler bütünüdür.

Turizm, ulusal ve uluslararası düzeyde kazandığı dev boyutlarla, yatırımları ve iş hacmini geliştiren, gelir oluşturan, döviz sağlayan, istihdam alanları açan, sosyal ve kültürel hayatı etkileyen önemli toplumsal ve insancıl fonksiyonları başaran bir nitelik kazanmıştır. Bu nitelik dünyada turizme yönelik ulusal ilgiyi artırmış; turizmden beklentileri olan ülkeleri bu endüstrinin geliştirilmesine yöneltmiştir. Dövizin turizm yoluyla elde edilmesine yönelik faaliyetler, bu sektörün milli ekonomide önem kazanması sonucunu doğurmuştur. Turizmin özellikle gelişmekte olan ülkelerin ödemeler dengesine yaptığı olumlu katkı, ekonomik yönden turizmin yararlarını en önemli göstergesi olmuştur.



Resim 1.11: Turizm ülke ekonomisine katkı sağlar

Turist ise belirli bir gelire ve boş zamana sahip olan konaklama, yeme, içme ve seyahat gibi somut dinlenme, eğlenme, merak, kültür, eğitim, spor, dini gerekler vb. soyut amaçlarla sürekli yaşadığı, çalıştığı bölgeden başka bir bölgeye seyahat eden ve gittiği bölgede en az bir gece konaklayan ekonomik anlamda tüketici olan kişi ya da kişiler topluluğudur.

Turizm hizmetleri iki ana başlık altında toplanmaktadır. Bunlar, seyahat ve konaklama hizmetleridir.

1.4.6.1. Seyahat Hizmetleri

Seyahat işletmeleri; turistik mal ve hizmet üreten kuruluşlar ile turistler arasında ilişki kurulmasını sağlayan kuruluşlar olup, pazarlamada dağıtım kanalları işlevlerini de gören işletmelerdir. Bu işletmeler seyahat acenteleri ve tur operatörleri olarak iki grupta toplanabilir;

Tur Operatörleri

Ulaşım türü, konaklama biçimi ve ek hizmetlerin seçimini tamamladıktan sonra bu değişik ve aynı zamanda karmaşık olan arz elemanlarını birleştirerek bir paket haline getirebilmek için faaliyet alanını, turun hazırlanması, pazarlanması, yönetim ve gerçekleştirilmesi konuları üzerinde yoğunlaştıran işletmelerdir. Türkiye’de tur operatörlüğü faaliyetleri, 1618 Sayılı Seyahat Acenteleri Yasası ile A grubu seyahat acenteleri tarafından gerçekleştirilmektedir.

Seyahat Acenteleri

1618 sayılı Seyahat Acenteleri Birliği Yasasına göre faaliyette bulunur. Seyahat acenteleri, tur operatörlerinin pazarlama işlerinde bir aracıdır.

Seyahat acenteleri, turistlere kâr amacı ile kara, deniz ve hava nakil araçlarıyla ulaştırma, tarifeli ve tarifersiz biletlerin satışı, şoförlü veya şoförsüz, otomobillerin kiralanması, gezi, spor, eğlence ile konaklama tesislerinde ikamet imkânlarını sağlayan, onlara turizmle ilgili bilgiler veren ve bu konuya ilişkin tüm hizmetleri gören ticari kuruluşlardır.

1.4.6.2. Konaklama Hizmetleri

İnsanların seyahatleri esnasında geçici konaklamalarını sağlayan, yeme – içme, eğlenme ve diğer sosyal ihtiyaçları için yardımcı ve tamamlayıcı birimleri bünyesinde bulunduran ticari işletmelerdir. Başlıca konaklama işletmeleri şunlardır:

- Otel
- Tatil köyü
- Motel
- Pansiyon
- Kamping
- Apart otel
- Oberj (dağ evi)
- Hostel (gençlik yurtları)

1.4.7. Finans Hizmetleri

Finans, ihtiyaç duyulan fonların uygun şartlarda sağlanması ve etkin bir şekilde kullanılmasıyla ilgili faaliyetlerdir. Bir işletmenin kuruluşunda ya da faaliyet dönemlerinde mal ve hizmet üretmek amacıyla gerekli işletme girdilerini sağlamak için her zaman parasal kaynaklara gereksinim duyulur. Bu kaynakların nasıl kullanılacağını belirleyen işlere finansman işlevi denilir.



Resim 1.12:

İşletmelerin başvurabileceği üç önemli finansal kaynak vardır. Bunlar işletmenin ortakları tarafından konulan sermayeyi belirleyen öz kaynaklar (öz sermaye); çeşitli finansal kuruluşlardan faiz karşılığı sağlanan kaynaklar (yabancı sermaye); bir de işletmenin sağladığı karların bir kısmını dağıtmayarak alıkoyduğu kaynaklar vardır ki, buna da oto finansman adı verilir.

Finans veya mali işler yöneticisi, temel olarak, gerekli fonları en uygun şartlarda elde etmek ve en etkin bir biçimde kullanmakla görevli kimsedir. Fon; finansmanın en genel aracı olup, paradan daha geniş kapsamlı terimdir. Para denilince nakit veya bankadaki vadesiz mevduat kastedilir. Fon ise nakit, vadesiz mevduat, nakde çevrilebilir değerler ve gerektiğinde para gibi görev yapabilecek çeşitli unsurları kapsamaktadır.

1.4.7.1. Finansal Sektörler

➤ Bankalar

Bankalar, prensip olarak talep edildiğinde ya da ihbarlı olarak geri ödenebilen mevduat şeklinde fon toplayıp ödünç ve açık kredi şeklinde avans veren, senet iskonto eden ve pazarlanabilir menkul değerler gibi temelde finansal aktifleri elinde tutan bir finansal aracıdır. Yani para ticareti yapan şirkettir. Para alırken uyguladığı fiyat (faiz) ile satarken uyguladığı fiyat arasındaki fark kâr kaynağını oluşturur. Modern bankacılık, halktan toplanan paraların (mevduatların) işletmelere kredi olarak verilmesi esasına dayanır. Böylece bankalar tasarrufların yatırımlara kanalize olmasını sağlayan önemli bir köprü oluşturur. Bankaların başlıca faaliyetleri şöyledir:

- Daha önce ihraç edilmiş sermaye piyasası araçlarının, borsa dışında ve hisse senedi işlemleri hariç olmak üzere borsada alım satımına aracılık yapmak,
- Repo – ters repo,
- Ekonomik ve finansal göstergelere, sermaye piyasası araçlarına, mala, kıymetli madenlere ve dövizde dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeli dahil türev araçların dayandığı kategoriler itibarıyla ayrı ayrı ya da bütün olarak türev araçların alım satımına aracılık, faaliyetlerini yapabilir.

Yaptıkları işlere göre bankalar 5'e ayrılır:

- **Emisyon Bankaları:** Devlet adına bastırıp piyasaya sürülecek banknot işleriyle uğraşır, devletin ihtiyacı olan para hareketlerini düzenler ve veznedarlık görevi yapar.
- **İş ve Ticaret Bankaları:** Tasarruf sahiplerinden mevzuat toplayıp gerçek veya tüzel kişilere kredi vererek bankacılık hizmetini sürdürür. Ülkemizdeki pek çok banka bu tanıma girer.



Resim 1.13. Banka

- **Ziraat Bankaları:** Tarım ile uğraşan çiftçilere kredi açan ve onların ihtiyacı olan tarım araç ve gereçlerini temin eden bankalardır.
- **Sanayi Bankaları:** Sanayi işletmelerinin krediye olan ihtiyaçlarını karşılamakla beraber, bu işletmelerin yatırımlarına katılan uzmanlık bankaları türünden bankalardır. Uzun vadeli kredi verir.
- **Kalkınma ve Yatırım Bankaları:**
- **Yatırım Bankaları;** Sermaye piyasasında faaliyet göstermek, sermaye piyasası araçları kullanılarak sağlanan kaynaklarla yatırımı yapmak üzere kurulur. Ayrıca işletmelerin etkin bir yönetime ve sağlıklı mali yapıya kavuşmaları amacıyla devir ve birleşme konuları dâhil danışmanlık hizmeti de verir. Mevduat kabulü hariç bankacılık işlemleri de yaparlar.
- **Kalkınma Bankaları:** Kalkınma bankaları yatırım bankacılığı faaliyetlerine ek olarak öz kaynakları ile idaresi kendilerine bırakılan fon vb. kaynaklardan kredi vermek üzere kurulurlar.

➤ **Katılım Bankaları**

İşletmeler açısından fon arz eden kuruluşlardan birisi de katılım bankalarıdır. Bu kurumlar 1983' ten beri faaliyet göstermektedir. 1983 tarih ve 83/7506 sayılı Bankalar Kurulu Kanunuyla bu kurumlara Türk lirası ve yabancı para olarak para toplama yetkisi verilmiştir. Bu kurumlar bankalar gibi Türk lirası ve yabancı para hesapları açabilmektedir. Faiz sistemine karşın kâr ve zarara katılma prensibini benimsemiştir.

Katılım bankaları topladığı fonları ekonomik ve sosyal alanlarda kullanmaktadır. Sosyal alanda verilen fonlar, büyük projeleri başlatmak için sermayeye ihtiyaç duyan kişilere verilmektedir. Bu fonu kullananlar tutarı belirli bir süre sonra iade etmekte ve karşılığında faiz ödememektedir. Ekonomik alanda ise, kurum uygun bulduğu alanlar için ekonomiye fon aktarmaktadır. Fonlar genellikle işletmelere üretim desteği sağlanması ve dış ticaretin finansmanı gibi alanlarda kullanılmaktadır.

Katılım bankalarının ülkeye pek çok katkısı vardır. Finansal sisteme girmeyen fonları sisteme kazandırmak, tasarruf sahibi, kazanç sağlanması, gelir dağılımını düzenleyici etkileri reel sektöre koyarak aktarmalı ekonominin büyümesine olan katkıları kayıt dışı ekonomik faaliyetleri kayıt altına alınması, kurumlar vergisi, KDV ödeyerek kamu maliyetine katkıları reel sektöre doğrudan fonlanması nedeniyle istihdamın sürekliliği ve artışıyla sosyal kültürel faaliyete katkıda bulunmaktadır.

➤ **Sigortacılık**

Sigortacılık, ekonomik kayıplar doğuran olası risklerle baş edebilme planı olarak tanımlanmaktadır.

Sigorta, sigortacının bir prim karşılığında, diğer bir kimsenin parayla ölçülebilir bir menfaatini zarara uğratacak muhtemel bir tehlikenin, riziko gerçekten meydana gelmesi halinde tazminat vermeyi yahut bir veya birkaç kimsenin hayat süreleri nedeniyle veya hayatlarında meydana gelen belli birtakım olaylar dolayısıyla bir para ödemeyi üzerine aldığı bir anlaşmadır. Sigorta, risk yönetimi açısından şu işlevleri yerine getirmektedir:

- Girişimcilerin üstlendikleri risklerin bir kısmını paylaşmak suretiyle daha cesur atılımlar gerçekleştirilmesini teşvik eder.
- Riskler için fon ayıran muhafazakâr üretim politikalarının yerini çağdaş risk yönetimi uygulamalarına bırakmasını sağlayıp, bu fonlara bağlı sermayeyi kullanılabilir kılar.
- Krediye ihtiyaç duyan müteşebbise varlıklarını sigorta ettirip, menfaatini ipotek olarak sigorta şirketine devretmesi karşılığında uygun kredi imkanı sağlar.

➤ Factoring

Factoring, büyük miktarlarda kredili satış yapan işletmelerin bu satışlardan doğan alacak haklarının “factor” veya “factoring şirketi” denilen finans kuruluşlarınca satın alınması işlemidir. Kısaca factoring, fon oluşturmak amacıyla ticari alacakların satılmasıdır. Factoring, Türkiye’de 1980’lerin ortalarında kullanılmaya başlanmış; son yıllarda özellikle ihracatla bağlantılı olarak önemi artmıştır. Factoring, kısa süreli fon sağlama metodu olup, daha çok 60–180 gün vadeli alacaklarla ilgilidir.



Resim 1.14: Factoring

Genellikle bir banka ya da ona bağlı uzmanlaşmış bir kuruluş olan “factor” ya da “factoring şirketi,” müşterisi olan bir işletmenin mal ve hizmet satışından doğan alacaklarını satın almakta ve belirli bir komisyon kestikten sonra fatura bedelini ödemektedir. Böylece factoring;

- Peşin ödeyerek alacakları satın alır.
- Alacakları takip edip, vadesinde tahsil eder.
- Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar.
- Borçlunun mali sıkıntıya düşüp, ödeme yeteneğini yitirmesi halinde oluşan zararları üstlenir; yani riske katlanıp, satıcıyı kötü borçlara karşı korur.

Factoring’in sağladığı hizmetler ise şöyle sıralanabilir:

Finansman Temini İşletmeleri factoring hizmetlerinden yararlanmaya teşvik eden nedenlerden biri işletmelerin çalışma sermayesi sıkıntılarını factoring hizmeti ile aşmalarıdır. Factoring sözleşmelerinde zorunluluk olmamakla beraber alacakların tahsilini beklemeksizin factor kuruluşu satıcıya belli bir ön ödemede bulunabilir. Factoring işleminin bu özelliğinden dolayı satıcıya finansman kolaylığı sağladığı söylenebilir.

Alacakların Tahsil Riskinin Karşılanması Satıcı firma, sattığı mal karşılığında müşterilerinden alacaklarını, aralarında satış öncesi yaptıkları anlaşmalar gereğince factor kuruluşuna devreder. Böylece, bu anlaşma gereğince satıcının alacaklarını tahsilinden dolayı muhtemel riski factor kuruluşuna geçmekte ve factorun bu riski satıcı kuruluşu rücu etme hakkı bulunmamaktadır.

Satışların Muhasebesinin Tutulması Factoring işleminin satıcı işletmelere verdiği en önemli hizmet, gerçekleştirilen kredili satışların muhasebeleştirilmesinin factor kuruluşu tarafından üstlenilmesidir. Bu şekilde satıcı işletme kredili mal sattığı her müşterisi için ayrı ayrı hesaplar açma ve bu hesapları takip etme mecburiyetinden kurtulmuş olur.

Alacakların Tahsili Factoring işlemlerinin önemli hizmetlerinden birisi de alacakların factor kuruluşu tarafından takip edilerek vadesi geldiğinde tahsil edilmesini temin etmesidir. Böylece satıcı işletmenin günlük veya aylık nakit girişinin nakit çıkışını karşılayamaması gibi sorunlarla meşgul olmayıp işletmenin başka sorunlarına vakit ayırmaları sağlanmış olur.

➤ **Forfaiting**

Forfaiting özellikle vadeleri altı aydan başlayan yatırım malları ihracatında kullanılan bir finansman tekniğidir. Forfaiting, genellikle yatırım malları ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına göre tahsil edilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşu tarafından satın alınmasıdır. Forfaiting genellikle ihracatını borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ya da poliçeler kullanılmakta ve işlem tamamlandıktan sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Alacağın satıcısına “forfaitist”, devralan kuruluşu “forfaite” denir.

Forfaiting işleminin temel özelliklerini şöyle sıralanabilir:

- Alacağın ihracattan kaynaklanması
- Alacağın aval veya bir banka garantisi ile güvenceye alınmış durumda olması
- Söz konusu satışların kendisine rücu hakkı olmadan üçüncü kişilere devredilmiş olması,
- Senet borçlusunun itibarlı bir kuruluş olması

Forfaiting’in Avantajları

- Forfaiting kuruluşu; ihracatçının bütün politik, transfer, kur ve ticari risklerini üstlenir, vadeli dış satımı hemen nakite dönüştürür.
- İhracatçı işletmeye nakit girişi temin eder ve likiditesini yükseltir.

- İhracatçı kuruluşun tahsilâtta doğacak bütün sorunlarını ve ilgili masrafları ortadan kaldırır.
- Forfaiting işlemi, sadece bono ve poliçe şeklindeki ticari senedin cirosundan ibarettir. Forfaiter ile forfaitist arasında bir sözleşme gerektirmez.
- İthalatçı firmanın kredi imkânlarını yükselttiği için, ihracatçının rekabet kabiliyetini de artırır.
- İhracatçı, ihracattan kaynaklanan alacaklarının tahsil riskini ortadan kaldırdığı için, yurt dışı piyasasını genişletir ve gelece yönelik verimli ve sağlıklı planlar yapabilir.
- **Leasing**

Leasing; bir kiralama şirketinin kiracı konumundaki bir işletmenin ihtiyaçlarına uygun bir menkul veya gayrimenkul değeri satın alıp, bunu belirli bir süre için bu işletmenin kullanımına tahsis etmesidir. Diğer bir ifadeyle, finansal kiralama, yatırım mallarının (makine, tesis, araç-gereç, bina vb.) kullanma hakkının bir kira bedeli karşılığında, belirli bir süre için elde edilmesidir.



Resim 1.15: Leasing

Kiralama şirketi (kiraya veren şirket), bu konuda uzmanlaşmış, çeşitli varlıkların kiralanmasına aracılık eden bir mali kuruluş da olabilir; tek mal üzerinde yoğunlaşmış ve genellikle üretici işletmenin yan kuruluşu da olabilir. Kiralama işleminin konusu olan mallar da maddi mallar olabileceği gibi, patent, lisans, marka gibi soyut mallar da olabilirler. Kiracının, kiralanan varlığın ekonomik ömrünün büyük bir kısmını ya da tamamını kullanma yetkisine sahip olduğu ya da mülkiyet dışındaki tüm riskleri ve yararları üstlendiği finansal kiralama genellikle bir leasing şirketi aracılığıyla yapılır.

Kiralamanın Sağladığı Avantajlar

- Başlangıçta büyük miktarda nakit ödemeyi gerektirmemesi, kira taksitlerinin firmanın temin ettiği nakit akışları ile ödenmesi biçimindeki finanslama kolaylığı,
- Öz sermaye yetersizliği halinde bile yatırımların aksatılmayarak finanse edilmesi,
- Borçlanmanın üst sınırına gelmiş bir işletmenin bilançosuna herhangi bir yük getirmemesi,

- Teçhizatın sahipliğinin kiralama şirketinde bulunmasından dolayı özel bir güvencenin aranmaması, böylece de işletme varlıklarının serbest kalması,
- Özellikle, kısa vadeli finanslama ile firmanın, teknik ve ekonomik gelişmeye kolay bir biçimde uyum sağlayıp yatırım riskini ortadan kaldırması,
- Kira taksitlerinin vergiden muaf olması,
- Katma değer ve stopaj vergilerinde önemli indirimler uygulanması,
- Yurt dışından kiralanan mal ve teçhizatın gümrük vergisinden istisna tutulması,
- Yabancı piyasalardan borçlanma zorluğunun ortadan kaldırılması,
- Sabit faiz ve taksitlerin söz konusu olması halinde, oranların maliyeti hesaplama konusunda açıklık ve planlama kolaylığı getirmesidir.

Kiralamanın Sakıncaları

- Kiralamada kira maliyetleri alternatif finans kaynaklarına göre genellikle daha yüksektir.
- Temel kira müddetince kiracı sözleşmeye bağlı kalmaktadır. Bu nedenle, işletme bakımından satışların azalması veya fiyatların düşmesi söz konusu olunca, kiralamanın sebep olduğu yüksek sabit masraflar tehlikeli sonuçlara yol açabilmektedir.
- Temel kira müddetince kiracı teknik bakımdan eskiyen bir teçhizatı geri vermezken, kiralayan, teçhizatın artakalan değeri üzerinden amortisman ayırmaya devam eder.
- Kiralama konusunu oluşturan teçhizatın aktifte görünmemesi sonucu, özellikle kredi başvurusu halinde, bilânço rakamının küçüklüğünden dolayı aleyhte bir sonuca meydan verebilmektedir.
- Milletlerarası kiralamada kira ödemelerinin döviz cinsinden yapılmasının sebep olduğu kur farkları maliyetleri yükselmektedir.

Genel anlamda ele alındığında kiralamanın birçok çeşitleri var ise de, finans açısından başlıca iki çeşidi vardır. Bunlar, finansal kiralama ve faaliyet kiralamasıdır.



Resim 1. 15: İş makineleri leasing yoluyla kiralanabilir.

Faaliyet Kiralaması Faaliyet kiralaması işleminde, sözleşme konusu olan mal, onun ekonomik ömrünü kapsamayan, kısa denilebilecek bir süre için kiralanabilmekte; kira süresi içinde malın yenilenmesine veya değiştirilmesine imkan verilmektedir. Gelişmiş ülkelerde bilgisayar, otomobil ve uçak gibi mallarla ilgili sektörde, üretici işletmelerin kendi mallarının pazarlamaları görülmektedir. Türkiye’de finansal kiralama kanunu faaliyet kiralamasına izin vermemektedir.

Finansal Kiralama Finansal kiralamada, kiralama şirketi sadece aracı finansör olma görevini üstlenir. Uygulamada, kiracı işletme öncelikle, elde etmek istediği malı, satıcısını, satış fiyatını, teslim şartlarını ve malın teknik özelliklerini belirler; sonra da satış fiyatının karşılanması için kiralama şirketine başvurur. Genellikle bu aşamada devreye giren kiralama şirketi, gerekli finansmanı sağlayarak malın mülkiyetini üzerine alır; malın kullanımının yanı sıra, montaj, bakım ve onarım, sigorta gibi bütün kullanım sorumluluk ve giderlerini ise kiracıya bırakır.

➤ **Franchising**

Franchising, belirli bir ürün ya da hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre, çeşitli sınırlamalar dâhilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli işbirliği olarak tanımlanmaktadır.

Franchising anlaşması genellikle ticari unvan veya markanın kullanımı ile başlamakta ve daha sonra da mal veya hizmetin üretim satışı ile ilgili her türlü bilgi, destek ve teknik yardımı kapsamaktadır. Franchising, bir malın üretimine ilişkin tüm işletmecilik bilgilerinin, teknolojisinin ve markasının da verilmesini içeren, birbirinin kopyaları sayılabilecek işletmelerin kurulmasını ortaya çıkaran geniş kapsamlı anlaşmalardır.

Franchising’ in Avantajları

- Franchising veren işletmeler, tek başına yapılacak yatırımlardan kurtularak borçlanma ya da ek mali külfetler olmaksızın yeni şubeler açabilmekte ve daha geniş bir dağıtım ağı oluşturabilmektedir.
- Franchising alan işletme, sadece sermayesini ortaya koyarak, hazır bir marka ve hazır bir sistemi satın alarak işinin sahibi olmakta, güçlü bir isme sığınarak kolayca piyasaya girmekte ve daha önce denenmiş ve başarılı olmuş pazarlama tekniklerini kullanarak satış yapma ve kâr elde etme olanağı bulmaktadır.
- Franchising alan işletmeler, franchising veren işletmelerin bölgesel, yurt içi ve uluslararası reklâmlarından araştırma geliştirme faaliyetlerinin sonuçlarından, ayrı bir harcama yapmaksızın yararlanır.
- Franchising alan işletmeler, franchising veren işletmelerden aldığı isim hakkını yine onun izniyle yurt içinde diğer işletmelere satarak belli bir finansman sağlayabilir.

Franchising' in Sakıncaları

- Üretim ve satışı yapılan ürün veya hizmetin dünya pazarlarında yaygın olması, franchising veren işletmelerin ciro üzerinden talep ettiği ödemeleri ve sağladığı mal, hizmet ve diğer imkânların fiyatlarını yükseltebilmektedir.
- Franchising alan işletmeler, sistem sayesinde güçlendikten sonra, franchising veren işletmelerin ticari politikalarına aykırı davranabilir, hatta faaliyetlerinin denetlenmesini engelleme yoluna gidebilir.

1.4.8. Çevre Hizmetleri



Resim 1. 18:

Çevre, insanların ve diğer canlıların yaşamları boyunca ilişkilerini sürdürdükleri ve karşılıklı etkileşimde buldukları biyolojik, fiziki, sosyal, ekonomik ve kültürel ortamıdır. Çevre yaşadığımız ortamdır. En genel tanımı ile çevre, canlı varlıklar ve insan etkinlikleri üzerinde doğrudan ya da dolaylı olarak etkiler yapabilen fiziksel, kimyasal, biyolojik ve toplumsal etmenlerin tümü anlaşılır.

Doğal dengeyi oluşturan zincirin halkalarından meydana gelen kopmalar zincirinin tümünü etkileyip dengenin bozulmasına neden olmaktadır. Bu dengenin bozulmasında en önemli faktör insandır. İnsanın yaptığı her türlü davranış doğal dengeyi etkilemektedir. Dolayısıyla daha uygun ve temiz bir çevre için herkese bir takım görevler düşmektedir. Ülkemizde çevre hizmetlerini yürüten başlıca kurum ve kuruluşlar şunlardır:

1.4.8.1. Çevre Bakanlığı

Çevre Bakanlığı kıyı bölgelerinde kentsel ve kırsal arazilerde doğal kaynakları kullanma ve korunmasının aynı zamanda da su, toprak ve hava kirliliğinin önlenmesinin zorunluluğunu taşır. Bakanlık, deniz kaynakları da dâhil olmak üzere bitki ve hayvan varlığıyla doğal ve tarihi zenginliklerinin korunmasından sorumludur.

Çevre Bakanlığının Görevleri

1. Çevrenin korunması, çevre kirliliğinin önlenmesi ve çevrenin iyileştirilmesi için gerekli ilkeleri, politikaları izlenceleri hazırlamak ve bu çevrede araştırmalar yapmak ve yaptırmak

2. Kırsal ve kentsel alanda ilgili bakanlığın koordinasyonu ile arazi kullanım kararlarına uygun olarak belirlenen alanlarda uygulanacak koruma ve kullanma ilkelerini saptamak.
3. Çevrenin korunması ve çevre kirliliğinin önlenmesi amacıyla ülke koşullarına uygun olan teknolojiyi belirlemek
4. Ülke koşullarına uygun olan çevre standartlarını belirlemek
5. Atık, artık ve yakıtlar ile ilgili çevre bilimsel dengeyi bozan, havada suda ve toprakta kalıcı özellikler gösteren kirleticilerin çevreye zarar vermeyecek biçimde giderilmesi için denetimler yapmak
6. Çevrenin korunması ve çevre kirliliğinin önlenmesi için her türlü çözülemeyi ölçüm ve denetimlerin gerçekleştirmek için laboratuvarlar kurmak yada var olan kamu kurum ve kuruluşlarının laboratuvarlarından yararlanmak
7. Ülkedeki kirlenme konuları ile kirlenmekte ya da kirlenmesi olası bölgeleri ve kesimleri belirlemek, izlemek, bu sorunların çözülebilmesi için önlemler almak
8. Çevre konusunda görev verilmiş olan kuruluşlar arasında işbirliği ve eşgüdüm sağlamak ve bu alanda çalışan gönüllü kuruluşları özendirmek
9. Başta yerel yönetimler olmak üzere sürekli bir eğitim izlenmesi bu amaçla yapılan eğitim etkinliklerini izlemek denetlemek, yönlendirmek
10. Uluslararası çevre çalışmalarına Türkiye'nin katılmasını sağlamak, dokümantasyon, yayın ve tanıtma ve etkinliklerinde bulunmak

1.4.8.2. Yüksek Çevre Kurulu

Çevre yönetimi örgütlenmesi içinde başkanlığın iç örgütlenmesi olan genel müdürlükler ve daire başkanlıkları yanında, Çevre ve Orman Bakanı başkanlığında bir yüksek çevre kurulu bulunmaktadır. Yüksek çevre kurulu, Bakanlık Müsteşarı, YÖK Başkanı, TÜBİTAK ve Türkiye Atom Enerjisi Kurumu Başkanları, Devlet Planlama Teşkilatı ve ilgili Bakanlıkların müsteşarları ile TOBB ve Türkiye Ziraat odaları Birliği Başkanları ve YOK çe seçilecek iki öğretim üyesinden oluşur. Yüksek çevre kurulunun temel görevi çevreyi korumak amaçlı hedefler saptamak ve koruma bölgeleri ve kullanılmalari ile ilgili esasları belirlemektir.

1.4.8.3. Özel Çevre Koruma Kurumu

Özel çevre koruma kurumunun merkez örgütü, özel çevre koruma kurulu başkanlık temel hizmet ve danışma birimleri ile yardımcı birimlerden oluşmaktadır. Özel çevre koruma kurulu, Başbakanlık müsteşarıyla orman genel müdüründen ve özel çevre koruma kurumu başkanından oluşmaktadır.

Özel Çevre Koruma Kurulunun Görevleri

- Kara, kıyı ve deniz kaynaklarının verimliliklerinin korunması, kirlenmesinin önlenmesi, bu bölgelerin gelişmesini sağlayıcı hedefler belirlemek

- Yörelerdeki çevre düzeni nazım ve uygulama planlarıyla bunların değişikliklerinin tümüyle ya da kısmen yer bölüm esasına kadar yaptırılmasına karar vermek
- Yöredeki tesislerin nerelerde yapılacağına bu konuda ilgililere taşınmaz mal tahsisine ve yapı izninin verilmesine ilişkin ilkeleri belirlemek
- Kamu yararının gerektirdiği durumlarda gerçek kişilerle tüzel kişilerinin iyeliğinde bulunan taşınmaz malların kamulaştırılmasına karar vermek
- Koruma ve kollanma esasları ile ilgili ilke kararlarını almak

1.4.8.4. Diğer Bakanlıklar

Çevresel değerlerin korunması, geliştirilmesi ve kullanılmasıyla ilgili olan başka bakanlıklar da bulunmaktadır. Bunlar; Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlıklarıdır.

Tarım ve Köy işleri Bakanlığı; toprak, su, bitki ve hayvan varlığı vb. doğal kaynakların korunması için araştırma, inceleme, tasarılar yapma görevine sahiptir.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, enerji kaynaklarının çevreye etkileri ile ilgilenmektedir. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının yakıt planlarının yapılması, yakıtların ülke ekonomisine, kamu yararına en uygun biçimde dağıtım, tüketim, kullanım, esaslarının belirlenmesi gibi görevleri vardır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, sanayi araştırma geliştirme müdürlüğüne bağlı olarak sanayi kuruluşlarının ortaya çıkardığı sorunlarla ilgilenmek amacıyla 1976 yılında bir çevre sorunları şube müdürlüğü kurulmuştur.

Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, imar planları yapabilmektedir. İmar planı ile bakanlık dolaylı da olsa çevreyi etkileme olanağına sahiptir.

Sağlık Bakanlığı, sağlık ve çevre sağlığı koşullarının iyileştirilmesi ile görevlidir.

Kültür ve Turizm Bakanlığı, turistik bölgelerde bölgenin doğal, kültürel özelliklerinin bozulmaması için bakanlıktan izin alınarak kamuya yararlı yapılar yapılmasına olanak tanımıştır. Amaç bu yerlerin kamu yararına korunmasına ve kullanılmasına katkıda bulunacak yapıların yapılmasıdır.

1.4.8.5. Belediyeler

Çevre sorunları belediyelerin başlıca sorunudur. Belediyelerin temel görevi kolluk hizmetidir. Aynı zamanda belediyeler çevreye yönelik tüm hizmetleri de karşılamakla görevlidir. 3194 Sayılı imar yasası 40. maddesinde aralarda, evlerde ve başka yerlerde, toplumun sağlık ve esenliğini bozan, kentçilik trafik yönlerinden sakıncalı görülen enkaz ve birikintilerin gürültü ve duman oluşturan tesislerin çukur, kuyu, lağım, gibi etkenlerin sakıncalarının giderilmesinde ilgilileri sorumlu tutmaktadır.



Resim 1. 17: Çöplerin toplanması belediyenin görevlerindedir

1.4.9. Muhasebe Hizmetleri

Muhasebe, ekonomik faaliyetlerde bulunan işletmelerin, finansal (parasal) karakterdeki bütün işlem ve değerlerini kaydetme ve sınıflama ilmidir. Bu çeşit işlem ve değerlerin anlamlı özetlerini hazırlama, analiz etme, yorumlama ve yetkili kişilere sonuçları açıklama sanatıdır

Muhasebe işletmelerde yönetimin gözü kulağıdır. Küçük, büyük, özel ve resmi kuruluşlar muhasebeye muhtaçtır. Her kuruluşun mali bakımdan durumunu bilmesi gerekir. Kuruluşların kendi işlemlerini denetleme ve düzenleme için göz önünde bulundurması gereken işlemleri muhasebe sağlar. İşletmelerde yöneticiye işlerin iyi veya kötü gittiğini belirten temel bilgiyi muhasebe verir.

Genel hesaplaşmalar, vergi için gerekli hesaplar, maliyet fiyatlarını hesaplamalar, bütçeleri düzenleme ve izleme, sistem kurmalar ve araştırmalar hep muhasebenin hizmet alanına girmektedir. Muhasebenin birçok yararı olmakla birlikte en önde gelenleri şunlardır ;

- İşletmenin sahip olduğu kıymetlerin tespitini sağlar.
- İşletmede meydana gelen dönem içi faaliyetlerle, dönem sonunda ulaşılan sonuçların anlaşılmasını kolaylaştırır.
- İşletme ile iş yapan üçüncü şahısların ekonomik ve sosyal durumlarının bilinmesini sağlar.
- Üçüncü şahıslarla işletme arasında meydana gelen hukuki anlaşmazlıklarda devir teşkil eder.
- İşletmede çalışan personel ve görevlilerin su istimaline karşı işletme varlığını korur.
- İşletme sahibinin vergi karşısındaki durumunu hesap üzerinden kontrol edilip incelenmesini sağlar.

Muhasebe Bilgileri ile İlgilenen Taraflar

Yöneticiler: İşletme faaliyetlerini sevk ve idare eden kişilerdir.

İşletme Sahibi veya Ortaklar: Teknolojik ve ekonomik gelişmeler, işletme faaliyetlerinde kişilerin tek başına yeterli olmadığını ortaya koymuştur. Dolayısıyla birkaç kişi emek ve sermayelerini birleştirerek ortak olup şirketleşme yoluna gitmişlerdir. Şirket ortakları faaliyetleri sonucunda kâr elde etmeyi ve büyümeyi düşünür. Yönetimin başarısını öğrenmek ve faaliyetlerin karlılığını bilmek için onlar da muhasebe departmanının dan rapor isteyebilirler.

İşletmede Çalışanlar: İşletmede çalışan personel ve memurlar da o işletmedeki durumu yakından izler. Çalışanlar işlerinin sürekliliğini öğrenip geleceğe güvenle bakmak isterler. Onlar da muhasebe bilgilerine başvurabilir.

İşletmeye Borç Verenler: Kısa ve uzun vadede borç verecek olanlar; işletmenin borç ödeme gücünü ve karlılık durumunu bilmek isterler ve muhasebe raporlarına başvurur.

Devlet: İşletmelerin faaliyetleri üzerinden elde ettikleri kârlar, devleti yakından ilgilendirir. Ödenecek vergilerin doğru hesaplanması devlet için önemlidir. Devlet, kontrol elemanları ve diğer denetleme mekanizmaları ile işletmelerin gelir ve gider durumlarını incelerken muhasebe raporlarından faydalanır.

Türkiye’de muhasebecilik mesleği üç şekilde yapılmaktadır. Bunlar; serbest muhasebeci, serbest muhasebeci, mali müşavir ve yeminli mali müşavirdir. Bu unvanlar arasındaki fark; eğitim düzeyi, deneyim, iş kapsamlarının gerektirdiği yetki ve sorumluluk alanındadır. Bu farklılıklara rağmen meslek unvanları arasında sınav yolu ile geçiş olanağı vardır.

Serbest Muhasebeci: Konusu, gerçek ve tüzel kişilere ait muhasebe defterlerini tutmak, mali tablolar hazırlamak ve vergi beyannamelerini düzenlemektir. Serbest muhasebeci olabilmek için hukuk, iktisat, maliye, işletme, muhasebe, bankacılık, kamu yönetimi ve siyasal bilimler dallarında ön lisans seviyesinde öğrenim görmüş olanlar ile ticaret liseleri ve maliye meslek liselerinden mezun olanlar, staj şartını yerine getirmiş olmaları halinde, sınav şartı aranmaksızın sadece serbest muhasebeci unvanı ile çalışırlar. Serbest muhasebeci mali müşavir unvanını kullanamaz. Staj süresi ön lisans seviyesinde mezun olanlar için 4 yıl, ticaret liselerinden ve maliye meslek liselerinden mezun olanlar için 6 yıldır.

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir: Konusu, serbest muhasebecilerin yaptığı tüm faaliyetleri yapabilmenin yanında; işletmelerin muhasebe sistemlerini kurmak ve geliştirmek, finans ve mali mevzuat konularında danışmanlık yapmaktır. Mali tabloları, raporları ve beyannameleri düzenlemesinin yanında, bilirkişilik de yapabilir. Serbest muhasebeci mali müşavir olabilmek için; hukuk, iktisat, maliye, işletme, muhasebe, bankacılık, kamu yönetimi ve siyasal bilimler dallarından birinde 4 yıllık lisans eğitimini tamamlayan kişiler, 2 yıllık muhasebe stajının yanı sıra meslek sınavını da başarmış olmak zorundadır.

Yeminli Mali Müşavir: Yeminli mali müşavirler, serbest muhasebeci mali müşavirlerin yaptığı danışmanlık ve denetim faaliyetleri yanında, tasdik işlemlerini de yapma yetkisine sahiptir. Tasdik faaliyeti özellikle vergi beyannameleri ile ekleri ve mali tablolarla ilgili olarak yapılır. Yeminli mali müşavir olabilmek için en az 10 yıl serbest muhasebeci mali müşavir olarak çalışmış olmak ve mesleki sınavını kazanmış olmak şartı aranır. Yeminli mali müşavirler muhasebe işlemi yapamazlar.

1.4.10. Ulaştırma Hizmetleri

Ulaştırma; toplumun ekonomik, sosyal ve kültürel etkinliklerinin türevi olarak ihtiyaç duyulan bir hizmettir; amaç değil araçtır. Ana ulaştırma şekilleri; demir yolları, hava yolları, kara yolları, deniz yolları ve boru hatlarıdır. Ayrıca, ulaştırma, şehir içi ve şehir dışı ulaştırması olarak da sınıflandırılabilir.

Ulaştırma; ekonomik (tarım, sanayi, ticaret, turizm) veya ekonomik olmayan (gezi, kültür transferi, kolay ulaşım imkânları vb.) sistemlerin vazgeçilmez unsurudur ve diğer sektörleri etkileyen özelliklere sahiptir.



Resim 1.18: Fatih Sultan Mehmet Köprüsü

Hızlı ve ekonomik bir ulaştırma; tarım verimliğinin artırılması, sanayinin ve insan yerleşimlerinin belirli sağlıksız megapollerde toplanmasının engellenerek, yurt geneline dağıtılmasının da en önemli aracıdır. Bunun için ise, kara yolu, demir yolu, deniz yolu, hava yolu tiplerinden en uygun olanlarının tercih edilmesi gerekir. Ulaştırma şekilleri bir insanın kol ve bacakları gibidir, birinin güdük kalması o insanı sağlıksız yapar. Ulaştırma sektöründe de tek bir moda ağırlık verilmesi o ülkenin sağlıksız olmasına neden olmaktadır. Bir ülkede hangi ulaştırma tipinin ön planda olacağı; ilk yatırım, işletme, kaza riski, kalkınmışlık düzeyi, vb. faktörlere bağlıdır. Dikkatli bir planlama yapılmadığı takdirde çok ağır ekonomik ve sosyal zararlar ortaya çıkabilmektedir (verimsiz yapı, trafik kazaları, zaman kaybı, hava kirlenmesi, gürültü, vb). Diğer yandan, ulaştırma yatırımları çok büyük parasal yatırımlara ihtiyaç duymakta ve uzun zaman almaktadır. Bu nedenle böylesi konularda verilecek kararlarda; siyasi kaygılar değil; ülkeye getireceği ekonomik ve sosyal katma değer ile dünyadaki durumun dikkate alınması gerekir.

Gelişmiş ülkelerde ulaştırmanın motoru demir yolları olmuş, daha sonra da diğer ulaştırma şekilleri gelişmiştir. Bu bağlamda; kıtalararası ve 1000 km'yi aşan uzaklıklarda yolcu taşımacılığında hava yolu, yük taşımacılığında deniz yolu rakipsizdir. Ülke içi taşımalarda 1000 km' ye kadar olan mesafelerde 300 km/h'yi bulan hızları ile demir yolları hava yolu ile bile rahatlıkla rekabet edebilmektedir. Kara yolları, eğer demir yolları yeterli ise, daha çok yerel ağlar veya şehirlerarası ulaşım için olabildiğince geliştirilmektedir. Şehirlerarasında özel otomobil ile seyahat, demir yoluna bir alternatiftir. Yük taşımacılındaki taşıma tipinin tespitinde her ülkenin kendi şartlarına göre hareket edilmelidir; ancak ülke içindeki ve karadaki uzun mesafeli taşımalarda ağırlık demir yollarında olmalıdır. İmkân varsa deniz yolları tercih edilmelidir.

1.4.10.1. Kara Yolu Ulaşımı

Ülkemizde kara yolları üzerinde yapılmakta olan yük ve yolcu taşımacılığı, ilk sırada yer almaktadır. Hızla artan ticaret faaliyetleri, işletmelerin kara ulaşımına önem vermesine neden olmuştur. Alınan teşvik kararları ile cazip hale getirilen bu iş kolunda giderek artan sayıda işletme yer almıştır. Ülkemizin coğrafî konumu nedeniyle, Batı ile Ortadoğu ülkeleri arasında yoğun bir şekilde devam etmekte olan transit mal taşımacılığı ile ülkemiz limanlarından yine Ortadoğu ülkelerine yapılan transit mal taşımacılığı, bu ulaştırma sisteminin gelişmesi yanında, önemli miktarda döviz girdisi sağlamaktadır.



Resim 1.19: Kara yolu ulaşımı

1.4.10.2. Demir Yolu Ulaşımı

Buhar makinesinin icadının sanayi devriminin doğmasında önemi büyüktür. Buhar gücünden fabrikalarda yararlanılması yanı sıra ulaşım araçlarında da yararlanılması düşünülmüş kara, demir yolu, deniz taşıtlarında insan, hayvan veya rüzgar gücü yerine makine ikame edilmiştir. Buhar makinesi kara yollarında fazla bir gelişme gösterememiş buna karşılık lokomotif olarak hızlı bir gelişme kaydedilmiştir. Tarihi kayıtlara göre rayda giden ilk buharlı lokomotif 1804 yılında İngiltere’de yapılmıştır. Daha sonra çeşitli lokomotifler inşa edilmiş ve demir yollarında hızlı bir gelişme olmuştur.



Resim 1.20: Demir yolu ulaştırması

Çekiş gücü artırılan lokomotifler ve çeşitli tiplerde geliştirilen vagonlar sayesinde ağır ve hacimli yükleri çok uzak mesafelere özellikle kara yoluna göre ucuz taşıyan demir yolları, hızlı bir gelişme göstermiştir. Diğer ulaşım sistemlerine göre son derece güvenilir ve ekonomik olması sebebiyle, özellikle karasal veya kıta görünümünde olan ülkelerde demir yolları birinci planda rol oynamıştır.

Ülkemiz yolcu taşıma paylarına bakıldığında, kara yolu yolcu taşıma payı % 96, demir yolu yolcu taşıma payı ise yalnızca % 2'dir. Demir yollarının, mevcut altyapı ve işletme koşullarının iyileştirilmemesi ve yeni koridorlar açılmaması nedeniyle yolcu taşımacılığındaki payı son 50 yılda % 45 oranında gerilemiştir. Ulaşım sistemi içerisinde kara yolu-demir yolu yük taşıma payları; kara yolu yük taşıma oranı % 94, demir yolu yük taşıma payı ise % 4'dür. Demir yollarının yük taşımacılığındaki payı son 50 yılda % 60 oranında gerilemiştir.

Demir yollarının sadece yük taşımacılığındaki payının artırılması sonucunda, enerji tasarrufu, trafik kazası, yaralı ve ölü sayısı ile hava kirliliğinde azalma söz konusu olmaktadır. Demir yolunun yük taşımacılığındaki payının % 30'lara çıkarılması durumunda; on yıllık dönemde yaklaşık 2.500 kişinin ölümden, 20.000'nin de yaralanmaktan kurtulacağı hesaplanmıştır.

TCDD DEMİRYOLU ŞEBEKESİ



Resim 1. 21: Devlet Demir Yolları şebekesi

1.4.10.3. Hava Yolu Ulaşımı

Hava yolu ulaştırma sektörü kısa sürede çok hızlı teknolojik ve yapısal değişiklikler gösteren bir sektördür. Sektörde geniş kapasiteli, yakıt tasarrufu sağlayan, düşük gürültü ve emisyon seviyelerine sahip uçakların geliştirilmesi; hava yolu şirketlerinin faaliyetleri, yönetimi, hizmet kalitesi ve kapsamı üzerinde büyük ölçüde etkide bulunmuş, serbestleşme ve özelleştirme ile sektörün daha ticari bir yapıya dönüştürülmesi ve işbirliklerinin oluşması sektörün yapısını değiştirmiş ve sektörü tüketicilerin hakim olduğu bir pazara dönüştürmüştür.

Coğrafi boyutu büyük, yerleşme yerleri dağınık, doğal koşulları ulaşım ağı için elverişli olmayan ülkeler için hava yolu çok elverişli bir sistemdir. Söz konusu ülkelerde hava yolu özellikle az gelişmiş ülkelerde büyük önem arz eden “entegrasyon” fonksiyonunu üstlenmektedir doğa koşulları, ulaşım için son derece elverişsiz olan Afganistan ve Çat' ta yük ve yolcu taşımacılığı büyük ölçüde uçaklarla yapılmaktadır.

Ülkemiz hava ulaştırma sektörü kurum ve kuruluşları; Ulaştırma Bakanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, Ulaştırma Bakanlığı, Devlet Demir yolları, Limanlar ve Hava Meydanları İnşaatı Genel Müdürlüğü, Başbakanlık Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü, Havaalanları Yer Hizmetleri ve İkram Hizmeti Kuruluşları (Havaş ve Çelebi)dir.



Resim 1. 22: Hava yolu ulaşımı

1.4.10.4. Denizyolu Ulaşımı

Denizyolu ulaşımı, liman ve iskeleler arasındaki yolcu ve yük taşıma işlerini kapsamaktadır. Ülkemizin üç tarafının denizlerle çevrili olması denizyolu ulaşımının önemli olmasını sağlamıştır. Deniz yolu ile yolcu ve yük taşımacılığı; kara yolu, Demir yolu ve hava yolu taşımacılığına göre daha ucuzdur. Çünkü çok sayıdaki yolcu ve binlerce ton ağırlığındaki yük, çok uzak mesafelere birlikte taşınabilmektedir. Ayrıca su düzeyinde yapılan bu taşımacılıkta, yol yapım ve bakım masrafları yoktur. Liman ve iskelelere yapılan masraflar uzun süre yeterli olmaktadır.



Resim 1.23: Deniz yolu ulaşımı

Coğrafi konumu nedeniyle Türkiye deniz ulaşımı yönünden olumlu koşullara sahiptir. Çünkü çevresindeki denizlerin okyanuslara bağlantısı vardır. Ayrıca İstanbul ve Çanakkale Boğazları'nın da yardımıyla kıyılarımızdaki bütün limanlardan dünyanın bütün önemli limanlarına bağlantı sağlanabilmektedir. Ancak ülkemiz bu potansiyele sahipken yolcu taşımacılığında deniz yolları ile gerçekleştirilen taşımacılığın toplam taşımacılıktaki payı % 1'i dahi bulmamaktadır. Limanlar, gemilerin yük alıp boşalttıkları yerlerdir. Buralar aynı zamanda gemilerin sığınma ve barınma yerleridir. Limanlar genellikle, deniz kıyılarındaki doğal girintilerde (koy ve körfezlerde) yapılmaktadır. En büyük ticaret limanımız İzmir'deyken, en büyük limanımız İstanbul Limanı'dır. Mersin Limanı Ortadoğu açısından önem arz etmektedir. Önemli transit limanlarımız ise İzmir, Samsun, İstanbul, Mersin ve Trabzon Limanları'dır.

1.4.10.5. Boru Hattı Ulaşımı



Resim 1. 24: Boru hattı ulaşımı

Kalkınma ve gelişmenin en önemli unsurlarından birisi olan enerji ve bu enerjinin verimli kullanımı, hızlı bir küreselleşme sürecinde bulunan dünyamızda enerji arz eden ülkelerle talep merkezlerinin çeşitli taşıma yolları ve en önemlisi boru hatlarıyla birbirine bağlanmasını zorunlu kılmıştır. Gerek kara, gerekse deniz taşımacılığına göre yatırım maliyeti daha yüksek olan boru hattı taşımacılığı, diğer taşıma şekillerinden daha süratli, daha ekonomik ve daha emniyetli olup, yapılan yatırımı da kısa sürede itfa etmektedir.

19.yüzyıl sonlarında, küçük çaplı ve kısa mesafeli hatlar ile başlayan petrol ve doğal gaz taşımacılığı, artan tüketime, talebe ve teknolojik gelişmelere paralel olarak, günümüzde daha büyük çaplı borularla, daha uzun mesafelerde ve yüksek basınçlarda yapılmaktadır.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Tarım sektörüne ait dokümanları temin ediniz.	➤ Çevrenizde bulunan Tarım İl Müdürlüklerine gidebilirsiniz.
➤ Sanayi sektörüne ait dokümanları temin ediniz.	➤ Çevrenizde bulunan Ticaret ve Sanayi Odalarına gidebilirsiniz.
➤ Ticaret sektörüne ait dokümanları temin ediniz.	➤ Çevrenizde bulunan Ticaret ve Sanayi Odalarına gidebilirsiniz.
➤ Hizmet sektörüne ait dokümanları temin ediniz.	➤ Çevrenizde bulunan hizmet sektörüne ait işletmelerden bilgi alabilirsiniz.

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki cümlelerde boş bırakılan yerleri uygun sözcüklerle doldurunuz.

1. Tarım sektörü, ülkemiz istihdamının %.....'ini oluşturmaktadır.
2. İhtiyaca konu olan, para ile ifade edilebilen bütün değerleri kar gayesi ile alıp satma işine denir.
3. İşgören sayısı 100'den fazla olan şirketler ülkemizdeişletmeler olarak değerlendirilmektedir.
4. Sanayi ürünlerinde depolama yapılabilirken ürünlerinde depolama yapılamaz.
5. İnsanların dinlenme, eğlenme gibi amaçlarla seyahat etmelerine denir.
6. bankaları devlet adına bastırıp piyasaya sürülecek banknot işleriyle uğraşır.
7.genellikle yatırım malları ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına göre tahsil edilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşu tarafından satın alınmasıdır.
8. Turistik mal ve hizmet üreten kuruluşlar ile turistler arasında ilişki kurulmasını sağlayan kuruluşlara denir.
9. ihtiyaç duyulan fonların uygun şartlarda sağlanması ve etkin bir şekilde kullanılmasıyla ilgili faaliyetlerdir.
10. deniz kaynakları da dahil olmak üzere bitki ve hayvan varlığıyla doğal ve tarihi zenginliklerinin korunmasından sorumludur.

Aşağıdaki cümlelerde verilen bilgiler doğruysa (D) yanlışsa (Y) işaretleyiniz.

1. (D) (Y) Kuru meyve ihracatımızın %70 – 75'ini fındık oluşturur.
2. (D) (Y) Bisküvi, gofret gibi mamuller şeker mamulleri sanayiine dâhildir.
3. (D) (Y) Süt ve süt ürünleri işletmelerinin çoğu Ege ve Marmara Bölgelerinde kurulmuştur.
4. (D) (Y) Deniz balıklarının üretiminde Doğu Karadeniz önde gelmektedir.
5. (D) (Y) KOBİ' ler daha çok aile şirketleri gibi olduklarından yöneticilerin sahiplenme güdüleri çok fazladır.
6. (D) (Y) Perakendecilik, tüketicilerin dışında her türlü işletmeye yapılan satıştır.

7. (D) (Y) Forfaiting, bir kişinin veya grubun karşı bir kişi veya gruba mesajlarını ulaştırma yöntemlerinden bir tanesidir.
8. (D) (Y) Ülkemizde deniz yolları ile yapılmakta olan yük ve yolcu taşımacılığı, ilk sırada yer almaktadır.
9. (D) (Y) Türkiye’de muhasebecilik mesleği serbest muhasebeci, serbest muhasebeci mali müşavir ve yeminli mali müşavir olmak üzere yapılmaktadır.
10. (D) (Y) Kira taksitlerinin vergiden muaf olması, leasing’ in avantajlarından biridir.

Aşağıdaki cümlelerde doğru olan yanıtı bulunuz.

1. Aşağıdakilerden hangisi tarım ürünleri işletmelerinden değildir?
 - A) Sebze – meyve işleme sanayii
 - B) Süt ve Süt ürünleri sanayii
 - C) Şeker mamulleri sanayii
 - D) Tütün mamulleri sanayii
2. Aşağıdakilerden hangisi işletmelerin büyüklüğünü belirleyen niceliksel ölçütlerden biridir?
 - A) Yıllık üretim miktarı
 - B) Bölgeye yönelik olup olmama
 - C) Endüstri dalındaki bağıntılı durum
 - D) Sermaye kayanların sayısı
3. Aşağıdakilerden hangisi çevre hizmetlerini yürüten kurumlardan biri değildir?
 - A) Yüksek Çevre Kurulu
 - B) Çevre Bakanlığı
 - C) Belediyeler
 - D) Hiçbiri
4. Bir veya birden çok işletmenin pay senetlerinin denetimine sahip olan şirket aşağıdakilerden hangisidir?
 - A) Konsorsiyum
 - B) Holding
 - C) Kartel
 - D) KOBİ
5. Aşağıdakilerden hangisi konaklama işletmelerinden biri değildir?
 - A) Tatil Köyü
 - B) Oberj
 - C) Seyahat acentesi
 - D) Otel

ÖĞRENME FAALİYETİ- 2

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti ile piyasa araştırması yapabileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu faaliyet öncesinde yapmanız gereken öncelikli araştırmalar şunlardır:

- Pazar, pazarlama, satış, pazar araştırması kavramlarının anlamlarını araştırınız.
- Bu konuyla ilgili makaleleri, internet sayfalarını, daha önce yapılmış anketleri inceleyiniz.

Araştırma işlemleri için internet ortamı ve kitapçılarla çevrenizde bulunan iş yerleri ile Ticaret ve Sanayi Odalarından bilgi alabilirsiniz.

2. PAZARLAMA VE PAZAR ARAŞTIRMASI

2.1. Pazarlama ve Satış

Ticari işletmeler mal ve hizmet üretip satan ve bunun sonucu kâr elde eden ekonomik birimlerdir. Genel olarak işletmeler belirli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra bazı sosyal sorumlulukları da yerine getirerek imajlarını perçinleme, bilinirliklerini artırma yoluna gider. İşletmeler asıl amaçları olan, kâr sağlamayı başarmak için müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını, iyi bir şekilde analiz edip, yorumlayıp ona uygun davranmaları gerekir. Yani genel anlamda firma, müşteri istek ve ihtiyaçlarını en üst düzeyde tatminle bazen çelişen bazen de çakışan maksimum kâr amacını dengelemek zorundadır. Bu dengeyi kurarken şirketlerin en önemli yardımcıları pazarlama unsurlarıdır.

Bazı kişilere göre pazarlama, satış ve dağıtım ile eş anlamlıdır. Tüketici içinse televizyon ve basındaki çeşitli reklamlar ve kampanyalar pazarlamadır. Bazılarına göre de pazarlama, pazar koşulları ve satışlarla ilgili olarak yapılan araştırma eylemleridir. Ama aslında pazarlama bütün bunlardan daha geniş bir kavramlar bütünüdür. Çeşitli kaynaklar pazarlamanın tanımını şöyle yapmaktadır. Pazarlama ürün ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye doğru akışına yön verilmesini sağlayan bir işletme faaliyetidir.

Pazarlama, tüketicileri tatmin etmek ve aynı zamanda işletmenin amaçlarına ulaşmak amacıyla ürün ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye veya kullanıcıya doğru akışını yöneten faaliyetler bütünüdür. Pazarlama, temelde insanların ihtiyaç ve isteklerini karşılamaya yönelik bir mübadele (değişim) işlemidir. İki veya daha fazla taraftan her biri kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla diğer tarafa değerli bir şeyleri (mal, hizmet veya fikir) verip: değerli başka şeyleri (para, alacak, kredi vb.) elde etmektedir.

Pazarlama, hem bilgi toplayıp sistemler oluşturma yönüyle bir bilim hem de özel uygulama yöntem ve teknikleri geliştirildiği için bir sanattır.

2.2. Pazar Kavramı

Pazar; ürünlerin satıldığı, yer ya da mal ve hizmet değişimi için satıcı ile alıcıların karşılaştığı ve mübadelenin gerçekleştiği yer olarak tanımlanabilir.

Alıcılar; belirli bir ihtiyacı, bu ihtiyacı karşılayacak istek ve arzusu, alım gücüne sahip olan, özel ya da tüzel kişilerden oluşan tüketici grubudur. Tüketiciler almış olduğu malları kullanma biçim ve yerlerine göre ikiye ayrılabilir: Kendi veya ailesinin ihtiyacını karşılamak için mal alanlar nihai tüketici, üretime katmak yeni değerler sağlamak, tekrar satmak, ekonomik amaçlarla kullanmak için alanlara ise endüstriyel tüketici denir.

Tüketicileri iki birime ayırırken pazarları üçe ayırabiliriz:

2.2.1. Tüketici Pazarı

Tüketici pazarını kendisinin veya ailesinin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla mal ya da hizmet satın alan tüketiciler oluşturur. Toplumda yaşayan herkes bir tüketici olduğuna göre bir ülkenin tüketici sayısı o ülkenin nüfusuna eşittir. Bu nedenle de tüketici pazarını iyi tanıyabilmek için ülkenin nüfus yapısını iyi inceleyip tanımak gerekir. Nüfus çoğaldıkça ve kişilerin satın alma güçleri arttıkça, tüketici pazarının sayısı ve büyüklüğü de genellikle artar.

2.2.2. Örgütsel Pazarlar

Amacı mal ve hizmet üretmek ve bunu satarak kâr elde etmek olan kurum ve kuruluşların yaptığı alımlardır. Alım tamamen tüketici pazarındaki arz-talep dengesine bağlıdır. Bu pazarlarda yapılan alımlar büyük miktarlardadır. Ayrıca alıcı sayısı kısıtlı olduğu için birebir (yüz yüze) satış tekniklerinin kullanılması daha uygun olabilir. Üreticiler pazarı, araçlar pazarı, kurumlar pazarı ve devlet pazarı olmak üzere dört grupta incelenir.

2.2.2.1. Üreticiler Pazarı

Başka malların üretiminde ya da üretim eylemlerinin yönetiminde kullanılarak kâr etmek amacıyla mallar satın alan kişilerden ya da işletmelerden oluşur. Bu pazarı oluşturan işletmeler; tarım, orman, balıkçılık, maden, imalat, inşaat, iletişim, bankacılık ve diğer hizmet işletmeleridir.

2.2.2.2. Araçlar Pazarı

Kâr amacıyla yeniden satmak ya da kiralamak üzere üretilmiş mallar satın alan kişiler ile toptancı ve perakendeci araçlardan oluşur. Üreticiler gibi araçlar da yeniden başkalarına satmak üzere ve eylemlerini yürütmek için mallar satın alırlar ancak asıl önemli olan hiçbir işlem geçirmeden yeniden satmak için malların satın alınmasıdır.

2.2.2.3. Kurumlar Pazarı

İşletmelerin dışında kalan ve kâr amacı gütmeyen örgütlerden oluşur. Örneğin dernek, sendika, siyasal parti vb. kurumlar çeşitli toplumsal eylemlerini yürütmek için mallar satın alır.

2.2.2.4. Devlet Pazarı

Devletin satın aldığı mallar ve hizmetler çok çeşitlidir. Devlet; bir satın alan olarak, tek vücut bir örgüt değildir. Devletin yüzlerce merkezi ve yerel türlü örgütleri, kurumları ve daireleri, mallar ve hizmetler satın alırlar. Bu Pazar çok büyük ve dağınıktır. Sıkı siyasal düzenlemelere göre mallar satın alınır.

2.2.3. Uluslararası Mal Pazarı

Günümüzde işletmeler hızla gelişen haberleşme ve ulaştırma sistemleri sayesinde kendi sınırlarını aşarak dünya piyasalarıyla da ilişki kurabilmekte ve üretim kapasitelerini dünyanın başka bölgelerinde bulunan insanların ve işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere ayarlamaktadır. Nasıl günümüzde insanlar tek başlarına yaşamak yerine başka insanlarla karşılıklı işbirliği yaparak yaşamının birtakım avantajlar sağladığını düşünerek birbirleriyle iş birliği halinde yaşamayı tercih ediyorlarsa, milletler de başka milletlerle birçok konuda iş birliğine giderek ekonomik güçlerini birleştirerek daha geniş üretim ve satış imkânlarına kavuşmanın yollarını aramaya başlamışlar ve bazı uluslararası teşkilatlar (Avrupa Birliği, Karadeniz Ekonomik Topluluğu vb.) kurmuşlardır. İşte bu uluslararası piyasada yer alan firmalar ve kuruluşlar da uluslararası mal pazarını oluşturmaktadır.

2.2.4. Pazarların Yapısı ve Özellikleri

Pazarın özelliklerini incelerken bakılması gereken en önemli unsur, toplam nüfus miktarıdır. Ayrıca bu nüfusun coğrafi açıdan dağılımının nasıl olduğu pazar yoğunluğunun nerelerde olduğunun bilinmesi ve bölgesel olarak nerelere ağırlık verilmesi gerektiği ancak bu yolla sağlanabilir. Nüfusun yaş dağılımı ise hedef kitlenin davranışlarını gelecekteki durumunu belirler ve gelecekle ilgili tahminler yapabilmek için bilinmesi gerekir. Nüfusun cinsiyet dağılımı belirlenen hedef kitlenin ne yönde hareket edeceği ve tutundurma faaliyetlerinin nasıl yönetileceğini belirler. Ailede karar verenler anneler mi yoksa çocuk da ürünün tüketilmesi yönündeki karara katılıyor mu? Bütün bunlar önemli unsurlardır. Aile yapıları eğitim düzeyleri, nüfusun çalışma oranları, çeşitli eşyalara sahiplik oranları gibi unsurlar da karar değişkenlerini etkilemektedir.

Pazarın ekonomik özellikleri, pazarın demografik özellikleri pazarlar hakkında genel bir bilgi edinilmesini sağlasa da asıl alım kararını sağlayan şey, ekonomik etkenlerdir. Ekonomik durumla ilgili olarak inceleme ve gözlemler yapılırken önce genel ekonomik duruma bakılır. Burada dikkatle eğilinmesi gereken bölümler, GSMH (gayri safi milli hasıla), enflasyon, faiz oranları gibi verilerdir.

Ekonomik yapıdan sonra gelir yapısı ve dağılımı önem arz eder. Kişisel gelir; kişilerin eline geçen tüm gelirdir ama bundan çıkan giderlerden sonra geriye kalanlar ise harcanabilir geliri oluşturur. Gelir dağılımının değişmesi, satın alma gücünü ve satılan ürünü doğrudan etkiler; mesela gelir dağılımındaki eşitsizlik ve adaletsizliğin artması hem lüks mallara olan talebi hem de adi mallara olan talebi artırırken dağılımın düzelip eşitlenmesi durumunda lüks ve adi mallara olan talep kısılıp normal mallar önem kazanacaktır. Tüketici kredileri de dar gelirli veya finansman zorluğu çekenlerin harcamalarını taksitlendirerek yapmaları ve para biriktirmek için yapılan alım ertelemelerinin önüne geçilmesi için oluşturulan bir yoldur.

2.3. Pazar Araştırması

Piyasaların gelişmesi yöneticilerin omuzlarına daha fazla yük yüklemiştir ve bunun sonucu yöneticilerin tüketicilerden onların istek ve ihtiyaçlarını yakından gözlemlemeleri ve hemen tepki verme olanaklarını ortadan kaldırmıştır.

Piyasa dinamiklerini çok iyi takip etmek, rekabetçi ortamda uzun vadeli dayanabilmek, dış çevrede oluşan hızlı gelişmelere tepki verebilmek için pazar araştırmalarının doğru ve sağlıklı yapılması gerekir. Pazar araştırmaları tüketiciden bilgi akışını sağlayıp pazarlama performansını, sorunlarını ve fırsatlarını belirlemede kullanılır. Pazarlama araştırması gerekli bilgileri belirler, araştırmanın nasıl yapılacağına dair planlamayı yapar ve programı düzenler, yöntemi seçer, metodu düzenler, verilerin toplanacağı ve eritileceği potansiyelini belirginleştirir, süreçleri yönetir, uygular sonuçta elde edilen doneleri analiz eder, çıkan sonuçları yorumlar.

Pazar araştırmaları; şirketlerin önlerindeki sis bulutlarını dağıtır, risklerini azaltır, tüketici odaklı olmalarını sağlar, yeni imkanları belirlemelerinde kolaylık sağlar, uygulanan yöntemlerin doğruluğunu denetler. Bütün bu avantajlar tabii ki zaman kayıpları, yüksek maliyet, bilgilerin doğruluğunun kesin olmayıp sadece tahmin düzeyinde kalması gibi dezavantajları da beraberinde getirmektedir. Pazar araştırması şu süreç doğrultusunda yapılır.

2.3.1. Problemin Tanımlanması

Problemin belirlenmesi bütün çalışmaların en önemli kısmıdır. Bu aşamada tüm verilerin özenle üzerinde durulmalıdır. Seçilen yanlış bir problem bütün çabaların yanlış amaç uğruna heba edilmesi sonucunu doğurur.

2.3.2. Araştırmanın Planlanması

Araştırma yapılacak olan problem seçildikten sonra bu konu hakkındaki verilerin hangi kanallardan elde edileceği ve seçilecek alternatif yolların maliyetleri belirlenir. Araştırma kaynakları her seviyeden seçilmeli hiçbir veri atlanmamalıdır. Bu verilerin toplanacağı yollar belirlidir. Anketler, deneyler ve gözlemlerdir. Anket bire bir ilişkiyi gerektirir, bu nedenle hem maliyetli hem de bazen tepki ile karşılanabilen (cevaplamayı ret ya da verilen yanlış yanıtlar gibi) bir metottur. Deney ve gözlemde ise durum farklıdır. Burada yapılan iş biraz daha dışarıdan olduğu için daha öznel yargılara ve tahminlere dayanır (güvenilirliklerinden şüphe edilebilir).

2.3.3. Araştırma Planının Uygulanması

Planın uygulanması aşaması verilerin toplanması aşaması demektir. Bu aşama hata yapmaya çok açıktır. Hatalar genellikle verilen yanlış cevaplardan veya verilerin yanlış analizlerinden ortaya çıkar. Anketleri cevaplayanlar bazı soruları dürüstlükle cevaplamaz eğer cevaplar yoruma açıksa, anketi yapanın ya da cevaplayan kişilerin yanlış yanıtları sonuçları olumsuz etkiler.

2.3.4. Verilerin Analiz ve Yorumu

Toplanan verilerin analizi yapılır ve yorumlanır. Analiz için ön hazırlık aşaması verilerin sınıflandırılması ve sayımı yapılır. En çok istatistikî yollara başvurulur. Ortalama değer ve ortalamadan sapmalar hesaplanır. Hesaplamalar yapıldıktan sonra sezgisel yollarla yargılara varmalar ve sonuç çıkarımlarına gidilir.

2.3.5. Araştırma Raporunun Hazırlanması

Raporlama en son aşamadır. Rapor hazırlanmadan önce bütün aşamalar sıkı bir şekilde tekrar gözden geçirilmelidir. Rapor hazırlanırken tarafsız davranmalı; objektiflik, yön bulmadaki en önemli fenerimiz olmalıdır. Yazılan raporların gereğinden fazla uzun tutulması, okunmasını engeller ve alınacak faydaları kısıtlar; çünkü tepe yöneticilerinin zamanları kısıtlıdır. Yazılan raporların sonuç aşamasında konunun özeti verilmelidir, böylece yöneticiler de buradan alacağı olumlu yargılar sonucu rapora gereken önemi verir ve değerlendirmeler ona göre yapılır.

2.3.6. Veri Toplama Metotları

2.3.6.1. Ön (Birincil) Araştırma

Bu kaynaklar üç başlık altında toplanır. Anket, gözlem ve deney.

➤ **Anket Yöntemi**

En sık kullanılan metottur. Bunun nedeni oluşan hataları veya verilen yanlış cevaplar sonucunda yöntemin sonuçlarının saptırılmasını engelleme yollarının bulunması ve çeldirici sorularla bunların ortaya çıkarılmasıdır. Anket yapmanın çeşitli yolları vardır. Bu yollardan ilki birebir yüz yüze görüşme metodu, ikincisi telefonla anket, sonuncusu ise mektupla anketlerdir.

Birebir (yüz yüze) Görüşme Metodu İşbirliği kolay sağlar, soruları cevaplamak istemeyenler ikna yoluna gidebilir. Anlaşılmayan soruların anlatılıp açıklayabileceği bir yöntemdir ama çok fazla maliyet ve zaman kaybına yol açması en önemli dezavantajıdır.

Telefonla Anket Yöntemi Kısa sürede ve kolayca bilgi toplama yöntemlerinden bir başkasıdır. Telefon görüşmesi süresi kısa tutulduğu ve aynı şehir içinde yapıldığı sürece maliyetler biraz olsun azaltılabilir. Alınan bilgiler doğrudan bilgisayara aktarılırsa kağıt işi en aza indirilmiş olur. İnsanların evlerine veya işyerlerine telefon açılacağı için insanlar rahatsız olup, cevaplamayı reddedebilir.

Mektupla Anket Yöntemi Bu yöntemle daha geniş kitlelere ulaşılabilir. Herkesten hemen cevaplaması istenmediği için insanlar düşünerek daha rahat ve daha bol zamanda daha sağlıklı cevaplar verebilir. Anketörün yönlendirmesi gibi bir problem ortadan kalkmış olur ama bu yöntemde dağıtılan veya postalanan anket sorularının cevaplanma oranı veya cevaplansa da geri postalama oranı düşük olur. Sorular kısa tutulmalıdır yoksa cevaplama oranı düşer ama çoktan seçmeli sorular da araya eklenerek bazı avantajlar sağlanabilir. Cevaplama oranını artırmak için cevaplayıcılar ortaya konulan ve kura sonucu verilen bir ödül yoluyla özendirilebilir. Ödülün kura sonucu verilmesi maliyeti azaltır.

➤ **Gözlem Yöntemi**

Bu yöntemin esası olaylara hiçbir müdahalede bulunmaksızın sadece dışarıdan izlenmesidir. Pazarlama alanında çok rağbet gören bir yöntem değildir. Olaylar gerçekleştiği anda kayıt altına alındığı için daha net ve tarafsız daha sonraki yorumlardan uzaktır. Ama bu yöntemde de insan faktörü işin içine girmektedir: Gözlendiğini fark eden insanlar hemen davranışlarını değiştirmekte ve doğal davranmamaktadır. Gözlemleri yapmak için iki yöntem vardır. İlki gözlemci kullanmak, ikincisi ise kayıt cihazları ve kapalı devre kameralar kullanmaktır.

➤ **Deney Yöntemi**

Bu yöntemde ortam kontrol altındadır. Gözlemde ortama müdahale olmazken deneyde ortam koşulları değiştirilip alınan tepkiler ölçülür. Bu yöntem diğerleri arasında en bilimsel olanıdır. Diğer yollarla elde edilemeyen bilgiler burada elde edilebilir ama bu yöntemin kullanım alanı sınırlı ve masraflıdır.

2.3.6.2. İkincil Araştırma

Veriler iki kaynaktan toplanır: İşletme içi kaynaklar ve işletme dışı kaynaklar.

İşletme içi kaynaklar şirketin tuttuğu kendi kayıtları, bilanço, kâr/zarar analizleri, maliyet tabloları, satışlar, tutulan müşteri portföyleri gibi kaynaklardan elde edilen verilerdir.

İşletme dışı kaynaklar makro ekonomideki değişikliklerin değerlendirilmesi, ekonomik gidişatın iyi analiz edilmesi, yeni trendlerin belirlenmesi, devletin açıkladığı araştırma raporları gibi kaynaklardan elde edilen verilerdir. Bu veriler genelde DPT, TÜİK, Nüfus Daireleri, Merkez Bankası, Ticaret ve Sanayi Odaları, Birlikler, Sınai Kalkınma Bankası gibi çeşitli kaynaklardan elde edilir.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ İş kolları arasında mesleğe yönelik seçim yapınız.	➤ Kendinize uygun mesleği seçebilirsiniz.
➤ Pazarı tanıyınız.	➤ Ürünüze uygun olan pazarı tanıma çalışmaları yapabilirsiniz.
➤ Pazar araştırması yapınız.	➤ Ürünle ilgili pazar araştırması yaparak işletmenize kazandıracığı faydaları tespit edebilirsiniz.
➤ Anket hazırlayarak sonuçlarını değerlendiriniz.	➤ Ürünle ilgili anket hazırlayıp sonuçlarının size kazandıracaklarını değerlendirebilirsiniz.
➤ Gözlem yapma, telefonla görüş sorma, kişisel görüşme yapma metotlarını uygulayınız.	➤ Sınıf içerisinde bir ürün belirleyerek gözlem yapma, telefonla görüş sorma ve kişisel görüşme metotlarını kullanarak rol hazırlayabilirsiniz.

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki cümlelerde boş bırakılan yerleri uygun sözcüklerle doldurunuz.

1., ürün ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye veya kullanıcıya doğru akışını yöneten faaliyetler bütünüdür.
2. pazarı işletmelerin dışında kalan ve kâr amacı gütmeyen örgütlerden oluşurlar.
3. Tarım, orman, balıkçılık, maden, imalat, inşaat, iletişim, bankacılık ve diğer hizmet işletmeleri pazarını oluşturan işletmelerdir.
4. Pazar araştırmasında bütün çalışmaların en önemli kısmıdır.
5. Birebir (yüz yüze) görüşme metodu, telefonla anket yöntemi, mektupla anket yöntemi yöntemi metotlarındandır.

Aşağıdaki cümlelerde verilen bilgiler doğruysa (D) yanlışsa (Y) işaretleyiniz.

1. (D) (Y) Pazar, ürünlerin satıldığı yer ya da mal ve hizmet değişimi için satıcı ile alıcıların karşılaştığı ve mübadelenin gerçekleştiği yerdir.
2. (D) (Y) Pazar araştırması süreçlerinden biri verilerin analiz ve yorumudur.
3. (D) (Y) İşletme içi kaynakların değerlendirilmesi deney yönteminin parçasıdır.
4. (D) (Y) Gözlem yönteminde olaylara müdahale edilmez. Sadece dışarıdan izlenir.
5. (D) (Y) Pazar araştırması zaman kaybı, yüksek maliyeti, bilgilerin kesin olmaması nedenleri ile yapılmamalıdır.

ÖĞRENME FAALİYETİ- 3

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti ile kasayı idare edebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu faaliyet öncesinde yapmanız gereken öncelikli araştırmalar şunlardır:

- Yazar kasa, Z raporu, X raporu, hesap ekstresi kavramlarının anlamlarını öğreniniz.
- Çevrenizde bulunan bir işletmeye giderek sermaye ve para akışı hakkında bilgi toplayınız.
- İnternet ortamından ilgili sitelerden gerekli bilgileri temin ediniz.

3. KASA İDARESİ

3.1. Sermaye Kavramı

Her işletme belli bir sermaye ile kurulur. Sermayeler, öz sermaye ve borçlardan oluşmaktadır. Küçük işletmelerde sermayenin tamamı girişimciler tarafından sağlanırken, büyük işletmeler öz sermaye yanında borç ile fon sağlamak zorundadır. Bir işletmenin fonları kaynaklarına göre iç ve dış fon kaynakları olmak üzere ikiye ayrılır:

İç fon kaynakları; kuruluş dönemindeki kurucuların koydukları paralar, mallar, haklar, hisse senetleri ve benzerleridir. İşletme faaliyeti sonucunda sağlanan fonlar ise amortismanlar, yedek akçeler, dağıtılmayan kârlardır.

Dış fon kaynakları; işletmelerin iç fon kaynaklarının yetersiz olduğu durumlarda bankalardan ya da üçüncü şahıslardan vadeleri farklı olarak alınan borçlardır. Ödeme gücünü zorlayacak yüksek maliyetli dış fon kaynaklarına başvurulmamalıdır.

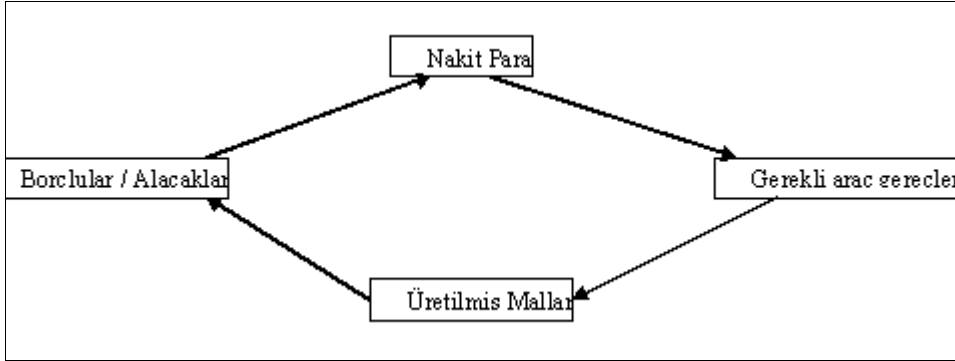
3.1.1. Sabit Kıymetler Sermayesi

İşletmenin mal varlığı, menkul ve gayrimenkulleri diğer varlıkların tutarıdır. Menkuller ve gayrimenkuller firma için temel oluşturur. İşlemlerin başlangıcı, firmanın sürekliliği ve rekabet şansı sabit kıymetler sermayesine bağlıdır.

Sabit kıymetler, boşa harcanmayacak veya işletme faaliyetleri esnasında kullanılıp kolayca bitmeyecek, iş başarısızlıkla sonuçlansa dahi varlığının bir kısmını sürdürecektir olan işletmenin uzun vadeli değerleridir.

3.1.2. İşleyen Sermaye

İşleyen sermaye, işe başlamak ve işletme faaliyetleri sonucu gelir elde edilinceye kadar araç ve gereçler ve ücretler gibi giderleri karşılamak için ihtiyaç duyulan paradır.



Şekil 3. 1. İşletmenin nakit para devri

İşletmenin nakit para akış devri şeması şöyle açıklanabilir:

- Kasa kaynağı ile gerekli malzeme, gereç ve ham madde stoku, peşin ya da kredi ile alınmaktadır.
- Gerekli malzeme, gereç ve stok üretilen mallara dönüşür fakat üretimle ilgili giderlerin (ücret, elektrik vb.) ödenmesi gerekir.
- Üretilen mallar peşin ya da kredi ile satılabilir. Kredi ile satılması durumunda alacaklı olunur.
- Yeni bir nakit devrine başlayabilmek için kasada; kredi ya da peşin satışlardan sağlanan nakdin toplanması gerekir. Her işi, günü gününe yapan girişimciler için yeterli nakit mevcudu olmalıdır. Örneğin günlük giderleri karşılamak için kasada yeterli nakit bulunmalıdır.

Üretimi sağlayacak kadar finansın olmaması durumunda, siparişler hiçbir anlam ifade etmeyecektir. Firmaların başarısızlığa uğramalarının temel nedeni yeterli nakdin olmamasıdır.

3.2. Para Akışı

Belirli bir dönem içerisinde nakit gelirleri ile nakit giderleri para akışını ifade etmektedir. Seçilen bir dönemdeki para akışı tahmini olarak yapılır ki bu tahmin, normalde çok az olan menkulün idaresi, işin planlanması ve kontrolü için de çok önemlidir. Para akışının tahmini normalde bir yıl için ay ay hazırlanır.

Para akışının tahmini nakdin, ihtiyacın karşılanıp karşılanamayacağını gösterir. Günlük çalışma için gereken sermayenin yetersiz görülmesi durumunda artırılma çareleri araştırılır.

Para akışının tahmini işin yürütülmesi için nakit kaynaklarının en iyi şekilde kullanımını da sağlar. Para akışı tahmini, girişimcinin ortaya koyacağı iş hacmine karar vermesine yardımcı olur, belirlenen süre içerisinde tahsil edeceği para hakkında bilgi verir. Satın alma ya da üretim kapasitesinin belirlenmesine yardımcı olur, işin sürekliliğini sağlar ve siparişleri finanse edebilmesi için bilgi verir.

3.2.1. Akış Tahmini Yapmak

Akış tahmini; işletmenin satış, üretim, yönetim gibi bütçe verilerinden yararlanılarak yapılır. Şu aşamalarda gerçekleştirilir:

- Para akış tahmininin yapılacağı süre belirlenir.
- Beklenen gelir akışı hesaplanır (nakit girişleri).
- Beklenen gider akışı hesaplanır (nakit çıkışları).
- Gelir akışı ile gider akışı karşılaştırılarak dönem içindeki net para akışı hesaplanır. Giriş ve çıkışlar tahmine dayanır. Yanılmalar, işletmeyi zor duruma düşürebilir ki işletmelerde bulundurulacak minimum nakit gereğinden çok olursa atıl bekler, az olursa borçlar ödenemez, itibar sarsılır.
- Nakit dengesi, aynı dönemin net nakit akışına eklenerek dönemin net bilançosu elde edilir. (İşletmenin zor duruma düşmeden faaliyetlerini sürdürebilmesi için kasada bulundurulması gereken para miktarına en az nakit dengesi denir.)

3.2.2. Nakit Gelir Akışı

Nakit gelirleri genellikle ticaret ve sanayi işletmelerinde şunlardan sağlanır:

- Peşin satışlar
- Alacakların tahsili
- Alınan faiz
- Kâr payı
- Sabit değer satışı
- Menkul kıymet satışı
- Banka kredileri
- Diğer finansman kaynakları vb.

Peşin satışlar ve alacakların dışındaki tahsilât kalemleri, geçmiş denemelere dayanarak oldukça doğru olarak tahmin edilebilir ve beklenen değişimler de dikkate alınabilir. Satışlar ve alacaklar, işletmenin düzenlediği satış ve alacaklar bütçelerinden çıkarılır.

3.2.3. Nakit Gider Akışı

Genellikle ticaret ve sanayi işletmelerinde nakit giderleri şu şekildedir:

- Peşin satın almalar
- Maaş, ücret vb. ödemeler

- Ham ve yardımcı madde alımı
- Sigorta giderleri
- Faiz ödemeleri
- Sabit değer alış
- Dağıtım ve yönetim giderleri
- Borç ödemeleri
- Diğer işletme giderleri vb.

Bir işletmenin para akışı tahminine ilişkin örnek uygulama şöyledir:

Türegün işletmesinin 2007 yılı para akış tahmini değerlendirilirken süre bir yıl olarak belirlenmiştir. Alt süre bölümleri ilk üç aylık, diğerleri üçer aylıktır.

Tahmini Nakit Gelir Akışları (Nakit Girişleri)

Türegün işletmesinin 2007 yılı için satış tahmini 120.000 YTL' dir. Satış tahmini her aya eşit olarak dağıtılmıştır. Satış tahmininin %20'si peşin, %80'i otuz gün vadeli. Alıcıların, borçlarını vadelerinde ödeyecekleri varsayılmıştır. Önceki dönemden, vadesi ocak ayına denk gelen 5.000 YTL alacak vardır. İşletmenin satıştan doğan tahmini nakit gelir akışları tablo X'de gösterilmiştir.

Açıklama	1. üç aylık			2. üç ay	3. üç ay	4. üç ay	Toplam
	Ocak	Şubat	Mart				
Peşin satışlar	2.000	2.000	2.000	6.000	6.000	6.000	24.000
Alacakların tahsili	5.000	8.000	8.000	24.000	24.000	24.000	93.000
Tahmini Satışlardan elde edilen nakit girişleri	7.000	10.000	10.000	30.000	30.000	30.000	117.000

Tablo 3.2: Tahmini nakit gelir akışları

Tablo X1 ile ilgili açıklamalar:

- Aylık satış tutarı : $120.000 / 12 = 10.000$ YTL'dir
- Üç aylık satış tutarı : $10.000 \times 3 = 30.000$ YTL'dir
- Aylık tahmini satışların %20'si peşin, %80'i kredilidir.

Peşin satışlar = $10.000 \times 0,20 = 2.000$ YTL

Kredili satışlar = $10.000 \times 0,80 = 8.000$ YTL

Kredili satış tahmininin vadesi otuz gündür. Ocak ayındaki 8.000 YTL kredili satış tutarı, şubat ayında tahsil edilecektir. Dolayısıyla yılın son ayındaki (31.12.2007) alacak, bir sonraki yılın ilk ayında (Ocak 2008) tahsil edilecektir. Ocak ayında, önceki dönemden (31.12.2006) devreden 5.000 YTL alacak vardır. Dolayısıyla ocak ayındaki peşin satışlarla birlikte (2.000 YTL) tahmini satışlardan elde edilen nakit girişleri 7.000 YTL' dir.

Borçlular, borçlarını zamanında ödemektedir. Ocak ayında tahsil edilecek tahmini nakit girişleri $5.000 + 2.000 = 7.000$ YTL' dir.

Şubat ayında tahmini satışlardan elde edilecek nakit girişleri.

Şubat ayında, Ocak ayında yapılan kredili satışlardan tahsil edilecek 8.000 YTL alacak vardır. Şubat ayındaki 2.000 YTL'lik peşin satışla birlikte $8.000 + 2.000 = 10.000$ YTL, tahmini satışlardan nakit girişi olacaktır.

İşletmenin satış ve satış dışındaki kaynaklardan tahmin edilen nakit gelir akışları (nakit girişleri) tablo X2'de gösterilmiştir.

Satıştan doğmayan nakit girişleri: ocak ayında 2.000 YTL faiz geliri, mart ayında 3.000 YTL kira geliri, temmuz ayında da 5.000 YTL sabit değer satışından gelir tahmin edilmiştir.

Açıklama	1. üç aylık			2. üç ay	3. üç ay	4. üç ay	Toplam
	Ocak	Şubat	mart				
Tahmini satışlardan elde edilen nakit girişleri	7.000	10.000	10.000	30.000	30.000	30.000	117.000
Diğer nakit girişleri	2.000	-	3.000	-	5.000	-	10.000
Toplam nakit girişi	9.000	10.000	13.000	30.000	35.000	30.000	127.000

Tablo 3. 3: Satış ve satış dışı kaynaklardan elde edilen tahmini nakit girişi

Tahmini Nakit Gider Akışları (Nakit Çıkışları)

Türegün işletmesinin tahmini nakit çıkışları şu şekildedir:

Her ay peşin olarak 1.000 YTL'lik malzeme ve yine her ay 1.500 YTL'lik ham madde 30 gün vadeli kredi ile satın alınacaktır. Bu nedenle ocak ayında geçmiş dönemden vadesi gelen 6.000 YTL' lik devreden ticari borç ödenecektir.

Şubat ayı başında 3 ay vadeli kredi ile 15.000 YTL'lik bir makine satın alınacaktır. Alınacak bu makine ile ilgili 15.000 YTL'lik borç 2. üç aylık dönemde ödenmiştir. Bu nedenle borç ödemeleri bu dönemde 19.500 YTL 'dir.

Açıklama	1. Üç Aylık			2. Üç ay	3. Üç ay	4. Üç Ay	Toplam
	Ocak	Şubat	Mart				
Peşin satın almalar	1.000	1.000	1.000	3.000	3.000	3.000	12.000
Borç ödemeleri	6.000	1.500	1.500	19.500	4.500	4.500	37.500
Tahmini Satın almalarından nakit çıkışları	7.000	2.500	2.500	22.500	7.500	7.500	49.500

Tablo 3.4: Tahmini satın almalarından nakit çıkışı

Satın alma dışındaki nakit çıkışları; ücretler, dağıtım ve yönetim giderleri için her ay 2.000 YTL ödenmektedir. İşletmenin; ocak ayında 4.000 YTL faiz ödemesi, mart ayında 8.000 YTL vergi ödemesi vardır.

Açıklama	1. Üç Aylık			2. Üç Ay	3. Üç Ay	4. Üç Ay	Toplam
	Ocak	Şubat	Mart				
Tahmini satın almalardan nakit çıkışları	7.000	2.500	2.500	22.500	7.500	7.500	49.500
Diğer ödemeler	6.000	2.000	10.000	6.000	6.000	6.000	36.000
Toplam nakit çıkışı	13.000	4.500	12.500	28.500	13.500	13.500	85.500

Tablo 3.5: Satın alma ve satın alma dışındaki tahmin edilen nakit gider çıkışları

Net nakit giriş ya da çıkışının hesaplanması

Ocak ayında:

Tahmini nakit girişi:	9.000 YTL
Tahmini nakit çıkışı:	<u>13.000 YTL</u>
Net nakit çıkışı :	- 4.000 YTL

Türegün işletmesinin, ocak ayında 4.000 YTL' ye gereksinimi olacaktır. Alt bölümlerin ek finansman gereksinimi kısa vadeli ticari kredilerle karşılanabilir. Nakit fazlası veren aylarda bu krediler ödenir.

Şubat ayında:

Tahmini nakit girişi:	10.000 YTL
Tahmini nakit çıkışı:	<u>4.500 YTL</u>
Net nakit girişi :	5.500 YTL

İşletmenin, şubat ayında 5.500 YTL net nakit girişi olacaktır.

Mart ayında:

Tahmini nakit girişi:	13.000 YTL
Tahmini nakit çıkışı:	<u>12.500 YTL</u>
Net nakit girişi :	500 YTL

Türegün işletmesinin mart ayında 500 YTL nakit girişi olacaktır.

Diğer aylara ait nakit giriş ve çıkışları da bu şekilde hesaplanır.

Kümülatif Nakit Giriş ve Çıkışının Hesaplanması

Ocak ayındaki – 4.000 YTL, nakit eksiği şubat ayındaki 5.500 YTL'lik nakit fazlasından çıkarılır. Kalan 1.00 YTL şubat ayının kümülatif nakit girişi olur. Bu tutar mart ayındaki nakit girişi ile toplanır. (Nakit çıkışı olsaydı, çıkarılacaktı.) 1.500 + 5.00 = 2.000 YTL mart ayının kümülatif nakit girişidir.

Kümülatif nakit girişı ya da çıkışı, her dönemdeki kümülatif net nakit girişini ya da çıkışını gösterir. Nakit bütçelerinde denetimi sağlar. Bu hesabın toplamı, tahmini nakit giriş ve çıkışlarının toplamına eşit olmalıdır.

Türegün işletmesinin tahmini para akış tablosu yani nakit bütçesi tablo 8'de belirtildiğı gibidir:

Açıklama	1. Üç Aylık			2. Üç Ay	3. Üç Ay	4. Üç Ay	Toplam
	Ocak	Şubat	Mart				
Tahmini nakit girişı	9.000	10.000	13.000	30.000	35.000	30.000	127.000
Toplam nakit çıkışı	13.000	4.500	12.500	28.500	13.500	13.500	85.500
Net nakit girişı ya da çıkışı	- 4.000	5.500	500	1.500	21.500	16.500	41.500
Kümülatif nakit girişı ya da çıkışı	- 4.000	1.500	2.000	3.500	25.000	41.500	41.500

Tablo 3.6: Para akışı tablosu (nakit bütçesi)

UYGULAMA FAALİYETLERİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Finans kaynaklarını sıralayınız.	➤ İnternet ve diğer yazılı kaynaklardan faydalanabilirsiniz.
➤ İç fon ve dış fon kaynaklarını ayırt ediniz.	➤ Elde ettiğiniz bilgilerden iç ve dış fon kaynaklarını ayırt edebilirsiniz.
➤ Para akış tahmininin süresini belirleyiniz.	➤ Bir işletmenin para akış tahminini yapmak için en uygun süreyi belirleyebilirsiniz.
➤ Beklenen gelir ve gider akışını hesaplayınız.	➤ Yaptığınız para akışı tahminindeki gelir ve gider akışlarını hesaplayabilirsiniz.
➤ En az nakit dengesini kurunuz.	➤ Akış tahmininize bakarak en az nakit dengesini hesaplayabilirsiniz.

ÖLÇME DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki cümlelerde boş bırakılan yerleri uygun sözcüklerle doldurunuz.

1. Küçük işletmelerde sermayenin tamamıtarafından sağlanırken, büyük işletmeler özsermaye yanında ile fon sağlamak zorundadır.
2. belirli bir dönem içerisinde nakit gelirleri ile nakit giderleridir.
3. Peşin satışlar, alınan faiz, sabit değer satışı, banka kredileri nakit akışının verileridir.
4. Tahmini nakit girişinden, tahmini nakit çıkışı çıkarılarak girişi / çıkışı hesaplanır.
5. girişi ya da çıkış hesabı tahmini nakit giriş ve çıkışlarının toplamına eşit olmalıdır.

Aşağıdaki cümlelerde verilen bilgiler doğruysa (D) yanlışsa (Y) işaretleyiniz.

1. (D) (Y) İşletmede üretilen mallar peşin ya da kredi ile satılır.
2. (D) (Y) Para akış tahmini yapılırken belirli bir süre yoktur.
3. (D) (Y) Net para akışı gelir akışı ile gider akışı karşılaştırılarak yapılır.
4. (D) (Y) Faiz ödemeleri nakit gider akışı verisidir.
5. (D) (Y) Para akışı tahmini satın alma ya da üretim kapasitesinin belirlenmesine yardımcı olur.

ÖĞRENME FAALİYETİ- 4

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti ile işletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu faaliyet öncesinde yapmanız gereken öncelikli araştırmalar şunlardır:

- Gerçek ve tüzel kişilik kavramlarını, bunların haklarını ve ehliyetlerinin neler olduğunu öğreniniz.
- Borç kavramını, borcun kaynaklarını ve borçların nasıl ifa edileceğini araştırınız.
- Ticari işletme, tacir, ticaret unvanı ve ticari defterlerin neler olduğunu öğreniniz.
- Bono, poliçe ve çek kavramlarının anlamlarını ve nerelerden temin edilebileceklerini araştırınız.
- İş, işçi ve işveren kavramlarının anlamlarını öğreniniz.

4. İŞLETMENİN HUKUKİ SORUMLULUKLARI

4.1. Kişiler ve Hukuki Ehliyetleri

Medeni haklardan yararlanabilen varlıklara kişi denir. İnsanlar dışındaki fiziki varlıkların hukuki anlamda hakları söz konusu olamaz. Hukuk düzeni onları muhatap kabul etmez. Örneğin hayvan haklarından kast edilen hayvanların bizzat sahip oldukları haklar değil, insanların hayvanlara zarar verme haklarının bulunmadığı ve bunu yapanların toplumsal bir tepki ile karşılaşacak olmalarıdır. Yani, bizzat hayvanlar tarafından dile getirilmesi ve savunulması mümkün olmayan bazı hakların korunmasının, devlete ve kamu düzenine yüklenmiş olmasıdır.

Kişi denilince akla insan gelir. İnsanlar, gerçek kişileri oluşturur. Ancak yasa ve yönetmeliklerle kurulmuş belirli organları vasıtasıyla haklara ve borçlara sahip olan kişiler de vardır. Bu şekilde yasa ve tüzüklerle oluşturulan kişilere tüzel kişi denir. O halde kişiler gerçek ve tüzel olmak üzere ikiye ayrılır:

4.1.1. Gerçek Kişi

Tam ve sağ olarak doğmuş insanlar gerçek kişilerdir. Bir insanın kişiliğinin başlayabilmesi için tam olarak doğup, anne vücudundan ayrılmış ve kısa bir süre de olsa yaşamış olması gerekir. Ölü doğum sonucu kişilik oluşmaz. Anayasamızda ve insan hakları evrensel beyannamesinde bütün insanlar gerçek kişi sayılmıştır.

Gerçek kişilik ölüm ile son bulur. Diğer bir son bulma durumu da gaipliktir. Gaiplik, bir gerçek kişinin ölmüş olma ihtimali çok yüksek şekilde ortadan kaybolup ve uzun zamandan beri kendisinden haber alınmamasıdır. Örneğin ekmek almak üzere bakkala giden ancak geri dönmeyen kişiler için geri dönme ihtimallerinin çok azaldığına delil olacak kadar (beş yıl) süre geçtikten sonra gaiplik kararı verilir. Kişinin gaip sayılabilmesi için mahkeme kararı gereklidir. Gaiplik, yıllar sonra ortaya çıkarsa gaiplik sayıldığı yıllar göz önüne alınmadan kişiliği hiç son bulmamış gibi devam eder.

4.1.2. Tüzel Kişi

Kanun ve tüzüklerle kişilik kazandırılmış insan ve mal topluluklarına tüzel kişi denir. Örneğin, spor kulüpleri, dernekler, ticari şirketler birer tüzel kişiliktir. Tüzel kişilerin maddi bir vücudu yoktur. Ancak iradeleri vardır. Tüzel kişinin varlığı ve iradesi organları vasıtasıyla oluşur. Bunlar; genel kurul, yönetim kurulu, denetleme kurulu, disiplin kurulu gibi organlardır. Tüzel kişilerin kişilik kazanması, yasa ve tüzüklerin belirlediği kuruluş işlemlerinin tamamlanmasıyla olur. Tüzel kişilerin kişilikleri ya amaca ulaşınca ya kuruluş sözleşmesindeki süre dolunca ya da genel kurul kararı ile son bulur. Bazen de tüzel kişi organları belirli bir süre toplamaz ve kendiliğinden dağılır.

Tüzel kişiler de gerçek kişiler gibi haklara ve borçlara sahiptir. Kanuna dayanarak kurulan tüzel kişilikler bazen kamu hukukuna, bazen de özel hukuka göre kurulur.

4.1.3. Kişilerin Hukuki Ehliyetleri

Gerçek ve tüzel kişilerin haklara sahip olabilme, o haklardan yararlanabilme, borçlanabilme ve taahhüt altına girebilmelerine hukuki ehliyet denir. İki çeşittir.

4.1.3.1. Hak Ehliyeti

Gerçek kişiler, hiçbir eylem ve işlem yapmadan bazı haklara sahip olurlar. İsim ve miras hakları buna örnektir. Özel hukuktan kaynaklanan haklara sahip olabildikleri gibi kişiler, kamu hukukundan kaynaklanan haklara da sahip olurlar. Ancak, kamu hukukundan kaynaklanan bazı haklar ile özel hukuktan kaynaklanan bazı hakların kullanılabilmesi için kişinin fiil ehliyetinin olması gerekir. Örneğin evlenebilmek için akıl hastası olmamak gerekir. Medeni Kanununun 8. maddesinde “Her insanın hak ehliyeti vardır.” demekle, hak ehliyetini bütün gerçek kişilere genel olarak tanımıştır. Yine Medeni Kanunumuzun 8. maddesinde “Bütün insanlar, hukuk düzeninin sınırları içinde, haklara ve borçlara ehil olmakta eşittirler.” denmiştir.

4.1.3.2. Fiil Ehliyeti

Fiil ehliyeti kişilerin sahip oldukları hakları bizzat kullanabilmek ve borçları bizzat yerine getirebilmek gücüne sahip olmalarını ifade eder. Fiil ehliyeti için, hak ehliyetinde olduğu gibi var olmak yeterli olmaz. Yani pasif değil, aktif bir durum söz konusudur. Hakları talep ve borçları ifa etme kudretini içerir. Bu nedenle ancak belli özelliklere sahip kişiler fiil ehliyetine sahiptirler.

➤ **Fiil Ehliyetinin Unsurları**

➤ **Mümeyyiz Olmak**

Mümeyyiz, kişinin yaptığı işlem ve davranışlarının sebep ve sonuçlarını değerlendirebilmesi ile o davranış ve işlemlerin kendisine zarar ya da yarar sağlayacağını anlayabilmesine denir. Ayırt etme gücüne sahip olan kişi, göstereceği davranış ve yapacağı işlemlerin sonuçlarını anlayıp ona göre davranabilir. Örneğin 10 yaşındaki bir çocuk çikolata ya da defter almak konusunda mümeyyiz olabilir. Ancak ev kiralamak konusunda aynı ayırma gücüne sahip olamayacaktır.

➤ **Reşit Olmak**

Gerçek kişilerin kendi davranış ve işlemleri ile kendi adına haklar ve borçlar meydana getirebilme olgunluğuna reşit (ergin) olmak denir. Medeni kanunun 11. maddesine göre 18 yaşını dolduran gerçek kişiler, reşit olarak kabul edilir. Ancak, reşitlik sadece nüfus cüzdanına göre 18 yaşını doldurmakla kazanılmaz. Gerçek kişiler üç şekilde reşit sayılırlar:

- 18 yaşını doldurmak
- Mahkeme kararı
- Evlilik

➤ **Kısıtlı Olmamak**

Kişinin fiil ehliyetine sahip olabilmesi için reşit ve mümeyyiz olması yeterli değildir. Kendisinde bulunması gereken bir başka özellik de kısıt olmamasıdır. Yani kişinin fiil ehliyetinin mahkeme kararı ile kısıtlanmamış olması gereklidir. Bazı durumlarda kişinin fiil ehliyeti mahkeme kararı ile kısıtlanabilir. Bazı işlemleri yapması yasaklanabilir. Yasaklanan bu işlemleri yapsa da bir hükmü olmaz. İşte bu şekilde kişinin fiil ehliyetinin kısıtlanmasına, kısıtlama denir. Bir kişi hakkında kısıtlama kararının çıkarılabilmesi için akıl hastalığı, akıl zayıflığı, israf, kötü hal, kötü idare gibi hallerin yanı sıra 18 yaşını bitirmiş olması şartı aranır.

Mahkeme kararı ile fiil ehliyeti kısıtlanmış kişiye kısıtlı denir. Fiil ehliyeti kısıtlanan kişiye aynı mahkeme tarafından kısıtlama kararı ile birlikte bir de vasi ataması yapılır.

4.2. Borç Kavramı

Borç, borçlunun alacaklıya karşı, gerekirse devlet zoruyla yerine getirmekle yükümlü olduğu iktisadi değer taşıyan davranış biçimidir.

Günlük hayatımızda borç kelimesi çok geniş anlamları içerir. Örneğin; vicdan borcu denildiğinde insanların birbirlerine karşı insan olmalarından doğan bazı yükümlülükleri anlatır. Bu borcun hukuki bir yaptırımı yoktur.

Borçlar hukukunun konusunu oluşturan borç ilişkisinin üç özelliği vardır. Bunlar; borçlu, alacaklı ve edim (borç ilişkisinin konusu).

Borçlu, borç ilişkisi nedeniyle edimde bulunacak kişidir. Alacaklıya karşı bir şey yapma verme, ödeme ya da bir şey yapmama şeklinde bir edimi yerine getirmekle yükümlüdür. Başkasının arabasına çarpıp zarar veren kişi, bu zarar nedeni ile borçlu durumundadır. Araç sahibinin bu zararını gidermek zorundadır.

Alacaklı, borç ilişkisinde alacaklı taraf aktif unsurdur. Borçludan edimini yerine getirmesini talep etme yetkisine sahiptir. Arabasına çarpılan kişi, arabasına çarpan kişiden zararını ödemesini isteme yetkisine sahiptir. Arabasına çarpılan alacaklı durumdadır.

Edim (eda); yapılması, yerine getirilmesi gereken şeydir. Alacaklının borçludan talep edeceği, yerine getirilmesi gerekli davranış şeklidir. Başkasının aracına çarpan borçlu durumundaki kişi, verdiği zararı gidermek zorundadır. Borçlunun gidermek zorunda olduğu bu zarar bir edimdir. Borçların temel özellikleri şunlardır:

- Her borç, parayla ölçülebilen bir değere sahiptir.
- Her borç, ihlal edilmesi halinde yaptırımlarla karşılaşır.
- Borç kelimesi sadece para borcu anlamında değildir. Paradan başka bir şeyi vermek ya da bir şeyi yapmak veya yapmamak şeklinde olabilir.
- Borç ilişkisinde bir tarafın borcu, diğer tarafın alacağını oluşturur.

4.2.1. Borcu Doğuran Olaylar

Borçlar çeşitli fiillerden ve ilişkilerden doğabilir. Borcu doğuran sebepler genel olarak sözleşmeler, haksız fiiller ve sebepsiz zenginleşme olarak üç grupta toplanmaktadır.

4.2.1.1.Sözleşmeler

Tek taraflı hukuksal işlemlerde bir başka iradeye ihtiyaç yoktur. Sözleşme iki taraflı bir hukuksal işlem olup en az iki iradeye gereksinim duyar. Kurulan borç ilişkisi bir sözleşme ise bu sözleşmenin yerine getirilmesi, aksi takdirde doğacak olan zararın tazmini gerekir. Sözleşmede irade açıklaması karşılıklı ve uygun olacaktır. Bu iradeler hukuksal sonuca yönelik olmalıdır. İradelerin yorumunda amaca bakılmaktadır. Yasada iki taraf denilmekte ancak taraflar ikiden fazla kişiden oluşabilir. Sözleşmenin kurulması için açıklanan iradelerden biri icap diğeri kabul adını alır.

İcap; bir sözleşmenin kurulabilmesi için sözleşmenin esaslı unsurlarını içeren bağlanma kastını taşıyan diğer tarafın bu yönde açıklamada bulunmasıyla sözleşmeyi oluşturan irade açıklamasıdır. Diğer irade açıklamalarından farklı olarak açıklayıcı bağlar. İcapta davet bağlayıcı değildir. Reklamlar, mal sergilemek, kampanyalı satım, sözleşmenin stok ilanı ile sınırlı olduğunu içeren ilanlar gibi.

Kabul; bir sözleşmenin kurulabilmesi için gerekli diğer iradedir. Kabulün kimden geldiği önemli değildir. Bir icabın kabul sayılması için icabı değiştirmemesi, icabın tüm noktalarıyla uyum içinde olması gerekir. İcabı değiştiren irade kabul değil yeni bir icaptır. Kabul irade açıklaması olup irade hakkındaki esaslar burada da geçerlidir.

Sözleşmenin Geçerlilik Koşulları

Bir sözleşme geçerli olarak kurulduktan sonra ortaya çıkan başka bir sebeple ortadan kalkabilir. Sözleşmenin feshini ve sözleşmeden dönmeyi geçersizlikle karıştırmamak gerekir. Fesihte, sözleşme geçerli bir şekilde kurulmuştur. Sonradan ortaya çıkan bir nedenle ileriye dönük olarak ortadan kaldırılmıştır.

Sözleşmeler;

- Kuruluşundaki sakatlık yüzünden ve geçmişe etki ediyorsa geçersiz sayılır.
- Ehliyet geçerlilik koşuludur. Ehliyetsiz kişinin yaptığı sözleşme başından beri geçersizdir.
- Hukuka ahlaka ve adaba aykırı olmama ve imkansız olmaması gerekir.
- Yasak olan mallar sözleşmenin konusu olamaz.
- Ahlaka aykırılık koşulları mevcutsa
- Kişinin kendi istek ve arzusuyla kişilik haklarını ortadan kaldıran sözleşmeler geçersizdir.
- Kanuna ve ahlaka aykırı olmayan konuların sözleşme ile sınırlandırılması mümkündür.
- Bir akdin konusu imkânsız ise o sözleşme batıldır. Edimin ifası olanaklı olmalıdır.

Sözleşmede Şekil

Sözleşmeler yapılırken irade beyanının açıklanması için kullanılan yöntem, şekil ve araçlara sözleşmenin şekli denir. Sözleşmelerin dış kalıbı ve yapılış şekline çok içeriğine önem verildiği için hukukta genel kural olarak sözleşmelerde şekil serbestliği kabul edilmiştir. Ancak, sözleşmelerde şekilden tamamen vazgeçilmemiştir. Bazı sözleşmelerdeki şekil zorunluluğu; tarafları düşünmeye sevk etmesi, tarafların dikkatli olmasını sağlaması, iradelerin yoruma ihtiyaç duyduğu yerde elde bir belge olması ve yazılı geçerlilik koşullarına bağlandığında uyumsuzluk hallerinde ispat aracı olması sebepleriyle faydalıdır.

Sözleşmelerde şekil zorunluluğu en çok taşınmaz, satış, devir ve temliklerinde önem kazanmaktadır. Tapuya kayıtlı taşınmazların satışı, tapu memuru önünde, irade beyanlarının açıklanması şeklinde yapılması zorunludur. Aksi halde satış, devir ve temlikler geçersiz olur.

Evlenme sözleşmeleri nikah memuru önünde iradelerin açıklanması ile yapılır. Bu resmi şekil sözleşmenin geçerliliği için şarttır. Bazı sözleşmeler şekle tabi değildir. Ancak sözleşmenin ve şartlarının ispatı bakımından belirli şekilde yapılması gereklidir. Örneğin kira sözleşmeleri sözlü olarak da yapılabilir. Ancak yazılı olarak yapılmasında kanıt kolaylığı bakımından yarar vardır.

Şeklin Geçerliliği

Yazılı geçerlilik koşuluna bağlı bir sözleşmenin gerçekleşmesi iki aşamada olur.

Metin Aşaması Tarafların iradelerinin açıklanması aşamasıdır. Sözleşmenin esaslı tüm unsurları metin aşamasında gündeme gelir. Metnin kimin tarafından kaleme alındığı önem taşımaz.. Sözleşme kişiler arasında yapıldığında adi, bir resmi onay ile hazırlandığında resmi sözleşme olarak ifade edilir. Sözleşmenin yasalar önünde hüküm ifade edebilmesi için resmi olarak yapılması gerekir.

İmza Aşaması Tarafların bağlanma iradesini ortaya koyduğu aşamadır. İmza etmeyen kişi için sözleşme kurulmamıştır. Yasa imza el ile atılmalı kuralını getirmiştir. İmza kural olarak metnin altına atılır. Usulüne uygun olarak onanmış bir sembolde imza yerine kullanılabilir.

Şekle Aykırılık ve Yaptırım

Yasanın geçerlilik şekline tabi tuttuğu bir sözleşme bu şekle uygun yapılmaması halinde geçersizlik yaptırımına uğrar. İradeyle beyan arasında uyum olmalıdır. Her iki tarafın iradesinin beyanlarıyla ve iradenin iradeyle; beyanın beyanla uyum içinde olması gerekir. Uyumsuzluk tarafların iradesiyle beyan arasında söz konusu olabilir. Bu uyumsuzluk bilinçli, kasıtlı yapılabilir. İstenmeden de ortaya çıkabilir.

Bilerek yapılan uyumsuzluk muvazaa olarak adlandırılır. Bilmeden oluşturulan uyumsuzluklar hatadır. Kusura dayanan uyumsuzluk sözleşmenin iptali halinde tazminata yol açar. Hile ve tehditte dış etki söz konusudur. İstenmeden irade ile beyan arası uyumsuzluk kusura dayanmaz. Bu kusurlu eylemde doğan zararın tazmin edilmesini gündeme getirebilir.

Sözleşmeler, şekillerine göre dörde ayrılır:

Şekilsiz Sözleşmelerde şekil şartı yoktur. Sadece tarafların birbirlerine uygun irade beyanları vardır.

Adi yazılı şekle bağlı sözleşmeler; herhangi bir şekle uyulmadan yazılı yapılan sözleşmelerdir.

Resmi şekle bağlı sözleşmeler; tapu memuru önünde ya da noterliklerde özel ve yetkili memur önünde yapılması zorunlu sözleşmelerdir.

Merasmimli şekle bağı sözleşmeler; belirli bir merasimle yapılan sözleşmelerdir. Örneğin: nikâh sözleşmesi.

4.2.1.2. Haksız Fiiller

Haksız fiiller, haksız bir eylemle bir başkasına verilen zarar sonucu ortaya çıkar. Haksız fiil kural olarak bir tazminat borcu doğurur, borcun konusu zararın giderilmesidir. Edim tazminattır. Daima verme borcu doğurur, bu borcun giderimi zararın tazmini olacaktır.

Haksız Fiilin Borç Doğurmasının Şartları

Fiil

Eylem koşulu gerçekleşmelidir. Bir dışa vurum, davranıştır. Haksız fiil işleme düşüncesi bir borç kaynağı değildir. Kişi; araçla, başka bir kişiyle, hayvanla haksız fiil oluşturabilir. Eylem, hareket olmasına rağmen hareketsiz bir şekilde de ortaya çıkabilir. Örneğin eksik malzeme kullanan bir müteahhit, depremde evlerin yıkılması ile haksız fiile neden olur.

Hukuka Aykırılık

Hukuka aykırılık, eylemden doğan borçlarda söz konusudur. (Haksızlık = hukuka aykırılık) Zarara yol açan haklı eylemler olabilir. Eylem haklıysa diğer koşullar olsa dahi borç doğmaz. Eylemin tüm hukuk sistemi göz önünde tutulmak üzere onaylanan bir eylem olup olmamasıyla hukuka aykırılığı belirlenir. Haksız fiilin borç doğurması için eylemin aynı zamanda suç teşkil etmesi zorunlu değildir.

Zarar

Zarar, şahıs veya mal varlığında meydana gelen azalmadır. Zararı meydana getiren bu olgu hukuka aykırı, kusurlu eylemdir. Bu zararın giderilmesi gereklidir. Zararın tazmininde amaç zarara uğrayanı haksız fiilden önceki hale getirmektir. Zararın üst sınırını tazminat oluşturur. Zararı aşan tazminat yoktur. Aksi halde haksız eylem sebepsiz zenginleşmeye yol açar. Zarardan az olabilir. Bu da tazminattan indirim sebebi varsa gerçekleşir. Haksız fiil doğduğunda tazminat hükmedilmeden önce doğan zarar hesaplanır. Zarar hesaplanmadan tazminata geçilemez. İndirim sebebi varsa tazminat sebebinden yapılır.

Zararı ispat, zarara uğrayan kişiye aittir. Zira kişinin ne kadar zarara uğradığını en iyi bilen zarar iddiasında bulunan kişidir. Bu bağlamda zarar gören ispatlamalıdır. Zararın varlığı yeterli değildir. İspat edilmelidir. Yoksa tazminat gündeme gelmez. Zarar ve zararın miktarı kanıtlanmalıdır. Zarar gören zararını her türlü şekilde ispatlayabilir. İspat aracı ve delil sınırlandırılması yoktur. Hukuka aykırı eylemden doğan zararlar her türlü şekilde kanıtlanabilir.

İllyet: Haksız eylem sebep, meydana getirdiği zarar ise sonuçtur. Meydana gelen zararlar haksız fiil arasında neden sonuç ilişkisinin bulunmasıdır. Zararla fiil arasında neden sonuç ilişkisinin olup olmadığı mantık kuralları içinde tespit edilir. Haksız fiil, hayatın normal akışı içinde meydana gelen zararın nedeni ise haksız fiil ile zarar arasında uygun bir neden sonuç ilişkisi var kabul edilir.

Kusur, Kasıt, İhmal

Kişilerin davranış tarzının türüne göre kusurun derecesi değişir. Kusurlu davranış bazen affedilebilirken bazen indirim sebepleri olabilir. Kasıt; hukuka aykırı eylemin sonucunu bilerek ve isteyerek hareket etme durumudur. Bilme ve isteme önemli unsurlardır. Kastta kişinin eylemi hiçbir şekilde kabul edilmez. Herhangi bir kusur sorumluluk için yeterlidir. Kastta sorumluluk ağır olacaktır. Haksız fiil sorumluluğunda yaş sınırlaması yoktur. Sorumluluk için sezginlik zorunluluğu vardır. Sezginliğin yaşı yoktur. Hukuk yargıcı failin kusurunu araştırarak herhangi derecede bir kusurunun yakalanması sorumluluk için yeterli olacaktır. Kusurun derecesi ise tazminat miktarının belirlenmesinde önemlidir. Örneğin bir bankanın batmasına kusuru ile sebep olanlar sorumlu olurlar. Kısmi sorumluluğun söz konusu olduğu hallerde her bir kişi oran miktarında tazminattan sorumlu olur. Tek başına sorumlulukta birey bundan binde bir sorumlu olsa bile bu tam tazminat sorumluluğunu getirir.

Ağır ihmal; en basit dikkat ve özenin gösterilmemesi, vurdumduymazlık, özensizlik, normal kişilerin göstermesi gereken dikkat ve özeni göstermeme durumudur. Kusurun varlığında failin değil aynı koşullarda beklenen normal hareketten yola çıkılır. En basit önlemleri almamışsa birey ağır ihmalle sorumludur.

Hafif ihmal ise; dikkatli, özenli, tedbirli insanların göstermesi gereken özendeki aksamayı ifade eder. Buradaki herhangi bir kişi değildir. Benzer olaylarda çok daha dikkatli kişilerin gösterdiği aşırı önlem alınmış mı diye bakılır. Her iki halde de failin durumu bir yan ölçü olarak göz önünde tutulacaktır.

Haksız Fiillerin Özel Türleri (Kusursuz sorumluluk halleri)

Borçlar kanununda kural kusur sorumluluğudur. Kusur varsa haksız fiil sorumluluk doğurur. Kusur aranmadığı halde failin kusur dışındaki koşulları varsa failin sorumlu tutulması için bazı esasların olması gerekir. Kişinin sorumluluğu haksız fiille ilgilidir. Sorumlu kişi kusur dışındaki diğer unsurları tartışabilir. Yasa koyucu burada zarar görenin korunması amacını gütmüştür. Zararın doğmaması yönünde gerekli önlemleri alma düşüncesinden hareket etmiştir. Kusursuz sorumlu kişilerin azami dikkat ve özeni göstermemeleri söz konusudur. İki ilke vardır. Bunlar; dikkat ve özen ile tehliktir.

Dikkat ve Özen

Dikkat ve özenin esas alındığı kusursuz sorumluluk hallerinde kişinin eylemlerinden sorumlu tutulduğu varlıkların zarar vermesinde gerekli dikkati göstermemesidir. Hayvan sahibinin sorumluluğu bu gruba girer. Sorumlu tutulan kişi kurtuluş kanıtı getirme olanağına sahiptir. Bu sorumluluğun çıkış noktası gerekli özeni ve dikkati göstermemesi ya da bunu gösterse dahi zarar oluşacaksa kişinin bunu engelleyemeyecek olmasıdır.

Tehlike

Faaliyetleri nedeniyle tehlike meydana getirenler, doğan zarardan kusursuz sorumlu kabul edilir. Yasa koyucu, daha sert davrandığı bu sorumluluğun temelini başkalarının can ve mal güvenliğini tehlikeye sokan kuruluşlara dayandırır ve bunların kurtuluş kanıtı getirme olanağı yoktur. Tek yol illiyet bağıni kesen durumların kanıtlanmasıdır. Kusursuz sorumluluk hali kanunilik ilkesine tabidir. Yasada öngörülmeven konularda kusursuz sorumluluk hali oluşmaz. Yorum yoluyla da çoğaltılamaz.

Eleman Çalıştırma Sorumluluğu

Yapılan işin icrası sırasında, elemanların vermiş olduğu karardan, doğrudan doğruya işveren sorumludur. Kendilerinin kusurlu olsun olmasın zararı karşılama mecburiyetleri vardır.

Bu sorumlulukta, çalışan ve çalıştıran ilişkisinin bulunması gerekir. Görünen şekli sözleşme ilişkisi, temsili de olabilir. Sözleşme zorunlu değildir. Buna rağmen istihdam söz konusudur. Bu ilişki her türlü delille kanıtlanabilir olmalıdır. Bir sözleşmeye dayanıyorsa sözleşmenin özel hukuk sözleşmesi olması gerekir. Memurların verdiği zararların sorumluluğu Borçlar kanuna değil kamu hukukuna dayalıdır. Devletin sorumluluğu ilkesi kabul edilmiştir. Devlet zararı ifa ettikten sonra memuruna rücu hakkına sahiptir.

Motorlu Taşıtlarda Sorumluluk

Motorlu araç işletenler "tehlike oluşturma ilkesine" dayanılarak sorumlu tutulmuşlardır. Araç işleteni olarak araç sahibi, sürücüsü ile birlikte sorumludur. Motorlu taşıtların meydana getirdiği zararlar, büyük bir çoğunlukla trafik kazaları sonucunda olur. Zarar ve sorumluluk doğuran olay, motorlu aracın işletilmesinden doğabilir. Bir kazada otobüsün içindeki yolcular zarar görürse, işletenin kusuru aranmaz; oluşan zararlardan dolayı, sırf motorlu aracı işlettiği için doğrudan doğruya sorumlu tutulur. Ancak aracı işleten kişi zararı kendisi ya da fiilinden sorumlu olduğu kişilerin kusuru olmadan doğduğunu, araçtaki bir bozukluktan kaynaklanmadığını kanıtlarsa ya da zararın, zarara uğrayan kişinin kendi kusurundan oluştuğunu veya bir üçüncü kişinin zarara neden olduğunu kanıtlarsa sorumluluktan kurtulur.

Aracın işletilmesinden dolayı bir zarar meydana gelirse; zarara uğrayan kişi, aracı işletenin kusurunu ispat etmek zorundadır. Taşıtlarda, hatır için ücretsiz taşınan kişilerin uğradığı zararlarda da, araç işletenin kusurlu olup olmadığına bakılır. Araç işleten, kusurlu ise zararı tazmin etmek zorundadır.

4.2.1.3. Sebepsiz Zenginleşme

Haklı bir neden yokken, bir kişinin, bir başkasının mal varlığının zararına olmak üzere, kendi mal varlığının çoğalmasdır. Mal varlığı azalan kişi ile mal varlığı haksız yere artan kişi arasında böylece bir borç ilişkisi doğar ki bu borç ilişkisi, sebepsiz zenginleşmedir. Örneğin şirketteki yetkisi kalktığı halde, yetkili gibi davranarak o şirketin alacaklarını toplayıp mal varlığına katan kişi, ortada haklı bir sebep yokken, sebepsiz yere zenginleşir. Yetkisiz kişinin mal varlığı artarken şirketin mal varlığı azalır. Haksız yere şirketin parasını alan eski yetkiliye sebepsiz yere zenginleşme nedeni ile alacak davası açılır. Böylece sebepsiz zenginleşen kişi borç altına girer.

4.2.2. Borçların İfası

Alacaklının borçludan, borç ilişkisine dayanarak talep ettiği edimin, borçlu tarafından yerine getirilmesine borcun ifası denir. Haksız fiil ile arabanıza çarpan kişinin tamir masraflarını gidermesi veya arabayı onarması, haksız fiilden doğan bir borcun ifası demektir.

Tarafların ifası borcun konusu ile aynı olmalıdır. Borçlunun borcunu bizzat ifa etmek zorunluluğu yoktur. Eğer, borçlunun borcunun bizzat ifa etmesinde alacaklının çıkarı varsa, borçlu edimini bizzat ifa etmek zorundadır. Ayrıca borçlu, borç ilişkisine göre borcunu sözleşmede belirlenen yer ve zamanda ifa etmelidir. Borcun ifa edilmesi ile borç sona erer.

➤ İfa İle İlgili Kurallar

- **Borçların Yerine Getirilme Yeri** Borcun ifa edileceği yer, borç ilişkisini doğuran sözleşmede belirtilmişse borçlu, borcunu belirtilen yerde yerine getirilmelidir. Belirtilmemişse para borçları alacaklının ikametgâhında ödenir, bir eşyanın ya da malın teslimi borcu o eşyanın veya malın bulunduğu yerde yapılır. Bir şey yapmak ya da yapmamak şeklindeki borçlar ise borçlunun ikametgâhında yerine getirilir.
- **Borçların Yerine Getirilme Zamanı** Borcun ödenme zamanına vade denir. Borcun ödenme zamanı, sözleşmede belirtilir. Eğer belirtilmemişse ve işin mahiyetinden borcun ödenme zamanı anlaşılıyorsa alacaklı tarafından talep edildiği anda ödenmesi gerekir. Vadesi gelmiş borçlara muaccel borç, gelmemiş borçlara müeccel borç denir. Borç ödeme günü tatile rastlamışsa bir sonraki iş günü ödenmesi gerekir.

➤ İfa Etmemenin Sonuçları

- **Kusurlu İmkânsızlık** Borçlu borcunu ödemek istese bile kendi kusurlarından dolayı ödemesi mümkün olmayabilir. Buna kusurlu imkânsızlık denir. Örneğin emanet aldığı kemanı dikkatsiz davranarak kıran ya da başkasına satıp teslim eden kişi sahibine iade edemeyecektir. Bu durumda hem kemanın bedelini hem de sahibinin kemandan mahrum kalmasından doğabilecek diğer zararları (kemanla vereceği müzik dersini verememişse ders ücreti kazancından mahrum kalmıştır) ödemelidir.
- Kusursuz imkânsızlık Borçlunun, elinde olmayan sebeplerle kendi kusuruna dayanmayan olağanüstü olaylarla borcunu ödeme imkânının ortadan kalkmasıdır. Örneğin terzinin hastalanıp çalışamaz hale geldiğinde sipariş edilen elbiseyi dikememiştir. Elbisenin dikimi için ücret almışsa, bu ücret ile aldığı kumaş ve diğer malzemeleri iade eder.
- **Borçlunun Temerrüdü** Borçlunun hiçbir haklı sebebi yokken borcunu ödememesi borçlunun ödememede direnmesidir. Param yok, malım yok demek haklı sebep değildir. Borçlu temerrüde düşerse, para borçlarına ayrıca faiz öder. Alacaklı uğradığı zararlar için tazminat isteyebileceği gibi borç ilişkisini doğuran sözleşmeyi feshedebilir.

➤ İfaya Zorlayan Uygulamalar

Alacaklı alacağını ödeme gününde hiç uğraşmadan tahsil etmek ister. Alacak – borç sözleşmesi alacağın ödenmemesi ihtimaline karşı bazı garantilerle kuvvetlendirilir. Sözleşmeler, gecikmeye meydan vermeden borçlunun borcun ifası gününde borcunu ödemesine zorlayacak garantiler alınarak yapılır.

- **Teminatlar** Alacaklı alacağını güvence altına almak ister. Borçlunun, alacaklıya borcunun, faizlerinin ve teminatlarının tahsilini kolaylaştırmak için verdiği garantiler teminat denir. Üç şekli vardır.
- **Aynı Teminat** Aynı mal demektir. Borçlunun, borcuna karşılık, alacaklıya kendisinin ya da yakınlarının malını (aynını) teminat olarak göstermesidir. Borçlu borcunu ödemezse borcuna karşılık ipotek (aynı teminat) olarak gösterdiği ev, arsa, tarla, araba, buzdolabı vb. alacaklı tarafından sattırılarak alacağın tahsili yoluna gidilir.
- **Şahsi Teminat** Borçlu alacaklıya teminat olarak bir başka kişiyi kefil gösterir. Alacak, borçludan tahsil edilemezse, kefilden tahsil yoluna gidilir.
- **Kaydi Teminat** Borçlunun borcunu zamanında ifa etmesini sağlamak için konulan kayıtlardır.
- **Pey Akçesi, Pişmanlık Akçesi** Pey akçesine halk arasında kapora denir. Pey akçesi, borç ilişkisini doğuran hukuki işlemin yapıldığını kanıtlamak için taraflardan birinin diğerine verdiği para veya taşınır maldır. Tarafların aynı borç ilişkisini üçüncü bir kişiyle kurmaması için verilir.

- Pişmanlık akçesine cayma akçesi de denir. Borç ilişkisini doğuran sözleşme yapıldığı sırada taraflardan birinin diğerine verdiği; fakat sözleşmeden vazgeçerse geri isteyemeyeceği paraya cayma akçesi denir. Yapılan sözleşmeye göre cayma akçesini alan kişi sözleşmeden cayarsa aldığı cayma akçesinin iki katını karşı tarafa ödemek zorundadır.
- **Cezai Şart** Borç doğuran hukuki işlem yapıldıktan sonra, borcun hiç ya da gereği gibi yerine getirilmemesi halinde, borçlunun alacaklıya ödemesi gereken, önceden kararlaştırılmış olan edime cezai şart denir. Cezai şart, borcun tam olarak zamanında yerine getirilmesini sağlamak için baskı aracıdır. Örneğin ev yaptırmak üzere müteahhitle yapılan sözleşmede teslim tarihi kararlaştırılmış cezai şart olarak teslim tarihinden sonraki geciken her gün için 250 YTL ödemesinin kararlaştırılması gibi.

4.2.3. Borçların Sona Ermesi

Hem borcun hem de borcu doğuran hukuki ilişkinin sona ermesine borcun sona ermesi denir. Fakat, bazı borç ilişkileri birden çok borcu içerebilir. Bu durumda bütün borçlar yerine getirilmedikçe borç ilişkisi son bulmaz. Borçlar şu şekillerde sona erer:

İfa: Borç, vadesi geldiğinde ödenir ya da yapılması gereken davranış yapılır ve borç sona erer.

İbra: Alacaklı, borçludan hiçbir alacağının olmadığını, alacağından vazgeçtiğini beyan ederek borcu sona erdirir. İbranın yazılı olması kanıtlanması açısından önemlidir.

Tecdit (Yenileme): Alacaklı ile borçlunun eski borcu ortadan kaldırarak onun yerine yeni bir borç tesis etmeleridir. Eski borç bu durumda sona erer. Alacaklının hakkı, yeni tesis edilen borç ile güvence altına alınır.

Takas: Birbirine benzer, vadesi gelmiş olan iki borcun karşılıklı olarak sona erdirilmesine takas denir.

Kusursuz İmkansızlık: Borçlunun alacaklıya yapacağı edimin, borçlunun kusuru olmadan onun iradesi dışında imkansız hale gelmesi de borcu sona erdirir.

Zaman Aşımı: Alacağın vadesi gelmiş sonra da uzunca bir süre geçmiş olmasına rağmen istenmemiş ve takibinden vazgeçilmiş olmasıdır. Zaman aşımı borcun istenebilir hale geldiği günden itibaren işlemeye başlar. Borçluya karşı talepte bulunulmuşsa (dava açılmışsa ya da icraya başvurulmuşsa) zaman aşımı kesilir ve yeni bir zaman aşımı süresi işlemeye başlar.

4.3. Ticaret Hukuku

Ekonomik yaşam, insanların birbirleri ile ilişkilerinin toplumsal yaşamın son derece önemli bölümünü teşkil eder. O halde ekonomik yaşamın hukuk tarafından özel olarak düzenlenip yaptırıma bağlanması gerekir. Bu zorunluluk ticaret hukukunun dalının doğmasını sağlamıştır.

Ticaret hukuku, kişiler (gerçek ve tüzel) arasındaki ticari ilişkileri düzenleyen kuralların tümüne denir.

İlk ticaret kanunumuz 1926 yılında yürürlüğe girmiştir. Karma sistemi benimseyen bu kanun tacirlerin ilişkilerini ve ticari işlemleri birlikte ele almıştır. Bu kanun, hem kendi içinde hem de diğer kanunlarla uyumlu olmaması nedeniyle yürürlükten kaldırılıp, yerine günümüzde yürürlükte bulunan kanun 1956 yılında kabul edilmiştir. Ticaret hukukunun temeli, ticari işletmelerdir. Bu nedenle Türk Ticaret Kanunu'nun uygulama alanı, ticari işletmelerde gerçekleştirilen ticari işlerdir.

4.3.1. Ticari İşletme

Ticari işletme kavramı kanunda açık ve net olarak tanımlanmış değildir. Sadece kanunun 11.maddesinde "ticarethane veya fabrika yahut ticari şekilde işletilen diğer müesseseler, ticari işletme sayılır" denilmektedir.

Ekonomik hayatta karşımıza çıkan, para ya da parayla ölçülebilen değerlerle ilgili faaliyet gösteren her iktisadi kurum, teknik anlamda mutlaka bir ticari işletme olmayabilir.



Resim 4.3: Ticari işletme

Örneğin, döner sermayesine para yatırılarak tedavi olunan bir devlet hastanesi, bir okul kooperatifi, köy ihtiyaçları için harcanmak üzere para toplanan köy sandığı, bir bakkal, döviz bürosu hep iktisadi faaliyet niteliği taşımaktadır. Ancak bunların bazıları, avantajlar ve dezavantajlar getiren ticaret hukuku kurallarına tabi tutulmamalı, diğerleri bundan muaf olmalıdır. O halde ilişkiye girilen işletmenin ticari işletme olup olmadığı hukuki ilişkide tarafların sorumluluklarının belirlenmesi için önemli ve gereklidir.

Ticari İşletmenin Unsurları

- **Gelir Sağlama Hedefi:** Burada önemli olan gelir sağlama amacının varlığıdır. Gerçekten gelir sağlanmamış olması, hatta zarar edilmiş olması işletmenin ,“ticari işletme“ sayılmasına engel oluşturmaz.
- **Devamlılık:** Bir ticari işletmenin varlığı için o işletmenin devamlı bir nitelik taşıması gerekir. Burada da önemli olan süreklilik amacıdır. Faaliyetin konusu gereği kesintili olması devamlılık ögesini etkilemez. Ticari işletme konusu gereği periyodik de çalışabilir. Antalya’da yaz sezonu çalışan oteller buna örnek gösterilebilir.
- **Esnaf Faaliyetini Aşma:** Bir işletmenin ticari işletme olarak nitelendirilebilmesi için bu işletmenin etkinlik çapının belirli bir sınırı aşmış olması gerekmektedir. Bu sınır da esnaf işletmesine göre belirlenmektedir.

Hangi işletmelerin esnaf işletmesi olacağı Türk Ticaret Kanununun 17. maddesi ile düzenlenmiştir. Kanunun 17. maddesi “iktisadi faaliyetin nakdi sermayeden çok bedeni çalışmaya dayanmasını ve kazancın ancak geçimini sağlamaya yetecek derecede az olmasını” öngörür. İşletme, vergi kanunlarında belirtilen gelir seviyesinin üzerinde bir gelir elde etmişse esnaf işletmesi değil, ticari işletmedir.

4.3.2. Tacir

Tacir; ticari bir işi sürekli olarak yapan ve onu meslek edinen, bu faaliyeti bir düzen içerisinde meslek ve sanatının gereklerine göre yapan gerçek veya tüzel kişilerdir. Ticaret Kanunu; “ticari bir işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten kimseye tacir denir” (md. 14) şeklinde tanımlamıştır. Bu tanımlamaya göre tacir olabilmenin koşulları şunlardır:

- Ticari bir işletmenin var olması
- Ticari bir işletmenin işletilmesi
- Ticari bir işletmenin kısmen dahi olsa kendi adına işletilmesi

Ticari bir işletmeyi kurup açtığını sirküler, gazete, radyo, vs. ilan vasıtalarıyla halka bildirmiş veya işletmesini ticaret siciline kaydettirerek durumu ilan etmiş olan kimse gerçekten işletmeye başlamamış olsa bile tacir sayılır.

Tacir Olmanın Sonuçları

Ticaret Kanunu'na göre tacir olmanın getirdiği sonuçları aşağıda olduğu gibi sıralayabiliriz:

- Borçlarından dolayı iflasa tabidir.
- Bir ticaret unvanı seçmek ve kullanmak zorundadır.
- İşletmelerini ticaret siciline kaydettirmek zorundadır.
- Ticari defter tutmak zorundadır.
- Ticari faaliyetlerinde basiretli (işin sonunu gören, anlayan) bir iş adamı gibi hareket etmek zorundadır.
- Haksız rekabet (ekonomik rekabetin kötüye kullanılması) yapamaz.
- Ücret ve faiz istemek,
- Fatura ve teyit mektubu kullanmak,
- Ücret ve cezai şartın azaltılmasını isteyememek,
- Ticari örf ve âdetin tacirlere uygulanacağını bilmek zorundadır.

4.3.2.1. Tacir Yardımcıları

İşletmeyi tacirin kendisi veya yasal temsilcileri işletmekle beraber bunlar ticari etkinliklerinde bazı yardımcılarına ihtiyaç duyabilir. Tacir yardımcıları tacire bağlı olanlar ve bağlı olmayanlar diye iki gruba ayrılır.

Tacir yardımcılarının bir kısmı tacire bağımlı olarak çalışır. Bunlar tacirin talimatları çerçevesinde onun denetimi ve gözetimi altında faaliyet gösterir. Diğer bir kısmı ise, çalışma yöntem ve zamanını serbestçe belirleme yetkisine sahip, bağımsız yardımcılarıdır.

- **Tacire Bağlı Yardımcılar**
- **Ticari Mümessil**

Ticari mümessil, bir ticari işletmenin işlerini idare etmek üzere atanan kişidir. Ticari mümessil, işletmenin amacına ulaşabilmesi için faaliyet konusuna giren her türlü işlemi yapabilir. Örneğin, işletmeye işçi alabilir, onların sözleşmelerini feshedebilir, malların alım satımı konusunda sözleşmeler yapabilir, tacir adına kambiyo taahhüdünde bulunabilir yani emre muharrer senet, çek ve poliçe düzenleyebilir, işletmeye dahil taşınmazları kiraya verebilir.

Ancak, ticari mümessil işletmenin ortadan kalkmasına, tasfiye olunmasına yol açabilecek işlemleri yapamaz, özel yetki verilmedikçe işletmeyi devredemez, işletme üzerinde rehin hakkı kuramaz, müvekkili olan tacirin iflasını isteyemez. Örneğin, işletmeye ortak alamaz, tüzel kişinin türünü değiştiremez. Fakat eğer işletmenin faaliyet konusu taşınmaz alım satımı ise, ticari mümessil taşınmazlar üzerinde işlem yapabilir. Bu konuda özel olarak yetkilendirilmesine gerek yoktur.

Ticari mümessilin temsil yetkisi sadece iki halde sınırlandırılabilir. Bunlardan bir tanesi, ticari mümessilin temsil yetkisinin sadece görevlendirildiği şube ile sınırlandırılmasıdır. Bu durumda tacir mümessilin diğer şubeler için yaptığı işlemlerden sorumlu olmaz. İkincisi ise, birlikte temsil şartıdır. Tacir birden fazla mümessil atayarak, kendisi adına işlem yaparken birlikte imza atmaları şartını getirebilir.

➤ **Ticari Vekil**

Ticari vekil, ticari mümessil sıfatına sahip olmaksızın bir ticari işletme sahibi tacir tarafından ticari işletmenin bütün veya belirli bazı işlerini yapmak üzere temsil yetkisi ile donatılan kişidir. Eğer ticari vekil tacir tarafından ticari işletmenin tüm işlerini yapmak üzere atanıyor ise, bu kişiye genel yetkili ticari vekil, örneğin fabrika müdürü; ticari işletmenin belirli bazı işlerini yapmak üzere atanıyor ise, bu kişiye de sınırlı (özel) yetkili ticari vekil, örneğin satın alma işleri ile görevli kişi denir. Ticari mümessil bir işletmenin olağan ve olağanüstü nitelikteki tüm işlemleri yapmaya yetkili olduğu halde, genel yetkili ticari vekil işletmenin sadece olağan işlerini yapabilir. Ticari vekil özel yetki verilmedikçe ticari mümessil gibi kambiyo taahhüdünde bulunamaz.

➤ **Seyyar Tüccar Memuru**

Seyyar tüccar memuru, işletmenin sahibi tacir adına ticari işletmenin merkezinin dışındaki yerlerde tacir adına işlem yapmaya yetkili kişidir. Bunlar, ticari işletmenin faaliyet çevresini genişletmek ve merkez dışındaki yerlere de yaymak için atanır. Seyyar tüccar memuruna, gereğinde işlem yapacağı üçüncü kişilere ibraz etmek üzere bir yetki belgesi verilir. Seyyar tüccar memurları tacir adına üçüncü kişilerle sözleşme yapmak ve bu sözleşmelerle ilgili olarak bedel tahsil etmek yetkisine sahiptir. Seyyar tüccar memurları ancak işletme merkezinin bulunduğu yer dışındaki yerlerde işlem yapabileceğinden, bu yerlerin merkezin bulunduğu büyük şehir belediyesi sınırları ya da il sınırları dışındaki bir yer olması gerekmektedir.

➤ **Tacire Bağlı Olmayan Yardımcılar**

➤ **Acente**

Ticaret Kanununun 116. maddesine göre ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir mukaveleye dayanarak belirli bir yer veya bölge içinde devamlı bir şekilde ticari işletmeyi ilgilendiren akitlerde aracılık etmeyi veya bunları o işletme adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir.

Acentenin öğeleri şunlardır:

- Bir sözleşmenin varlığı
- Belli bir yer ya da bölgede aracılık yapma
- Faaliyette sürekli olma
- Meslek edinme
- İşletme sahibine tabi olmama

Acentelik sözleşmesi süreli ise, sürenin sonunda acentelik ilişkisi sona erer. Ancak sürenin sonunu beklemeden de, haklı sebepler olduğu takdirde feshe gidilebilir. Sözleşme süresiz ise taraflardan her biri üç ay önceden bildirimle feshe gidebilir.

➤ **Komisyoncu**

Komisyoncu, belli bir ücret karşılığında kendi adına ve müvekkili hesabına kıymetli evrak ve taşınır eşya alım satımını üstlenen kimsedir. Komisyoncu ile müvekkil arasındaki ilişki iş üzerindedir ve sürekli değildir. Kendisine verilen işi yapınca komisyoncu ücretini alır.

➤ **Tellal**

Tellal, bir ücret karşılığında bir anlaşma fırsatı göstermek veya sözleşmenin yapılmasında aracılık etmek üzere tayin edilen kimsedir. Kısacası, tellal iki tarafı bir araya getirir. Tellal her iki tarafla da anlaşma yapan ve bunlardan ücret alacak olan bir aracıdır. Dolayısıyla tarafsız olmalı ve her iki tarafın da haklı çıkarlarını hakkaniyete uygun bir denge halinde korumalı, bir tarafı diğer tarafa oranla daha avantajlı bir duruma getirmemelidir. Genel olarak tellallık Borçlar Kanununda düzenlenmiştir.

Ticaret Kanununda ise ticaret işleri tellalına ilişkin hükümler yer almıştır. Kanunun 100. maddesinde tellal "taraflardan hiçbirine ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem yahut acente gibi bir sıfatla daimi bir surette bağlı olmaksızın, ücret karşılığında, ticari işlere ilişkin mukavelelerin yapılması konusunda taraflar arasında aracılık yapmayı meslek edinen kimse olarak tanımlanmıştır.

4.3.3. Ticaret Unvanı

Ticaret unvanı, tacirin ticari işletmesine ilişkin işlemleri yaparken kullandığı isimdir. Ticaret unvanı, taciri tanıtmaya ve onu diğer tacirlerden ayırt etmeye yarar. Ticaret unvanını sadece tacirler kullanabilir.

İşletme adı, işletmeyi tanıtmak ve benzer işletmelerden ayırt etmek için kullanılır. Ticaret unvanını sadece tacirler kullanabilirken işletme adını esnaf da kullanabilir. İşletme adını kullanmak mecburiyeti yoktur. İşletme adının nasıl oluşturulacağı işletme sahibine bırakılmakla beraber, seçilecek işletme adının aldatıcı nitelikte olmaması ve kamu düzenine aykırı düşmemesi gerekir. İşletme adının ticaret siciline kaydettirilmesi zorunludur.

Ticaret unvanı, çekirdek ve ek olmak üzere iki unsurdan oluşur. Asli unsuru çekirdektir. Ek kullanılması kural olarak zorunlu değildir. Gerçek kişi tacirlerde ticaret unvanının çekirdek kısmı, kişinin kısaltılmadan yazılan ad ve soyadından meydana gelir. Kollektif şirketlerde, ortaklardan en az birinin ad ve soyadı ile şirket türünü gösteren ibare, komandit şirketlerde ise komandite ortaklardan en az birinin adı ve soyadı ile şirket ve türünü gösteren ibare ticaret unvanının çekirdek kısmını oluşturur. Komandit şirketin ticaret unvanında komanditer ortakların ad ve soyadlarının bulunması yasaktır. Eğer buna aykırı olarak komandit ortağın adı ticaret unvanına konulursa, bu ortak üçüncü kişilere karşı komandite ortak gibi sorumlu olur. Limited, anonim ve kooperatif şirketlerin ticaret unvanının çekirdek kısmı, işletme konusu ile şirket türünü gösteren ibareden oluşur. Eğer bu şirketlerin ticaret unvanında bir gerçek kişinin ad ve soyadı ek olarak yer alırsa, şirketin türünü gösteren ibare kısaltılarak yazılamaz. Amacına ulaşmak için ticari işletme işleten dernek ve vakıfların ticaret unvanı, kendi adlarının aynıdır.

4.3.4. Ticari Defterler

Ticaret Kanunu tacire ticari defterleri tutma zorunluluğu getirmiştir. Buna göre, her tacir ticari işletmesinin iktisadi ve mali durumunu, borç ve alacak ilişkilerini ve her iş yılı içinde elde edilen sonuçları tespit etmek amacıyla, işletmesinin mahiyet ve önemini gerektirdiği bütün defterleri ve özellikle ismen belirlenen bazı defterleri Türkçe olarak tutmaya mecburdur. Tacirin birden fazla işletmesi varsa her bir işletme için ayrı defter tutulur.

Bir tacirin defter tutma yükümlülüğünü yerine getirmeye yetkili kıldığı kimsenin bu defterlere geçirdiği kayıtlar, o tacirin kendisi tarafından tutulmuş kayıtlar hükmündedir. Ticari defterlerin kısmen veya tamamen mevcut olmamasından, yahut kanuna uygun şekilde tutulmamasından veyahut saklanması mecburi olan defter ve kayıtların gereği gibi saklanmamasından doğan sorumluluk doğrudan doğruya işletme sahibine ve tüzel kişilerde idare organının üyelerine veya idare işlerine yetkili olan kimselere ve tüzel kişiliği olmayan ticari işletme ve teşekküllerde onları idareye yetkili olan kimselere aittir. Bunlar, kusuru memurlara yükleterek sorumluluktan kurtulamazlar.

Tacirlerin defter tutma yükümlülüğü, tacirin gerçek veya tüzel kişi olması, işletmesinin nitelik ve niceliği bakımından farklıdır. Gerçek kişi tacirlerin tutacakları defterler, tutulması kanunen zorunlu defterler ve ihtiyari defterler olarak iki gruba ayrılırlar.

İşletmelerinin mahiyet ve önemini gerektirdiği zorunlu tüm defterler şunlardır:

- **Kanunda İsmen Sayılan (Onamaya Tabi) Defterler:** Bu defterler yevmiye (günlük) defteri, defteri kebir (büyük defter) ve envanter defterleridir. Bunların açılış ve kapanış onamalarının noterce yapılması zorunludur. Defteri kebirde kapama onayı gerekmez.

- **Kanunen İsmen Sayılmayan (Beyana Tabi) Defterler:** Bu şekilde tutulması zorunlu beyana tabi defterler, işletmenin nitelik ve niceliğine göre farklı olabilir. Onamaya tabi defterlerin yanında hangi defterlerin beyana tabi defter olarak tutulacağını tacirin kendisi takdir eder. Örnek olarak stok ve sevkiyat veya üretim defteri sayılabilir.
- **Özel Hükümlere Göre Tutulması Zorunlu Defterler:** Örneğin, TK.III uyarınca tellal günlük defteri.
- **Saklanması Gerekli Belgeler:** Tacirler ticari işletmeleri ile ilgili belge ve yazışmaları saklamakla yükümlüdür.

Bunlar dışında tacir dilerse, işletmesinin mahiyet ve öneminin gerektirmediği defterleri de tutabilir. Bu defterlerdeki kayıtların kendi lehine delil olmasını istiyorsa, tacir bunları da sicil memuruna yılbaşında beyanname ile beyan etmelidir.

Eğer bir gerçek kişi tacirin ticari işletmesinin nitelik ve önemi yevmiye defteri, defteri kebir ve envanter defterinin tutulmasına elverişli değilse, diğer bir deyişle tacirin işleri dar kapsamlı ise bu üç defter yerine tacir sadece işletme defteri tutabilir.

Tüzel kişi tacirlerin de tutacakları defterler, zorunlu ve ihtiyari olarak iki gruba ayrılır.

Zorunlu Defterler

- **Kanunda İsmen Sayılan (Onamaya Tabi) Defterler:** Bunlar Ticaret Kanunu'nun 66. maddesinde sayılan defteri kebir, günlük defter, envanter defteri ve karar defteridir. Tüzel kişi tacirin, gerçek kişi tacirden farklı olarak tuttuğu defter karar defteridir.
- **Kanunda İsmen Sayılmayan (Beyana Tabi) Defterler:** Tüzel kişiler gerçek kişilerle bu konuda aynı hükümlere tabidirler.
- **Özel Hükümlere Göre Tutulması Zorunlu Defterler:** Bunlara örnek olarak, anonim şirketlerde pay sahipleri defteri, yönetim kurulu kararları defteri, limited şirketlerde pay defteri gösterilebilir.
- **Saklanması Gerekli Belgeler:** Gerçek kişi tacirler gibi tüzel kişi tacirler de ticari işletmeleri ile ilgili belge ve yazışmaları saklamakla yükümlüdür (TK.66/11).

Yevmiye Defteri (Günlük Defter) : Yevmiye defteri, kayda geçirilmesi gereken işlemleri belgelerden çıkararak tarih sırası ile ve maddeler halinde düzenli olarak yazmaya mahsus defterdir. Yevmiye maddelerinin en az aşağıdaki bilgileri içermesi şarttır:

- Madde sıra numarası
- Tarih
- Borçlu hesap
- Alacaklı hesap
- Meblağ
- Her kaydın dayandığı belgelerin türü ve varsa tarih ve numaraları

Defteri Kebir (Büyük defter): Defteri kebir, yevmiye defterine geçirilmiş olan işlemleri buradan alarak sistemli bir şekilde hesaplara dağıtan ve tasnifli olarak bu hesaplarda toplayan defterdir. Defteri kebirdeki kayıtların en az aşağıdaki bilgileri içermesi gerekir:

- Tarih
- Yevmiye defteri madde numarası
- Meblağ
- Toplu hesaplarda yardımcı nihai hesapların isimleri

Envanter Defteri: Envanter defterine işletmenin açılış tarihinde ve bunu takiben her iş yılı sonunda çıkarılan envanterler ve bilânçolar kaydolunur.

İşletme Defteri: İşletme defterinin sol tarafına giderler, sağ tarafına gelirler yazılır. İşletme defteri tutan gerçek kişi tacirler, her iş yılı sonunda bilânço yerine işletme hesabı hülasası çıkararak işletme defterine geçirirler. Bu defter de kullanılmaya başlanmadan önce noter tarafından tasdik olunur.

Karar Defteri: Tüzel kişi tacir olan kişiler tarafından tutulan karar defterine, genel kurul veya ortaklar kurulu ve de yönetim kurulu kararları yazılır. Bu defter de kullanılmaya başlanmadan önce notere tasdik ettirilir.

Defterlerin son kayıt tarihinden, belgelerin ise üzerindeki tarihten itibaren 10 yıl süre ile saklanması zorunludur. Hâkimler, noterler, sicil memurları ve diğer memurlar resmi işlemler dolayısıyla bir tacirin defter tutma yükümlülüğüne aykırı hareket ettiğini öğrenince durumu savcılığa bildirmeye mecburdur.

4.4. Kıymetli Evrak Hukuku

Kıymetli evrak, üzerinde yazılı hakkın senede sıkı sıkıya bağlı olduğu, bu nedenle hakkın ancak bu belgeyle talep edilebileceği ve bu belgeyle devredilebildiği senetlerdir.

Kıymetli evrak, alacaklının veya hak sahibinin elinde bulunur. Borçlunun vaadini ve alacaklının hakkını gösterir. Alacağı gösteren alelade (adi) senetlerden önemli farkları vardır. bu farkları anlayabilmek için özellikle kıymetli evrakın özelliklerinin bilinmesi gerekir.

Kıymetli Evrakın Özellikleri

- Hak başkasına devredilebilir olmalıdır.
- Hak nakden değerlendirilebilmelidir.
- Hakla senet arasında sıkı bir bağ vardır. Senetsiz hak ileri sürülemez ve devredilemez.
- Soyutluk ilkesi yürürlüktedir. Senedin düzenlenmesine neden olan temel borç ilişkisi, kıymetli evrakta anlaşılamaz.
- Kıymetli evrak tipleri kanunda sınırlayıcı sayıda belirtilmiştir.
- Kıymetli evrak sıkı şekil şartlarına tabidir.

4.4.1. Kıymetli Evrakın Devir Şekilleri

Kıymetli evrakın devir yönünden türleri üç şekilde gerçekleştirilir:

4.4.1.1. Nama Yazılı Senet: Üzerinde ilk alacaklının adının yazılı olduğu ve onun emrine kaydını içermeyen (başkalarına sadece senedi ve dolayısıyla soyut olarak senette yazılı alacağı değil, senedin yazılmasına sebep olan asıl alacağı devir hakkı veren) senettir. Bunların devri ve devrin sonuçları alacağın temliki usullerine tabidir.

4.4.1.2. Emre Yazılı Senet: Senedin ilk alacaklısının adının yazılı olmakla birlikte ayrıca onun emrine kaydı taşıyan (ya da bazı hallerde bu kayıt var sayılan) senettir. Bono, poliçe ve çekte bu kayıt var sayılır. Dolayısıyla başka bir şekil verilmiş (nama ya da hamiline) değilse kanunen emre yazılı senet olarak kabul edilir. Emre yazılı senetler, ciro ve teslim ile devredilebilir.

4.4.1.3. Hamiline Yazılı Senetler: Hamili (taşıyan, zilyet olan, elinde bulunduran) kim ise onun hak sahibi sayılacağı senettir. Dolayısıyla bu tür senetlerde devir için özel bir şekil yoktur. Hamilin elinde senedi, alacağı devretmek istediği şahsa teslim etmesi yeterlidir. Bono ve poliçe hamiline yazılmaz ancak çek hamiline yazılabilir.

4.4.2. Kıymetli Evrak Türleri

4.4.2.1. Kambiyo Senetleri

Kambiyo senetleri, para alacağını içeren kıymetli evraklardır. Kambiyo senedinin borçlusu, hamiline senet üzerinde yazılı olan tutarı ödemeyi taahhüt eder. Bono, poliçe ve çek kambiyo senetleri olarak kabul edilmiştir. Kambiyo senetlerinin bazı özellikleri vardır.

Kambiyo senetlerinin özellikleri şunlardır:

- Bir alacak hakkını içerir.
- Uluslararası bir nitelik taşır.
- Bir borç ilişkisini kurucu niteliktedir.
- İmzaların ve beyanların bağımsızlığı ilkesi geçerlidir.

- Ödenmesi için senedin ibrazı gereklidir.
- Gerekli şekil şartlarına uygun olmalıdır.
- Emre yazılı senetlerdir.
- Senedi imzalayanlar, kefil sıfatı ile imzalamış olsalar dahi müteselsil borçlu durumundadır.

Poliçe: Poliçe, üzerinde yazılı belirli bir tutarda paranın bir kişiye veya emrine ödenmesi konusunda verilen kayıtsız şartsız bir ödeme emridir. Poliçede üçlü bir ilişki mevcuttur. Senedi düzenleyen kişi (keşideci), bir başka kişiye (Muhatab) belirli tutarda parayı lehtara (alacaklı) ödeme emri veren kıymetli evraktır.

Poliçenin şekil şartları

- Poliçe ibaresi
- Kayıtsız, şartsız bir bedelin ödenmesi emri
- Ödeyecek kimsenin (Muhatabın) ad ve soyadı
- Vade (belli bir günde, keşide tarihinden itibaren belli bir süre sonra, görüldüğünde, görüldüğünden belli bir süre sonra gibi)
- Ödeme yeri
- Lehtar
- Keşide günü ve yeri
- Keşidecinin imzası

Bono: Bono, üzerinde yazılı belirli tutarda bir paranın bir kişiye veya emrine ödeneceğine dair kayıtsız şartsız bir ödeme taahhüdüdür. Bonoda ikili bir ilişki vardır. Asıl borçlu (keşideci) senet bedelini lehtara ödemeyi taahhüt eden kıymetli evraktır.

Bononun Şekil Şartları

- Bono veya emre muharrer senet ibaresi
- Kayıtsız şartsız bir bedelin ödenmesi emri
- Vade
- Ödeme yeri
- Kime ya da kimin emrine ödenecekse onun ad ve soyadı
- Senedin düzenlendiği tarih ve yer
- Senedi düzenleyenin imzası

Normal olarak bonoya bir vade konulur. Vadenin yazılması esaslı şekil şartı değildir. Bonoda vade yoksa bono geçersiz sayılmaz, bu durumda bono, görüldüğünde ödenecek vadeli bono sayılır. Poliçedeki 4 çeşit vade, bonoda da vardır;

- Belli bir günde
- Keşide tarihinden itibaren belli bir süre sonra
- Görüldüğünde
- Görüldüğünden belli bir süre sonra

Çek: Çek, üzerinde yazılı belirli tutarda bir paranın hamiline ya da belirli bir kişiye veya emrine ödenmesi için bankaya hitaben yazılan bir ödeme emridir. Çeklerde üçlü bir ilişki bulunmaktadır. Keşideci; lehtara tahsil yetkisini, muhatap da bankaya bu bedeli ödeme yetkisini vermektedir.

Çekte muhatap sadece bir banka veya özel finans kurumudur. Bunlar dışında bir gerçek veya tüzel kişi gösterilmesi halinde çek yalnızca borçlar kanununda düzenlenen basit bir havale değerindedir. Herkes çek kullanamaz. Çek kullanabilmek için:

- Banka ile çek kullanacak kişi arasında çek çekme hususunda bir anlaşma olmalıdır.
- Çek kullanan kişinin üzerinde tasarruf edebileceği bir karşılık (Provizyon) olmalıdır.

Çek karneleri bankalar tarafından bastırılır. Keşideci banka ile çek anlaşması yapmalı ve çek ile işleyen bir hesap açtırmalıdır. Çek anlaşması veya bankada karşılık olmazsa çek geçersiz olmaz. Banka kendisine ait olmayan bu çeki ödemez, hamil keşideciye başvurma hakkına sahip olur. Çekte muhatap yalnızca bir vekildir. Muhatabın yazacağı kabul kaydı geçersizdir. Esas borçlu daima keşidecidir.

Çekin Şekil Şartları

- Çek ibaresi
- Kayıtsız, şartsız bir bedelin ödenmesi emri
- Ödeyecek kimsenin adı ve soyadı
- Ödeme yeri
- Keşide günü ve yeri
- Keşidecinin imzası

İbraz süreleri çek üzerinde gösterilen keşide tarihinde başlar. Vadeli çekte keşide tarihinin ileri bir tarih olarak gösterilmesi söz konusudur. Ama çekin, bankadan bu tarihten önce ödenmesi istenirse ve hesapta o bedel mevcutsa banka ödeme yapmak zorundadır. Banka, hesabın başka şubede olmasını ileri süremez. Keşideci ibraz süresi içinde çekten cayamaz. Yani muhataba verdiği ödeme yetkisini geri alamaz.

Çekte İbraz Süreleri

- Çek keşide edildiği yerde ödenecekse 10 gün,
- Başka yerde ödenecekse 1 ay,
- Keşideden başka ülkede ödenecekse 1 ay (Avrupa ve Akdeniz ülkeleri aynı kıta sayılır)
- Keşideden farklı kıta ise 3 ay

Keşideci, çekin kendisinden rızası olmadan çıktığını ileri sürerek ödemedi men talimatı verebilir. Bu talimat ibraz süresi içinde verilebilir. Keşideci bu durumda çekin iptali için dava açmalıdır. Hamil ödemen men talimatı veremez, keşideciye başvurmak durumundadır. Ama hamil çekin iptali için dava açabilir. Süresi içinde banka tarafından ödenmeyen çek için müracaat borçlularına başvurulabilir. Muhatap banka ödemeyi reddederse ödememe nedeni ve tarih yazılarak çekin arkası takas odası yetkilileri veya muhatap banka tarafından imzalanır. Karşılığı varsa muhatap banka çeki ibraz edene karşılığı geçirir. Ödenmesi mümkün değilse takibata başlaması için tahsil cirosu çizilerek çek hamil bankaya iade olunur.

4.5. İş Hukuku

İş Kanunu; iş, işçi, işveren konularını ele alan ve bu konuda ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkları düzenlemek amacıyla vardır. İş Kanunu kapsamına giren uyuşmazlıkla iş mahkemelerinde görüşülür. Ülkemizde iş kanunu 1475 Numaralı kanun olarak da bilinmektedir. Ülkemizde iş kanunu ilk defa 25.08.1971 tarihinde kabul edilmiştir. Daha sonra 01.9.1971 tarihinde resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

İş hukuku, iş ilişkisi içinde olan kişilerin uyulması zorunlu kurallar bütünüdür. İş hukuku resmi bir iş yerinde hizmet akdi ile başlayan ve çalışmasının karşılığında ücret alan işçi ile işveren arasında ve bunların bağlı olduğu topluluklarla (SSK, İş ve İşçi Bulma Kurumu, sendikalar, odalar, Çalışma Bakanlığı, vakıflar, dernekler vb.) olan ilişkileri düzenleyen uyulması zorunlu kurallar bütünüdür.

Çalışanlar, niteliği itibariyle, bağımlı çalışanlar ve bağımsız çalışanlar olarak ikiye ayrılır. İş hukuku bağımlı çalışanlardan sadece işçiyi ele alır ve işverenle olan ilişkisini düzenler. Bağımlı çalışanlar grubunda yer alan memurlar idare hukukunun 657 sayılı Devlet Memurları Kanununun kapsamına girer. İş hukuku, kapsam olarak bireysel iş hukuku ve toplu iş hukuku olarak ikiye ayrılır.

Bireysel İş Hukuku: Genellikle küçük işletmelerde hizmet akdi ile başlayan işçi ile işveren arasındaki ilişkileri düzenler. Konuları olarak ücret, hizmet akdi, çalışma koşulları, ek ücretler ikramiye, komisyon, sosyal haklar, işten ayrılma, tazminat gibi konuları kapsar.

Toplu İş Hukuku: Genellikle büyük işletmelerde işçi, işveren tarafından topluluklar şeklinde temsil edildiği (sendika) iş yerlerinde uygulanır. Sendika kurma, sendikaya üyelik toplu sözleşme, sendikanın feshedilmesi, sendikal haklar gibi konuları kapsar.

İş hukuku işçiyi korumanın yanında iş vereni de koruma özelliğine de sahiptir. İş hukuku işçi ve işveren kesimlerinin birbirlerini yok etmelerini önlemek ve giderek kendi aralarında ve toplum içerisinde bir denge kurmak amacını güder. Bunu işçilerin sosyal haklarını ücretini ve çalışma koşullarını, işverenin de yönetim haklarını düzenleyerek sağlar.

İş hukukunun 2. maddesine göre bir iş yerinde meslek ayırt etmeksizin işçi, işveren ve işveren vekilini kapsar denilmektedir. Uygulama alanının oluşması için birinci unsur bir işyerinin olmasıdır. Meslek ayırt etmeksizin ifadesiyle madencilik, sanayi, turizm, eğitim, sağlık ve benzeri faaliyet alanlarına bakılmaksızın kapsar denilmektedir. Fakat bazı meslekler istisna kabul edilerek bu kapsamın dışında tutulmuştur.

İş Hukuku Kapsamı Dışında Yer Alan Meslekler

- **Deniz ve Hava Taşımacılığı Sektörü:** Denizcilik sektörünün 854 sayılı deniz iş kanunu olmasından dolayı kapsamın dışında tutulmuştur. Hava taşımacılığı yakın zamana kadar devlet tarafından yapıldığı için hukuksal bir çerçeveye gerek duyulmamıştır. Fakat son zamanlarda hizmet vermeye başlayan özel teşebbüsle hukuksal bir boşluk doğmuştur. Aynı zamanda uçuş hizmetlerinde çalışan pilot, hostes ve uçuş teknik personelinin kapsam dışında tutulmasına rağmen yer hizmetlerinde çalışan iş hukukuna dâhil edilmiştir.
- **Tarım Sektörü:** Ülkemiz nüfusunun % 60'a yakın bir oranın tarım sektöründe yer almasına rağmen hukuksal bir düzenlemeye gerek duyulmamıştır. İş hukuku kapsamı dışında tutulmalarına rağmen özel bir kanuni düzenlemede yapılmamıştır.
- **Aile İçi Üretim Alanlarında Çalışmalar:** Dokumacılık, halıcılık, oyuncakçılık ve geleneksel el sanatlarının yapıldığı aile içi üretim alanları da kapsam dışında tutulmuştur.
- **Orman İşlerinde Çalışanlar:** Ağaçlandırma, toprak ıslahı ve orman yol yapım çalışmalarında çalışanlarda kapsam dışında tutulmuştur.
- **Üç İşçiden Az İşçi Çalıştıran İş Yerleri:** İşveren hariç en az üç işçi çalışmıyor ise iş hukukuna dâhil değildir. Üç işçinin altındaki tüm iş yerleri bu kapsamın dışında kalmaktadır.
- **Kapıcılar:** Meskenlerin kapıcıları kapsam dışında tutulmasına rağmen, iş yeri amaçlı binaların kapıcıları iş hukukuna dâhil edilmiştir.
- **Sporcular:** Gelir amaçlı spor yapan sporcularda kapsam dışında tutulmuştur.
- **18 Yaşından Küçük Çıraklar:** Çıraklık ile işçilik kavramlarını iş hukuku birbirinden ayırmıştır. Çıraklıkta amaç öğrenme kabul edildiği için kapsam dışında tutulmuştur. Fakat 18 yaşını dolduran çırak iş hukukuna dâhil olur.
- **Ev İşlerinde Çalışanlar:** Çocuk bakıcısı, çiçekçi, temizlikçi, aşçı, bahçıvan vb. ev işlerinde çalışanlarda kapsam dışında tutulmuştur.
- **Rehabilitasyon Amaçlı İş Yerlerinde Çalışanlar:** Doğuştan, iş kazası veya hastalık sonucunda çalışma kabiliyetinin belirli bir oranını kaybetmiş insanların iyileştirilmesi ve topluma kazandırılması amacıyla kurulan iş yerlerinde çalışanlarda kapsam dışında tutulmuşlardır. İş hukuku bu tür bir çalışmayı sağlık amaçlı faaliyet kabul etmektedir.
- **Yardımseverler Derneğinde Çalışanlar:** Derneğin merkez ve taşra bürolarında çalışanlar kapsam dışı tutulmasına rağmen, derneğin atölyelerinde çalışanlar iş hukukuna dâhil edilmişlerdir. Diğer tüm dernekler iş hukukuna dâhil değildir.

İş Hukukundan doğan borçlar ikiye ayrılmaktadır. Bunlar:

İşverenin Borçları

a. Ücret Ödeme Borçları

İşçinin hizmet akdinde belirtilen çalışmayı yapması sonucunda işverenin hizmet akdinde belirtilen ücreti ödeme borcudur. Ödenecek ücret yabancı para birimleriyle değerli kâğıtlar ile (çek, senet, bono, tahvil v.b.) ve üretilen maldan ödenemez. İş hukukuna göre Türk parası ödenmesi zorunludur. Ücret ödendiği resmi bir belge ile belgelendirilmelidir.

b. İşçinin Kullanacağı Araç ve Gereç Malzeme ve Donanımı Temin Etme Borcu

Üretimle direkt bağlantılı olan veya olamayan malzemelerin ihtiyaç miktarınca işveren tarafından temin edilmesi gerekmektedir. Araç, gereç ve donanımın bakım, onarım servis işlemleri ve kullanım dışı olduğunda yenilenmesi işverenin sorumluluğudur.

c. İşçiyi Koruma Borcu

Üretim anında ve sonrasında insan sağlığını tehdit eden problemlerin tespit edilerek gerekli önlemlerin alınması sorumluluğudur. Üretimi yavaşlatsa bile çalışma sağlığı ve güvenliği ile tedbirlerin uygulanmasını sağlayarak kontrol etmelidir. İşyeri bulunduğu çevreye karşıda insan sağlığı ve ekolojik denge açısından hukuksal ve etik olarak büyük sorumluluk taşır.

d. Eşit Davranma Borcu

İşyeri dışında yakınlığı ve ilişkisi ne olursa olsun işyerinde bulunduğu bölümün olması gereken sınırları içinde eşit davranmak sorumluluğundadır. Ödüllendirme ve cezalandırma işyeri yönetmeliği ve hizmet akdi hükümlerine göre olmalıdır. Keyfi davranışlar çalışma barışını ve disiplinini olumsuz yönde bozar.

e. Doğum İzni Borcu

İş Yasası'nın 74. maddesine göre Kadın işçilerin doğum izni, doğumdan 18 ve doğumdan sonra 8 hafta olmak üzere toplam 16 haftadır. Çoğul gebelik halinde doğumdan önce çalıştırılmayacak 8 haftalık süreye 2 hafta daha eklenir.

Sigortalı kadına veya sigortalı olmayan karısının doğum yapması nedeniyle sigortalı erkeğe, çocuğun yaşaması şartıyla doğumdan sonraki 6 ay süresince her ay, doğum tarihinde geçerli asgari ücretin üçte biri tutarında emzirme yardımı verilecektir.

İşçinin istemesi ve sağlık durumunun uygun olduğunun hekim raporu ile belgelenmesi durumunda doğumdan önceki 3 haftaya kadar işyerinde çalışabilir. Bu durumda, kadın işçinin çalıştığı bu süre doğum sonrası sürelerle eklenir.

İşçinin çalışmasının sakıncalı olduğunun (Düşük riski gibi) doktor raporu ile belirlenmesi durumunda doğumdan önce ve sonraki toplam 16 haftalık süre arttırılabilir.

Kadın işçinin isteği üzerine kendisine 16 haftalık sürenin tamamlanmasından ya da çoğul gebelik halinde 18 haftalık süreden sonra altı aya kadar ücretsiz izin verilir.

f. İşverenin Oda ve Yurt Açma Borcu

Yaşına ve medeni durumuna bakılmaksızın 100 ile 150 arası kadın işçi çalıştırılan işyerlerinde bir yaşından küçük çocukların bakılması, bırakılması ve emziren işçilerin çocuklarını emzirmeleri için işveren tarafından çalışma yerinden ayrı ve işyerine en çok iki yüz elli metre uzaklıkta bir emzirme odası kurulması zorunludur.

Yaşına ve medeni durumuna bakılmaksızın 150'den çok kadın işçi çalıştırılan işyerlerinde sıfır altı yaşındaki çocukların bakılması, bırakılması ve emziren işçilerin çocuklarını emzirmeleri için işveren tarafından çalışma yerinden ayrı ve işyerine yakın bir yurt ve anaokulu kurulması zorunludur.

Yurdun uzaklığı iki yüz elli metreden uzakta ise işveren ücretsiz taşıt sağlamak zorundadır. Oda ve yurt açma yükümlülüğünde işverenin belediye ve mücavir alan sınırları içinde bulunan tüm işyerlerindeki kadın işçilerin sayısı dikkate alınır.

İşveren işyerinde yurt açmak yerine başka işverenlerle ortak bir yurt açabilir veya bir yurtla da anlaşılabilir. Oda ve yurtlardan, kadın işçilerin çocukları ile erkek işçilerin annesi ölmüş veya velayeti babaya verilmiş olan çocukları faydalanır. Yurtlarda 0-2, 3-4, 5-6 yaşındaki çocuklar birbirinden ayrı tutulmalıdır.

Oda ve yurtlarda çocuklar bir hekim ve yeterli eğitim görevlilerin çalıştırılmasına ilişkin masraflar işveren aittir.

İşçinin Borçları

a. Çalışma Borcu

1. Kendisinin Çalışma Borcu: Hizmet akdinde ismi geçen işçinin çalışmayı yapması sorumluluğudur. Yapacağı işi bir başkasına işverenden habersiz devredemez. Devretmesi iş hukukuna göre hizmet akdinin bitirilmesine sebeptir. Hastalık, kaza silâh altına alınma, kısa süreli tutuklanma, çalışamama gibi durumlarda işçinin yerine bir başkasını bulma sorumluluğu işverene aittir. Hizmet akdi ile yapılacak iş miras yoluyla varislerine devredilemez. Varisleri çalışmayı devam ettirecek ise yeni hizmet akdinin yapılması gerekir. Hizmet akdi işverenin kişiliğine, kabiliyetine, becerisine dikkat ederek tercih ettiği o işe uygun gördüğü kişi ile yapıldığı için bir başkasına devredileceği düşünülemez.

2. Belirtilen İşte Çalışma Borcu: İşçinin çalışacağı mesleki alan belirtilmemiş ise (vasıfsız işçi) işverenin takdir ettiği alanda çalışmak sorumluluğudur. Hizmet akdinin çalışacağı alan belirtilmiş ise bu alanda çalışma sorumluluğudur. Belirtilen alanın dışında çalışması işveren ve işçinin rızası ile olur.

3. İşin Özenle Yapılması Borcu: İşyerinin kalite ve kapasite koşullarına göre çalışma sorumluluğudur. Üretimin düzeyini ve niteliğini düşürecek çalışma temposunu yavaşlatacak çalışma biçimi yasal ve etik açıdan doğru değildir. İşyerinin başarısı için üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmelidir.

b. Sadakat Borcu

İşyeri ile ilgili gizlilik arz eden bilgi, teknoloji ve becerilerin deşifre edilmemesi gerekir. Özellikle günümüzde rekabet koşullarında gizlilik arz eden unsurların sızdırılması yasal hükümlerle de sınırlandırılmıştır. Hizmet akdi sona erdiğinde gizlilik arz eden unsurları kullanabilir veya rakip firmalara aktarabilir.

c. İşyeri Kurallarına Uyma Borcu

İşyeri dışında yakınlığı ve diyalogu ne olursa olsun işyeri ortamında işyeri kuralları ve ahlak ölçüleri içinde hareket etmelidir. Problemlili ve geçimsiz çalışma şekli mesleki birikimi ne olursa olsun işyeri düzen ve ahenk içinde istenmeyen unsurdur. Yükselme ve atama tercihlerinde bu şekilde bir intiba olumsuz değerlendirmeye uğrar.

4.5.1. İşçi

İşçi; iş kanunu tarafından, hizmet akdine dayanarak herhangi bir işte ücret karşılığı çalışan kişi olarak tanımlanmaktadır. Buna göre işçiyi, “geçerli bir iş ilişkisine dayanarak çalışan kişidir” biçiminde tanımlamak mümkündür.

Çırak, bir işte çalışma karşılığında bir meslek veya sanatın öğrenen kişidir. Çıraklık esas itibarıyla çıraklık sözleşmesine dayanır. Çıraklığın asıl amacı çırağa bir mesleğin öğretilmesidir.



Resim 4.2: İşçi

4.5.1.1. İşçi Kavramının Unsurları

İşçi kavramı denince aşağıdaki şartların varlığı gereklidir.

- Geçerli bir iş ilişkisinin olması gerekir.
- Herhangi bir işin yapılması gerekir.
- Karşılık uğruna çalışılmalıdır.
- Zamana göre ücret
- Parça başı ücret
- Prim ücret sistemi
- İşverene bağımlı olarak çalışılması gerekir.

4.5.2. İşveren



Resim 4.3: İşveren

İş kanununa göre bir hizmet akdine dayanarak herhangi bir işte ücret karşılığı işçi çalıştıran tüzel veya gerçek kişilere işveren denir. Yani işveren gerçek kişi olabileceği gibi şirket, dernek, vakıf, kooperatif, sendika gibi özel veya kamu hukuku tüzel kişisi de olabilir.

İşveren sayılmada en önemli unsur işçi çalıştırma durumudur. İşçi çalıştırmayan kişilerin iktisadi faaliyetleri iş hukuku açısından önem taşımaz. İşçinin işverenin buyruğuna uygun olarak iş yapma borcu karşısında, işverenin işçiden işi yapmasını isteme ve bunun için gerekli talimatı verme hakları bulunmaktadır.

İş kanununa göre; iş yerinde işveren adına hareket eden, işin ve iş yerinin yönetiminde görev alan kimselere işveren vekili denir. İşveren çoğunlukla yetkilerini tamamıyla kullanabilecek ve yükümlülüklerini yerine getirebilecek durumda değildir. Bu yüzden iş veren kendine ait yetki ve görevlerini yerine getirmesi için işveren vekili olarak adlandırılan kişilere bırakır. İşveren vekili kendisine bırakılan yetki ve sorumluluk çerçevesinde işveren adına hareket eder. İşveren vekili sıfatı işçilere tanınan hak ve yetkileri ortadan kaldırmaz. Temsil yetkisi yazılı olabileceği gibi iş yerinde yürütülen faaliyetlerden de anlaşılır.

Grev, yasaya göre “İşçilerin, topluca çalışmamak suretiyle işyerinde faaliyeti durdurmak ve ya işin niteliğine göre önemli ölçüde aksatmak amacıyla aralarında anlaşarak ve yahut bir kuruluşun aynı amaçla çalışmamaları için verdiği karara uyarak işi bırakmaları”na denir. Yasa bazı işlere ve işyerlerine grev yasağı koymuştur. (Can ve mal kurtarma işleri, eğitim öğretim kurumları, mezarlıklar, banka ve noterlik, vb.)

Lokavt ise, “İşyerinde faaliyetin tamamen durmasına sebep olacak tarzda, işveren ve işveren vekili tarafından kendi teşebbüsü ile veya bir işveren kuruluşunun verdiği karara uyarak işçilerin topluca işten uzaklaştırılmasıdır.” Uyuşmazlık sonucu işçi sendikası tarafından grev kararı alınmadıkça lokavta başvurulamaz.

4.5.3. İş yeri

İş kanununda işyeri işin yapıldığı yer olarak tanımlanır. Diğer yandan aynı yasa “İşin niteliği ve yürütme bakımından iş yerine bağlı bulunan yerler ile dinlenme, çocuk emzirme, yemek, uyku, yıkanma, muayene ve bakım beden veya mesleki eğitim yerleri gibi eklentiler ve araçlar da iş yerinden sayılır.” hükmüne yer vermektedir.

Buna göre iş yeri, işin yapıldığı yer olan asıl iş yeri ile iş yerine bağlı yerler ve eklentiler ile araçlardan oluşan ve iş verenin belirli bir teknik amacı sürekli olarak izlediği örgüttür. Buna göre, işyeri sadece sınai ve ticari amaç güden yerleri değil hizmet kesimine giren ve ayrıca serbest meslek faaliyetlerinin de görüldüğü bütün yerleri, örneğin, avukat, mali müşavir yazıhanelerini, hekim muayenehanelerini de kapsamaktadır.

UYGULAMA FAALİYETLERİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Vergi Usul Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve Kıymetli Evrak Hukukunu temin ediniz.	➤ Çevrenizde bulunan Defterdarlık ve Mal Müdürlüklerine gidebilirsiniz.
➤ Gerçek ve tüzel kişilerin hukuki ehliyetlerini ayırt ediniz	➤ İlgili internet sayfalarını gözeden geçirebilirsiniz.
➤ Borç ve borçla ilgili sorumlulukları seçiniz.	➤ Borç kavramı üzerine araştırma yapabilirsiniz.
➤ Ticari işletme ve unsurlarını belirleyiniz.	➤ Çevrenizdeki işletme ve muhasebecilere gidebilirsiniz.
➤ Bono, poliçe ve çekin tarafları ile düzenleme sonuçlarını tartışınız.	➤ Sınıfta kıymetli evrak türlerini örnek uygulaması olarak düzenleyebilirsiniz.
➤ İşçi ve işverenin hukuki haklarını seçiniz.	➤ Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının internet sitesinden faydalanabilirsiniz.
➤ İşletmenin hukuki sorumluluklarını seçiniz	➤ Çevrenizdeki ticari işletmelerden ve ilgili internet sitelerinden faydalanabilirsiniz.
➤ Devlete karşı vatandaşların sorumluluklarının neler olduğunu tartışınız.	➤ Anayasamızı okuyarak bu konuyu sınıfta arkadaşlarınız ile tartışabilirsiniz.

ÖLÇME DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki cümlelerde boş bırakılan yerleri uygun sözcüklerle doldurunuz.

1. İsim, miras gibi kişilerin eylem ve işlem yapmadan sahip oldukları haklar ehliyeti kapsamındadır.
2. Fiil ehliyetinin unsurları olmak, olmak ve olmamaktır.
3. Sözleşmeler, haksız fiiller ve sebepsiz zenginleşme olaylardır.
4. Borç vadesi geldiğinde ödenir ya da yapılması gereken davranış yapılırsa edilmiş olur.
5. üretilen ürünün biçim adedi, ağırlığı, hacmi, uzunluğu, yüzölçümü fiyatlandırılarak toplam üretimle çarpımı sonucunda belirlenen ücret türüdür.

Aşağıdaki cümlelerde verilen bilgiler doğru ise (D) yanlış ise (Y) işaretleyiniz.

1. (D) (Y) Tam ve sağ olarak doğmuş insanlar gerçek kişilerdir.
2. (D) (Y) Kanun ve tüzüklerle kişilik kazandırılmış insan ve mal topluluklarına tüzel kişi denir.
3. (D) (Y) Hak ehliyeti kişilerin sahip oldukları hakları bizzat kullanabilmek ve borçları bizzat yerine getirebilmek gücüne sahip olmalarını ifade eder.
4. (D) (Y) Gerçek kişilerin kendi davranış ve işlemleri ile kendi adına haklar ve borçlar meydana getirebilme olgunluğuna reşit (ergin) olmak denir.
5. (D) (Y) Borç, borçlunun alacaklıya karşı, gerekirse devlet zoruyla yerine getirmekle yükümlü olduğu iktisadi değer taşıyan davranış biçimidir.
6. (D) (Y) Edim (eda); alacaklının borçludan talep edeceği, yerine getirilmesi gerekli davranış şeklidir.
7. (D) (Y) Haksız fiil haklı bir neden yokken, bir kişinin, bir başkasının mal varlığının zararına olmak üzere, kendi mal varlığının çoğalmasdır.
8. (D) (Y) Şahsi teminat, borçlunun borcunu zamanında ifa etmesini sağlamak için konulan kayıtlardır.
9. (D) (Y) Ticaret hukuku kişiler (gerçek ve tüzel) arasındaki ticari ilişkileri düzenleyen kuralların tümüne denir.
10. (D) (Y) Ticaret sicili, tacirin ticari işletmesine ilişkin işlemleri yaparken kullandığı isimdir.

MODÜL DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki çoktan seçmeli soruları cevaplandırarak edindiğiniz bilgileri ölçebilirsiniz.

1. Aşağıdakilerden hangisi iş kollarından biridir?
A) Tarım
B) Sanayi
C) Hizmet
D) Hepsi
2. Aşağıdakilerden hangisi hayvansal ürünler sanayi işletmelerinden biridir?
A) Kuru meyve sanayii
B) Bitkisel yağlar ve margarin sanayii
C) Mezbaha ürünleri sanayii
D) Makarna Sanayii
3. Aşağıdakilerden hangisi KOBİ'lerin özelliklerinden değildir?
A) Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı oluşturmaktadır
B) Yapıları itibarıyla ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir
C) Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlar
D) Teknolojik yeniliklere daha yatkın değildir
4. Aşağıdakilerden hangisi hizmetin özelliklerinden biri değildir?
A) Depolanabilirlik
B) Eş zamanlı üretim – tüketim
C) İnsan odaklılık
D) Soyutluk
5. Aşağıdakilerden hangisi tarım ile uğraşan çiftçilere kredi açan ve onların ihtiyacı olan tarım araç ve gereçlerini temin eden bankalardır?
A) Emisyon bankaları
B) Sanayi Bankaları
C) Ticaret Bankaları
D) Ziraat Bankaları
6. Aşağıdakilerden hangisi pazar araştırması süreçlerinden biri değildir?
A) Araştırmanın planlanması
B) Anket yöntemi
C) Verilerin analiz ve yorumu
D) Problemin tanımlanması

7. Ticaret ve sanayi işletmelerinde nakit gelirler aşağıdakilerden hangisinden sağlanmaz?
- A) Sabit değer alışı
B) Peşin satışlar
C) Kar payı
D) Banka kredileri
8. Aşağıdakilerden hangisi haksız fiillerin borç doğurmasının şartlarından biri değildir?
- A) Zarar
B) Hukuka aykırılık
C) İfa
D) Kusur, kasıt, ihmal
9. Aşağıdakilerden hangisi tacir bağılı yardımcılardan biridir?
- A) Acente
B) Ticari mümessil
C) Komisyoncu
D) Tellal
10. Aşağıdakilerden hangisi kıymetli evrak türlerinden biri değildir?
- A) Ticari defterler
B) Çek
C) Poliçe
D) Bono

Aşağıdaki cümlelerde boş bırakılan yerleri uygun sözcüklerle doldurunuz.

1. Hububat ve unlu mamuller sanayi ürünleri işletmelerindedir.
2.ın amacı ürünlerin mümkün olduğunca çok kişi tarafından tanınmasını sağlamaktır.
3.nin görevi; gerçek ve tüzel kişilere ait muhasebe defterlerini tutmak, mali tablolar hazırlamak ve vergi beyannamelerini düzenlemektir.
4. Başka malların üretiminde ya da üretim eylemlerinin yönetiminde kullanılarak kâr etmek amacıyla mallar satın alan kişilerden ya da işletmelerden oluşan pazarlara pazarı denir.
5. Şirketin tuttuğu kendi kayıtları, bilanço, kar/zarar analizleri, maliyet tabloları, satışlar, tutulan müşteri portföyleri gibi kaynaklardan elde edilen veriler kaynaklardır.
6.sermaye, işe başlamak ve işletme faaliyetleri sonucu gelir elde edilinceye kadar araç ve gereçler ve ücretler gibi giderleri karşılamak için ihtiyaç duyulan paradır.
7. Gerçek kişilik ile son bulur.
8. Tapu memuru önünde ya da noterliklerde özel ve yetkili memur önünde yapılması zorunlu olan sözleşmeler sözleşmelerdir.
9. Çekte ibraz süresi; çek keşide edildiği yerde ödeneceksegündür.
10. Sporculuk hukuku kapsamı dışında kalan meslektir.

PERFORMANS DEĞERLENDİRME

Performans Testi (Yeterlik Ölçme)

Modül ile kazandığımız yeterliği aşağıdaki kriterlere göre değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçeği	Evet	Hayır
Tarım sektörüne ait işletmeleri tanıdınız mı?		
Tarım sektörünün Türkiye’deki çoğunu karşıladığına inanıyor musunuz?		
Sanayi sektörünün kapsadığı işletmeleri tanıdınız mı?		
KOBİ’lere ekonominin gelişmesi için destek sağlanması gerektiğine inanıyor musunuz?		
Hizmet sektörü altında yer alan meslekler yeterince yaygın mıdır?		
Ürünlerin satışı açısından pazarlamanın faydalı olduğuna inanıyor musunuz?		
İyi bir pazarlama için pazar araştırmasına gerek var mıdır?		
İşletmenizin para akış tahminini yapabiliyor musunuz?		
Gerçek ve tüzel kişilerin sahip oldukları hukuki ehliyetleri biliyor musunuz?		
Borçların ifa edilmemesi durumunda ortaya çıkabilecek hukuki sorumlulukları biliyor musunuz?		
Ticaret hukuku içerisinde yer alan unvanları öğrendiniz mi?		
İşyerinde çalışan işçinin hakları ve görevlerini biliyor musunuz?		
Bono poliçe ve çekin taraflarını öğrendiniz mi?		

DEĞERLENDİRME

Yaptığınız değerlendirme sonucunda eksikleriniz varsa öğrenme faaliyetlerini tekrarlayınız.

Modülü tamamladınız, tebrik ederiz. Öğretmeniniz size çeşitli ölçme araçları uygulayacaktır. Öğretmeninizle iletişime geçiniz.

CEVAP ANAHTARLARI

Öğrenme Faaliyetlerindeki Ölçme Sorularının Cevap Anahtarları

ÖĞRENME FAALİYETİ 1			
Sorular	Çoktan Seçmeli	Doğru Yanlış	Boşluk Doldurma
1	B	Doğru	45
2	A	Yanlış	Ticaret
3	D	Doğru	Büyük ölçekli
4	B	Doğru	Hizmet
5	C	Doğru	Turizm
6		Yanlış	Emisyon
7		Yanlış	Forfaiting
8		Yanlış	Seyahat işletmeleri
9		Doğru	Finans
10		Doğru	Çevre

ÖĞRENME FAALİYETİ 2		
Sorular	Boşluk Doldurma	Doğru Yanlış
1	Pazarlama	Doğru
2	Kurumlar	Doğru
3	Üretici	Yanlış
4	Problemin belirlenmesi	Doğru
5	Anket	Yanlış

ÖĞRENME FAALİYETİ 3		
Sorular	Boşluk Doldurma	Doğru Yanlış
1	Girişimciler / Borç	Doğru
2	Para akışı	Yanlış
3	Gelir	Doğru
4	Net nakit	Yanlış
5	Kümülatif nakit	Doğru

ÖĞRENME FAALİYETİ 4		
Sorular	Boşluk Doldurma	Doğru Yanlış
1	Hak	Doğru
2	Mümeyyiz-Reşit-Kısıtlı	Doğru
3	Borcu doğuran	Doğru
4	İfa	Doğru
5	Parça başı ücret	Doğru
6		Doğru
7		Yanlış
8		Yanlış
9		Doğru
10		Yanlış

MODÜL DEĞERLENDİRME		
Sorular	Çoktan Seçmeli	Boşluk Doldurma
1	D	Tarım
2	C	Reklam
3	D	Serbest muhasebeci
4	A	Üreticiler
5	D	İşletme içi
6	B	İşleyen
7	A	Ölüm
8	C	Resmi şekle bağlı sözleşmeler
9	B	10
10	A	İş

KAYNAKÇA

- ACUN Ramazan, Bilim, **Bilgi Teknolojisi ve Türkiye**, Konya, 1998.
- ARIKAN Prof. Dr. Rauf, **Ekonomi**, Tutibay Yayınları, Ankara, 2005.
- BATTAL Ahmet, **Hukuk**, Tutibay Yayınları, Ankara, 1998.
- BOZAN Osman, **Muhasebe Teknikleri 1**, Tutibay Yayınları, Ankara, 2005.
- BOZAN Osman, **İşletme Bilgisi**, Tutibay Yayınları, Ankara, 2001.
- Capital Dergisi-Eylül 2000
- ÇAKMAK, Av. Abdullah D. Ve diğerleri, **Hukuk**, Sistem Ofset Yayıncılık, 2002.
- EROL Ahmet, **Finansal Kiralama(Leasing)**, Turmob Yayınları–79, 1999.
- FİDAN M. Metin, Şahap YILMAZ, , **Reklamcılık**, Tutibay Yayınları, Ankara, 1998.
- FİDAN M. Metin, Şahap YILMAZ, , **Girişimcilik**, Tutibay Yayınları, Ankara, 2002.
- HAZAR Atila, **Turizm**, Tutibay Yayınları, Ankara, 1999.
- İLYAS Atilla, **İmrahor, Leasing**, İstanbul ITO yayını 1994.
- KING, Bruce, **Satışta Psikolojik Engelleri Aşmanın Yolları**, Beyaz Yayınları.
- KÖSE Mehmet ve Diğerleri, **İşletme Büyüklüğü ve Kapasitesi**, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dönem Ödevi, İstanbul, 2001.
- KURMUŞ Orhan, **Finansal Kiralama (Leasing) Nedir? Ne değildir?** Yaklaşım, Ekim 1995, Sayı: 34.
- MEGEP Tanıtım Modülü, Ankara, 2005.
- MUCUK İsmet; **Modern İşletmecilik**, İstanbul 2002.
- ODYAKMAZ Necmi, **Bilgi Teknolojileri, Küreselleşme Ve Kalkınma**, Ankara, 2006.
- PALACIOĞLU Tezer, Forfaiting, İstanbul, ITO yayını,1994.,**Pazarlama Yönetimi**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 1478, Eskişehir, 2005.
- SÜRMEİ Fevzi; BENLİGİRAY, Yılmaz, **Genel Muhasebe**, 4. Baskı, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir,1998.
- TÜREGÜN Utku, **yayınlanmamış Ders Notları**, Yozgat, Şubat 2007.
- USTA Hüseyin Edip, **Pazarlama ve Satış Teknikleri**, Tutibay Yayınları, Ankara, 1996.
- UZUNOĞLU Sadi, “**Yeni Finansman Teknikleri**”, Ekonomik Araştırmalar Merkezi 1996.

İnternet Kaynakları

- www.isletme.hacettepe.edu.tr internet sayfası
- www.kobifinans.com.tr internet sayfası
- www.karbyte.com internet sayfası
- www.spk.gov.tr internet sayfası
- www.imkb.gov.tr internet sayfası
- www.ydk.gov.tr İnternet sayfası
- www.dpt.gov.tr internet sayfası

-
- www.cevre.gov.tr internet sayfası
 - www.treasury.gov.tr internet sayfası
 - www.aosb.org.tr internet sayfası
 - www.yapi.com.tr internet sayfası
 - www.internethaber.com internet sayfası