

BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR 6

AYLIK DERGİ
YIL : 34
HAZİRAN 1997
•
200.000 LİRA



- DÜNYA İŞ ÂLEMİNDE GÖZLENEN DEĞİŞİMLER
- TÜRKİYE'DE KİTLER, ÖZELLEŞTİRME FAALİYETLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ
- SİGORTA ŞİRKETLERİNİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ



Dünden bugüne... Emlak Bankası !

1926 yılından bu yana, yüzbinlerce aileyi ev sahibi yapan **Emlak Bankası**, bugün de *Istanbul'da Bahçeşehir, Ataşehir, Sıranoba, Mimaroba, Mutlukent, Bizimkent; Ankara'da Bilkent, Konutkent, Elvankent, Etilik, Ümitkent; İzmir'de Gaziemir, Mavişehir* projeleriyle çağdaş Türk insanına yaraşan yaşamları sunmayı sürdürüyor.

Her türlü sosyal, kültürel ve ticari altyapıya sahip olmalarının yanı sıra, ekonominin en değerli yatırım aracı oluşlarıyla da her zaman yaşatan ve kazandıran **Emlak Bankası** projelerinde siz de yerinizi alın.



EMLAK BANKASI

BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR

HAZİRAN 1997 • YIL: 34 • SAYI: 6 • 200.000 LİRA (KDV DAHİL)

**Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Adına
İmtiyaz Sahibi
BÜLEND ÇORAPÇI**

**Yazı İşleri Müdürü
DR. ÖZTİN AKGÜÇ**

**Danışma Kurulu Başkanı
ŞİNASI ÇELİKKOL**

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Asaf Savaş Akat • Dr. Öztin Akgüç • Prof. Dr. Erdoğan Alkin • Prof. Dr. Güven Alpay • Dr. Orhan Altan • Tefik Allınoğ
• Prof. Dr. Mustafa A. Aysan • Prof. Dr. Ömer Faruk Batırel
• Dr. Metin Berk • Prof. Dr. Ünal Bozkurt • Prof. Dr. Kenan Bulutoğlu • Prof. Dr. Nasuhi Bursal • Yavuz Canevi • Ege Cansen • Halük Ceyhan • Mehmet Gün Çalka • Özer U. Çiller • Bulend Çorapçı • Ahmet Demirel • Zeki Döşüoğlu • Necdet Durakbaşı • A. Aydın Dündar • Gazi Erçel • Kaya Erdem • Tarhan Erdem • Oktay Ersoy • Prof. Dr. Cumbur Ferman • Prof. Dr. Atilla Gönenli • Prof. Dr. Kemal Kurluluş • Doç. Dr. Seyfettin Gürsel • Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu • Erhan İşil • Prof. Dr. Halük A. Kabaaloğlu • Prof. Dr. Mahi Kemal Kafalı • Adnan Başer Kalsoğlu • Y. Doç. Dr. Ahmet S. Kalın • A. Nazif Keyman • Prof. Dr. Yıldırım Kılıç • Prof. Dr. Tanier Koçel • Kemal Kurdaş • Prof. Dr. Kemal Kurluluş • Prof. Dr. Erol Manisalı • Prof. Dr. Orhan Morgil • Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu • Ziya Nebioğlu • Ergin Neng • Alp Orçun • Rahmi Onen • Prof. Dr. İsmail Özasan • M. Celâlettin Özgen • Ertan Özgür • Tuncay Özlhan • Selâhattin Özmen • Ertuğrul İhsan Özal • Prof. Dr. Ergun Özsunay • Prof. Dr. Merih Paya • Prof. Dr. Reha Porroy • Prof. Dr. Dündar Sağlam • Halit Soydan • Prof. Dr. Mehmet Şükrü Tekbaş • Osman N. Torun • Fikret M. Tuncer • Nezih Tuñçsiper • Prof. Dr. Gul G. Turan • Doç. Dr. Şeref Turen • Doç. Dr. T. Güngör Uras • İbrahim Ülkem • Dr. Cüneyt Ülvever • A. Doğan Yalın • Mehmed Tarık Yaşa • Doç. Dr. Göksel Yücel • Prof. Dr. Ahmet Yüksel

Yazı Kurulu

Dr. Öztin Akgüç • Doç. Dr. Seyfettin Gürsel • Prof. Dr. Merih Paya • Prof. Dr. Dündar Sağlam • Doç. Dr. T. Güngör Uras

**Genel Yayın Yönetmeni
MUSTAFA BARIŞ**

BU SAYIDA

Assoc. Prof. Dr. Güngör Tuñç
Dünyâ İş-Äleminde Gözlenen
Değişimler; Değişen Oyunun
Kendisi mi, Yoksa Kuralları mı?..... 3

Dr. Seyhun Doğan
Türkiye Ekonomisi İçin Enflasyonu
Açıklayıcı bir Model Denemesi 25

Ekonomik Göstergeler (İç) 32

Ekonomik Göstergeler (Dış) 34

Dr. M. Cem Danacı
Türkiye'de Kit'ler, Özelleştirme
Faaliyetlerinin Bir
Değerlendirilmesi ve Öneriler 35

Doç. Dr. Mehmet Bolak
Sermaye Piyasası 45

Yrd. Doç. Dr. Emre Alkin
Doğal Veya İnsan Eliyle Oluşan
Felaketlerde, Reasürans,
Şirketlerinin Yüklenecekleri
Risklerin Tahlili ve Sigorta
Şirketlerinin Yükümlülükleri 52

Dr. Yıldırım Kılıç
Ayn Ekonomik Olayları 59

Oyak Sigorta

850 milyar sermayesi,
Ordu Yardımlaşma
Kurumu, Türkiye Emlak
Bankası ve Fransa'nın
büyük sigorta şirketi
Axa'nın ortaklığıyla
daha güçlü...

Müşteri mutluluğunu
temel alan ve değişen
müşteri beklentilerini
etkin bir biçimde
karşılatabilecek
yepyeni organizasyon
yapısıyla
daha çağdaş...

6 Bölge Müdürlüğü,
449 acentesi, 390 Emlak
Bankası şubesi,
eğitilmiş, genç ve uzman
kadrosuyla
daha dinamik...

*ve istikrarlı
büyüme ilkesiyle zirveye
daha yakın...*

Daha...

OYAK SİGORTA

Genel Müdürlük: Meclisi Mebusan Cad.
Oyak İş Hanı, No: 81 80040 Salıpazarı-İSTANBUL
Tel: (212) 252 60 20 Faks: 249 48 28
Ankara: (312) 232 20 30 Faks: 232 17 24
İzmir: (232) 464 33 00 Faks: 463 39 97
Adana: (322) 457 19 65 Faks: 457 45 10
Bursa: (224) 250 40 60 Faks: 250 40 62
Samsun: (362) 234 15 55 Faks: 230 20 42
Antalya: (242) 247 49 00 Faks: 242 47 68

Görüşler

Assoc. Prof. Dr. GÜNGÖR TUNÇ

Girne Amerikan Üniversitesi Öğretim Üyesi

Dünya İş-Âleminde Gözlenen Değişimler; Değişen Oyunun Kendisi mi, Yoksa Kuralları mı?

1- GİRİŞ

Örgütler de aynen insanlar gibi canlı varlıklardır: Onlar da doğarlar, büyürler, ihtiyarlar ve nihayet ölürlür. Ne var ki, örgütlerin doğmaları, gelişmeleri ve ömürleri, içinde faaliyet gösterdikleri çevre koşullarına uyuma gösterdikleri başarıya bağlıdır. Örgütler, içinde faaliyet gösterdikleri sosyal çevrenin yarattığı fırsatlardan faydalanmak amacıyla doğarlar; içinde yer aldığı sosyal sistemi oluşturan alt sistemlerden birinin veya birkaçının duyduğu belli ihtiyaçları karşıladıkları için yaşarlar. Ne kadar uzun yaşayacakları ise çevrenin değişen ihtiyaçlarına cevap verebilmekte gösterecekleri uyuma ve bu uyumu, rakip işyerlerine kıyasla, ne kadar üs-

tün kalitede, düşük maliyetlerle ve süratle gerçekleştirebildiklerine bağlıdır. Aslında strateji kavramı da bu uyuma, yani çevre koşulları ile (veya çevre koşullarındaki değişmeler ile) şirket kaynakları arasında, geçerli bir uyumun kurulması mecburiyetine dikkati çeker.

Çevre denildiğinde ulusal çevre ve uluslararası çevre; uyum denince gerek ulusal çevre ile ve gerekse uluslararası çevre ile olan uyuma işaret edilir. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin, küresel rekabeti ve küresel çevre koşullarını dikkate alarak stratejilerini geliştirip, uygulamaları gereklidir. Buna karşılık ulusal pazarlara hizmet veren işletmelerin sadece ulusal rakipler ve reka-

bet ile ulusal çevre şartlarını dikkate almaları yeterli değildir, ulusal pazarlarda faaliyet gösteren küresel rakipleri ve onların özelliklerini de bilmeleri şarttır, çünkü günümüz rekabeti küresel boyutlar kazanmıştır. Buna karşılık uluslararası işletmecilik faaliyetleri ve küresel çevre şartları çok dinamikdir, hızla değişirler ve devamlı olarak yeni şekiller alırlar. Ülkemiz dışında yer alan bu değişimlerden ve yeni oluşumlardan Ülkemizin etkilenmesi de mümkün değildir. Bu nedenle dünya iş-âlemindeki ve çevresindeki değişim ve oluşumların yakından izlenmesi gereklidir.

2- KONU ve ÖNEMİ

1980'li yılların başından bu yana dünya iş-âleminde ve çevresinde çok sayıda ve köklü değişiklikler ortaya çıkmış bulunmaktadır. İşte bu değişimler bu yazının konusunu oluşturur. Bir başka deyişle, bu yazının konusu yaklaşık son onbeş yıldan bu yana dünya iş-âleminde gözlenen değişimler ile bu değişimleri şekillendiren küresel çevre koşullarındaki değişimler oluşturur.

Sözü edilen bu değişimlerin, Ülkemizde,

a) İç ve dış pazarlarda küresel rekabetle boğuşmak durumunda olan Türk iş-âlemi yetkililerince,

b) Türk iş-âlemi için eğitilmiş işgücü yetiştiren öğretim ve eğitim kurumları üyelerince ve

c) Ulusal amaçlar ışığında ulusal stratejileri hazırlamak ve uygulamak

mecburiyetinde olan siyasal organın temsilcilerince

yakından takip edilmeleri ve dikkatle tahlil edilmeleri,

bu tahliller doğrultusunda ileriye dönük projeksiyonların hazırlanması,

bu projeksiyonların ışığında, çeşitli stratejik senaryoların hazırlanması ve uygulanması

ulusal çıkarlarımız açısından şarttır.

3- YAZININ AMACI

Bu yazının amacı, son yıllarda dünya iş-âleminde ve çevresinde ortaya çıkan değişimlerin şeklini ve yönünü belirlemek, şekillenmekte olan yeni küresel rekabetin geleceğine ışık tutabilmektir.

4- KAPSAM ve METOT

Yazının kapsamı amacıyla sınırlandırılmıştır; ülkeler arasındaki farklılıkları veya farklı uygulamaları karşılaştırmayı hedeflemez. Yazının hazırlanması için gerekli bilgilerin toplanmasında "tarifsel tasarım", bilgi kaynakları olarak ise "ikincil kaynaklar" kullanılmıştır. Bu amaçla, özenle seçilen ve kendi sahalarında itibar gören yazarların kitapları ile dünya iş-âlemi ile ilgili, gene özenle seçilen, belli periyodikler, geriye dönük olarak, dikkatle taranmıştır. Taramaya konu olan yayınlar genellikle Amerikan menşeli yayınlardır. Amerikan menşeli yayınlar çeşitlilikleri, devamlılıkları, yayınladıkları yazıların güvenilirlikleri, geçerlilikleri, tarafsızlıkları, güncellikleri itiba-

riyle, bilimsel olma özelliklerini korumaktadırlar. Avrupa menşeli yayınlar, özellikle periodikler dikkate alındığında, aynı seviyeye henüz ulaşamamışlardır. Örneğin geniş okuyucu kitlesi olan "The Economist" dergisi Haziran ayı içinde yayınlanan bir nüshasında, Ülkemiz ile ilgili özel inceleme raporu mahiyetinde bir yazıya yer vermiştir⁽¹⁾.

Ülkemizi sosyal, ekonomik ve politik özellikleri itibarıyla incelediği iddiasında olan bu yazı, maalesef, objektif, tutarlı gerçekçi bilgi ve bulgular aktarmak yerine, yazı kadrosunun subjektif, geçersiz ve yanlı kanınlarnı aktarmaktan ileri gidememektedir.

Buna rağmen, sayısal bilgiler aktardıkları ölçülerde, Avrupa menşeli ingilizce yayınlardan da bilgi aktarmakta faydalanılmıştır.

5- DÜNYA İŞ-ÂLEMİNDEKİ DEĞİŞİMLER ve BU DEĞİŞİMLERİ HAZIRLAYAN ÇEVRE KOŞULLARI

Çevre koşulları ile işletme kaynakları arasında en geçerli ve en tutarlı uyumun sağlanmasını öngören strateji kavramı, bu uyumun uzun vadede bekleyişler dikkate alınarak gerçekleştirilmesini de emreder. Uzun vadede işletmelerin, değişen çevre koşullarına uyumu kadar, bazı koşulların bizzat işletmeler tarafından da değiştirilmeleri beklenmelidir. Örneğin, kısa vadede uyum gerektiren teknoloji, uzun vadede icatçı firmalara rekabetin kurallarını belirleyebilme

şansı verir. Veya lobi faaliyetleri, işletmelerin, çevre koşullarını yönlendirmelerinde etkili olur. İşaret edilen bu çift yönlü etkileşim, bu yazının kapsamı dışındadır.

Dünya iş-âleminde, işletmelerin uyum sağlamaları gereken değişimler, ya sosyal sistemin kendi iç dinamikleri tarafından oluşturulan "doğal değişimlerdir" veya sosyal sistemi etkileyebilen kuruluşların kararları sonucu oluşan "yönetilen değişimlerdir". Aşağıda, dünya iş-âlemi ve çevresinde son yıllarda gözlenen değişimler, doğal ve yönetilen farkı ile önem veya öncelik sıralamaları dikkate alınmaksızın sunulur.

A- Teknolojinin Artan Değişim Hızı

Teknolojik değişimler kavramı, üretim teknolojisinde, ürün teknolojisinde, iletişim, teknolojisinde ve ulaşım teknolojisindeki değişimleri içerir. Ayrıca teknolojik değişimin farklı boyutları da teknolojik değişim kavramı içinde kalır. Boyutları dikkate alındığında teknolojik değişimler, kullanılan teknolojinin iyileştirilmesini, kullanılan teknolojinin geliştirilmesini ve kullanılan teknolojiyi ikame edecek yeni bir teknolojinin keşfini yani bir "icadın", "yeni buluşun" yapıldığı durumların hepsini birden içerir.

a) Üretim ve Ürün Teknolojilerindeki Değişimler.

Gerek üretim ve gerekse ürün teknolojilerinde gerçekleştirilecek iyi-

leştirmeler, geliştirmeler ve icatlar, geleneksel olarak, işletmelerin iştahlarını kabartır. Bu amaçla şirketlere "araştırma ve geliştirme faaliyetlerine" büyük miktarlarda kaynak ayırırlar. Örneğin, 1989 yılı için ABD'de yapılacak toplam araştırma ve geliştirme harcamaları yaklaşık 130 milyar dolar olarak tahmin edilmiş; bu miktarın % 49'unun şirketlerce, % 47'sinin federal hükümetçe, geri kalan % 4'ünün ise üniversiteler ve kâr amacı gütmeyen diğer kuruluşlarca finanse edilmesinin beklenildiği belirtilmiştir⁽²⁾. Federal hükümetçe finanse edilen araştırmaların çok büyük bir miktarı ise gene özel kuruluşlarca gerçekleştirilir ve araştırmalar sonucu kazanılan bilgi ve üretilen teknolojik yenilikler, araştırmayı yapan kuruluş tarafından ticari amaçlarla da kullanılabilir.

İşletmeler, böylesine büyük miktarlarda yaptıkları harcamalar sonunda, üretim ve/veya ürün teknolojilerinde gerçekleştirecekleri islahatlar, geliştirmeler ve icatlar sayesinde, pazarlamakta oldukları ürünleri (hizmetleri ve markaları) farklılaştırmak ve dolayısıyla pazarlardaki rakipleri karşısında "mutlak veya mukayeseli avantajlar" kazanma şansını yakalamak peşindedirler. Rakipleri benzer teknolojik keşifleri yapıp, rekabet gücü olan ürünleri pazarlamalarına kadar geçecek süre içinde, teknolojik değişimi ilk yakalayan işletme pazarlarda tekel sağlar ve sağladığı bu tekelin yarattığı tüm avantajları kullanır.

Geçmiş yıllarda sözü edilen bu tür tekellerin uzun süreli olmalarına karşın, günümüzde teknolojik değişimlerin yarattığı tekeller çok kısa süreli

olmaktadır; elektronik iş-kolunda bu süre sadece üç aya inmiş bulunmaktadır. Her çeşit teknolojik yenilik, ulusal ve küresel rakipler tarafından çok kısa süre içinde taklit edilmekte veya benzer üretim ve/veya ürün teknolojileri keşfedilmektedir. Bir başka deyişle, üretim ve ürün teknolojilerinde yapılan keşifler, çok kısa süre içinde gizemlerini kaybetmekte, standartlaşmakta ve serbest mal haline dönüşmektedir. Teknolojik değişimlerin bu hızlı temposuna bağlı olarak, günümüz iş-dünyasında rekabet koşulları çok ağırlaşmış, rekabet küreselleşmiş, icatçılığın riski çok artmış ve devletler dış ticaret konularında daha müdahaleci bir tavır benimsemişlerdir.

b) İletişim ve Ulaşım Teknolojilerindeki Değişimler

Kişisel komputerler, bu komputerlerin kullanım donanımları, internet, elektronik posta, WEB merkezleri, faks, özel koli ve mektup servisleri, CD-ROM, video-diskler, data bankaları, hava ulaşım sistemlerindeki yenilikler, tele-konferans sistemleri, internet bağlantılı eğitim... son yirmi yıl içinde yer alan keşiflerin sadece hemen hatırlanabilenleridir. İletişim ve ulaşım sektörlerinde yer alan bu yenilikler şirketlerin organizasyon şekillerini, kuruluş yeri seçme imkanlarını, araştırma-geliştirme faaliyetlerinin merkezileştirilmesini, insan kaynaklarının yönetiminde kullanılan yöntemleri, küreselleşme olgusunun gelişmesini, pazarlama anlayış ve yöntemlerini, pazarlardaki tüketicilerin (veya

Müşterilerin) bilgi seviyelerinin, tercih ve davranışlarının değişmesini, uluslararası para piyasalarının güçlenmesini, fon yönetim şekillerinin değişmesini, "euro-currency" denen yeni oluşumu, üretim yaklaşım ve yöntemlerinin değişimini etkileyen temel etkenler olmuştur.

B- Çok Uluslu Şirketler⁽³⁾

Dünya iş-âleminde son yıllarda ortaya çıkan en çarpıcı gelişme çok uluslu şirketler olgusudur. Bu tür şirketlerin davranışlarını izah eden bir teori henüz yoktur, bu şirketleri tanımlamada kullanılan universal tek bir tanım da henüz yoktur ve hatta bunlar için tek bir isim üzerinde bile mutabakat yoktur. Bu tür kuruluşlar için "çok uluslu şirket" isminin yanında "çok uluslu işletmeler", "uluslararası şirketler", "çok yörelî şirketler" ve "küresel şirketler" isimleri de kullanılır. Bu tür şirketlerin davranışlarını ne ekonomik teori, ne dış ticaret teorisi, ne de yönetim teorisi açıklamaya yeterlidir. Bu şirketler için çok farklı tanımlar yapılır. Hatta bu tür şirketlerin küresel faaliyetlerini yürütürlerken, hangi hukuk sistemine bağlı olacakları dahi henüz aydınlatılmamış bir konudur.

Böylesine yeni bir oluşumu simgeleyen bu kuruluşlar; kuruluş yeri avantajları, sahiplikten doğan avantajlar ve yapılanış şekillerine bağlı olarak topluluk için değişimlerin yarıttıkları avantajlardan azami miktarda faydalanırlar. Bu avantajlara bağlı olarak da dünya ticaret hacmini ve yönünü, küresel rekabetin şeklini,

içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerin sosyal, ekonomik ve politik yapılarını müspet veya menfi yönde etkileyebilirler. "Transfer fiyatlaması" diye bilinen uygulamalarıyla ulusal hükümetlerin dış ticaret rejimlerini diledikleri gibi delebilirler, kendileri için haksız vergi kazançları yaratabilirler⁽⁴⁾. Bu kuruluşlar uluslararası para piyasalarından düşük faizlerle diledikleri kadar kredi kullanabilirler ki, bu haksız kazanç sağlamalarının bir diğer yoludur. Arzu ettiklerinde ulusal para politikalarını felç edebilirler. Neticede, çok uluslu şirketler üretimde, pazarlamada ve kaynak tedarikinde sahip oldukları, sağladığı rantı toplarlar.

Gelişmiş dünya ülkelerinin çok uluslu şirketlere karşı tavırları, bu şirketler aracılığı ile kazanılan haksız rantın hangi ülkenin refah düzeyini arttırdığına göre değişir. Örneğin, Birleşmiş Milletler aracılığı ile yabancı sermayenin dış ülkelerde rahat faaliyet göstermelerine imkan verecek bağlayıcı gücü olan bir yasa girişimini 1976 yılında başlatan A.B.D., 1981 yılında tavrını ihtiyari tedbirler lehine değiştirmiştir. Bu tavır değişikliği nedeni ise, 1980'lerin başında, ABD'nin yabancı sermaye ithal eden konuma geliştirdiği. Avrupa ülkeleri ise 1960 ve 1970'li yıllarda kendi ülkelerindeki yabancı sermaye faaliyetlerini kontrol edecek yasal bir düzenleme yapmayı hedeflerlerken, son on onbeş yıldan buyana Avrupa menşeli çok uluslu şirketlerin sayılarını arttıracak düzenlemeleri benimsemişlerdir⁽⁵⁾.

Çok uluslu şirketler, amaçlarına ulaşabilmek için, "yabancı sermaye direk yatırımları" diye bilinen yöntemi

BU REKOR
BANKACILIK
TARİHİNE
GEÇECEK

KÖRFEZBANK
YEDİ YILDIR
TÜRKİYE'NİN
EN KARLI
BANKASI

Körfezbank 1996 bilanço yılında gerçekleştirdiği yüksek performansla,

Türk bankaları arasında en karlı banka ünvanını 7. yılda da koruyarak,

bankacılık tarihimizde erişilmesi güç bir rekora imzasını attı.

1990 yılından bu yana 7 yıl üst üste rekor düzeyde özkaynak karlılığına ulaşan Körfezbank,

yüksek aktif karlılığı, sermaye yeterliliği ve likidite oranlarıyla da sektörün en önünde yer aldı.

Körfezbank sağlam mali yapısı, yenilikçi politikaları ve kendisini

bu üstün başarıya ulaştıran değişmeyen yönetim kadrosuyla,

bankacılığın yükselen değerlerini daha yukarılara taşımaya devam edecek.

RAKAMLARLA KÖRFEZ BANK

(TİRİLYON TL)	31.12.1996	31.12.1995
TOPLAM AKTİFLER	123.8	41.4
MENKUL DEĞERLER	61.1	14.9
KREDİLER	12.4	5.8
MEVDUAT	66.0	29.0
TOPLAM ÖZKAYNAKLAR	15.7	6.8
NET FAİZ GELİRLERİ	12.0	5.4
NET KAR	8.9	5.0

Körfezbank

kullanarak, yabancı ülkelerdeki kaynakların ve işletmelerin kontrolünü ele geçirirler.

Bu anlayış çerçevesinde, bu tür şirketler "üretim ve pazarlama faaliyetlerine dünya çapında yaklaşarak, gerek kendi ülkelerindeki ve gerekse yabancı ülkelerdeki faaliyetlerini küresel bir felsefe içinde integre ederler"⁽⁶⁾.

Son yıllarda gerçekleştirilen teknolojik değişimlere paralel olarak çok uluslu şirketlerin, yabancı sermaye direk yatırım stratejilerini yeniden gözden geçirdikleri anlaşılmaktadır. Bu husus The International Finance Corporation tarafından gerçekleştirilen bir araştırma sonuçlarında açık olarak görülür. Araştırmacı şirketin ekonomi departmanında danışman olarak çalışan Robert R. Miller tarafından yayınlanan yazıda⁽⁷⁾ gelişen yeni üretim teknolojilerine bağlı olarak az gelişmiş ülkelerin ucuz fakat vasıfsız işgücünün, kuruluş yerlerinin seçiminde önemini kaybetmekte olduğuna işaret etmekte ve beklenen gelişmeleri şu şekilde özetlemektedir:

i) Toplam üretim giderleri içinde direk işçilik giderlerinin nisbi payı azalırken, indirek işçilik giderleri kuruluş yeri seçiminde hâlâ önem taşımaktadır. Ne var ki gerek direk ve gerekse indirek işçilik giderlerinin toplam üretim giderleri içindeki önemi uzun vadede azalacak, buna bağlı olarak yabancı sermayenin kuruluş yeri seçiminde ucuz işgücüne olan bağımlılığı sona erecektir.

ii) Teknolojik gelişmelere bağlı olarak, ürün tasarımı ile üretim yön-

temleri (teknikleri) daha iç içe girmektedir. Komputer destekli üretim yöntemleri ile oynak-üretim (oynak-ekipman) uygulamasının beraberce kullanılmasını öngören bu yeni ürün ve üretim teknolojileri sermaye-yoğun teknolojilerdir yani işçilik giderleri az olan teknolojilerdir. Teknolojinin bu özelliği kuruluş yeri seçiminde ucuz işgücünün önemini kaybedeceğinin, buna karşılık teknolojinin ihtiyaç duyacağı "destek-hizmetlerini" verebilecek alt-yapıya sahip ülkelerin tercih edileceğinin işareti olarak görülmektedir.

iii) Küresel rekabetin bir özelliği de yüksek kalitede üretim yapmaktır; yüksek kaliteli üretim ise gene sermaye yoğun teknolojileri gerektirir. Yüksek kaliteli üretim için kullanılan "toplam kalite yönetim" tekniği ile "tam istendiği anda stok" yönteminin de, yabancı direk sermaye yatırımlarını belli alt-yapının yani belli yeteneklerin yoğun olduğu ülkelere yönlendirmesi beklenir.

iv) Köklü organizasyon değişikliklerinin yapılmasıyla da % 30-35 civarında işgücü verimlilik artışlarının gerçekleştirildiğinin görülmesi de ucuz işgücünün öneminin gelecekte azalacağına bir diğer işarettir.

Bu gözlemlerin ışığında, az gelişmiş ülkelerin ucuz işgücü kaynağı olmaları nedeniyle yabancı sermaye direk yatırımlarını çekebilme şansları gelecekte çok azalacaktır. Buna karşılık çok uluslu şirketler, yabancı ülkelerin doğal kaynakları, pazar potansiyelleri, ve alt-yapı gelişmişliklerine göre finansal kaynaklarına yön vereceklerdir. Alt yapı gelişmişliğinin için-

de yetişkin, kaliteli işgücünün bulunduğu da hatırlandığında, gelişmekte olan ülkelerin eğitim standartlarını, hem yabancı sermayeyi çekebilecek ve hem de küresel rekabete cevap verebilecek şekilde, yükseltmeleri gerekecektir.

C— Uluslararası Para Piyasaları ve Euro—Currency

İletişim teknolojisindeki patlamaya paralel olarak dünya üzerinde nakit hareketleri çok büyük bir akışkanlık kazanmış bulunmaktadır. Buna bağlı olarak şirketlerde para yönetimi sekiz saatlik bir mesai ile limitli olmaktan çıkmış; şirketlerin kullanımına yeni yatırım araçları sunulmuştur. Dünya üzerindeki saat farklılıklarından faydalanılarak para yönetimi, yirmidört saate yayılmıştır. Mevduat sahipleri, dünya üzerinde farklı getiri oranlarından faydalanacak şekilde tasarruflarını yönlendirebilmeleri imkânına kavuşmuştur. Ayrıca, gerek kamu kuruluşları ve gerekse özel şirketlerin kendi ulusal para piyasalarının dışında kaynak bulabilmeleri mümkün olmuştur.

Resmi para piyasalarının yanında bir de, hiç bir kurala ve denetime tabi olmayan "euro—currency" diye bilinen para piyasaları faaliyettedirler. Euro—currency, bir ülkenin ulusal parasının kendi milli hudutlarının dışında tedavül görmesi, kullanılması olayının adıdır. Önceki yıllarda Avrupa'da dolaşan Amerikan doları için kullanılan "euro—dolar" tabiri sonraki yıllarda, kendi milli hudutları dışında

kullanılan tüm para birimlerini içerecek şekilde "euro—currency" ismine dönüşmüştür. Euro—currency olayını doğuran nedenler ise çok uluslu şirketlerin faaliyetleri, tasarruf sahiplerinin tasarruflarını kendi milli hudutlarının dışında nemalandırmak arzuları ve kara paradır. Boyutları hızla büyüyen bu para piyasası maalesef, her tür (ulusal ve uluslararası) denetimin dışında faaliyet göstermektedir. Euro—currency piyasalarındaki mevduat miktarı 1987 yılı için yaklaşık 4.46 trilyon dolar olarak tahmin edilmiştir⁽⁸⁾.

Çok büyük boyutlardaki bu devletsiz—para, ulusal paralar, ulusal faiz oranları ve ulusal para piyasaları için potansiyel gücü çok yüksek bir tehlike oluşturmaktadır. Çok ürkek ve sıcak para özelliğine sahip bu paraların oluşturduğu piyasalarda faaliyet gösteren para simsarları, kendi kişisel risklerini "hedge" ederken ulusal para piyasalarında "sistemik — riski" alabildiğine yükseltmektedirler. Bu piyasalar, çok uluslu şirketlerin kolaylıkla borçlanabildikleri piyasalardır; bu ise aynı imkanlara sahip olamayan ulusal şirketler karşısında, çok uluslu şirketlerin, haksız rekabet gücüne kavuşmalarına yol açar. Ayrıca bu piyasalar kayıt dışı her tür parasal faaliyetin yürütülmesini de kolaylaştırır.

D — Ekonomik Bloklar (Ekonomik Birlikler)

Ekonomik blok iki veya daha çok sayıda ülkenin belli düzeylerde ekonomik işbirliği yapmasını öngören anlaşmalardan doğar. Öngörülen işbirli-

ğinin düzeyine göre bu bloklar; serbest ticaret birliği (bölgesi), gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik bütünleşme, politik bütünleşme şekillerinde gerçekleşir.

Ekonomik bloklar üzerinde klasik kabul edilen 1950 tarihli makalesinde Jacob Viner, bu tür birliklerin kendi içlerinde ticareti serbest kılarken, kendi dışlarındaki ülkelere karşı Gümrük vergileri uygulamalarının küresel ekonomik verimliliği kötüleştirceğini, bu blokların ticareti artırma ve ticaretin yönünü etkileme kavramları ile işlemiştir. Konu üzerinde ilgi çeken bir yazar olan P. Krugman, bu tür blokların ticaretin miktarını ve yönünü etkileme özelliklerine ek olarak, blok dışında kalan komşuları fakirleştirme ve ticaret savaşlarına yol açabileceği özelliklerine de dikkati çekmektedir⁽⁹⁾.

Ekonomik birliğin kurulmasını takip eden ilk yıllarda görülen birlik içi ticaret hacmindeki artış, birlik üyesi ülkelerin kendi aralarındaki gümrük vergilerini kaldırmalarının sonucu sağlanan satış fiyatlarındaki düşmenin bir sonucudur. Ekonomik birliklerin dünya ticaretindeki yön saptırıcı etkisi ise küresel kaynak kullanımında yapılan yanlışlığa işaret eder. Üçüncü ülkelerin malları birlik içinde gümrüklü fiyatlarla satılırken, birlik üyesi ülkelerin gümrüksüz fiyatlarla satılan benzer malları daha ucuz olacağından, birlik içi talep ucuz fiyatlı mallara kayar. Dikkat edilirse birlik sonrası gözlenen ticaret hacminin artması ve ticaret yönünün saptırılması, birlik içi talebin, birliğe üye ülkelerin mallarına kaymasının sonucudur. Her

iki halde de birlik içi talebi etkileyen faktör, birlik içi üretimde gerçekleştirilen verimlilik artışları değildir; birlik içi talebi etkileyen faktör, birlik tarafından uygulanan himayeci tedbirlerdir.

Ekonomik blokların, blok dışında kalan komşularını fakirleştirmeleri gerçeği ise birlik üyelerince uygulanan himayeci tedbirler ile birliğin kurulması ile kazanılan yapısal gücün bütünleşmesinin sonucudur. Birlik artan yapısal kuvvetine bağlı olarak artan pazarlık gücüne dayanarak topluluk dışında kalan ülkelere gittikçe artan tavizler koparır. Yani ekonomik birlik, kendisi ile ticari ilişkiler yürüten üçüncü ülkelerin fakirleşmesi pahasına, kendi üyelerinin refahını arttırabilen, sahip olduğu yapısal güce dayanarak da uyguladığı koruyucu tedbirlerin karşılıksız kalmasını sağlamaktadır. Örneğin, Avrupa Birliği kuruluşundan bu yana, zirai yapılanma programlarının finansmanını üçüncü ülkelerin mallarına uyguladığı gümrük vergi ve harçlarından sağlamıştır; kısacası, Birliğin zirai yapısal reformları, birlik dışı ülkelere finanse ettirmiştir⁽¹⁰⁾.

Ekonomik blokların ticari savaşlara yol açması ihtimali şu anda beklenmemelidir, çünkü bugün var olan ekonomik bloklar daha henüz doğal hudutlarına ulaşmamıştır. Doğal hudutlara ulaşıldığında, blok içi talep yetersizliğinin çözümü, bloklararası pazar payı kapmayı gerektirir ki bu takdirde ticari savaş söz konusu olabilir. Dünya henüz bu aşamaya gelmemiştir.

Blokların temel özelliği olan himayeci samsiyenin blok üyelerine

sağladığı çok önemli bir olay vardır. Blok içinde oluşturulan tek pazar, blok içi üretici firmaların (genelde) dikey integrasyona gitmelerini hızlandırır. Integrasyon aracılığıyla, "ölçek ekonomisi" ile "öğrenme eğrisinin" sağladığı ekonomik avantajlara ulaşılır. Şirketler büyür, çok uluslu şirketlerle rekabet edebilecek yapısal güç kazanılır; en mühimi de yeni yeni çok uluslu şirketler yaratılır. Günümüz dünyasında en gelişmiş ekonomik bloku temsil eden Avrupa Birliği, ülkemiz açısından önem taşır. Ülkemiz, gümrük birliği sözleşmesini imzalamış ve Avrupa Birliğine tam üye olabilmek için beklemeye geçmiştir. Bu bekleme gerçekçi midir? Gerçekçi ise tam üyelik için ne kadar bir süre beklenilecektir? Kanımızca, bu sorulara verilebilecek en güzel cevaplar, dikkatle okunduğunda şu alıntının içinde bulunmaktadır: "... üç ülke – Türkiye, Avusturya, İsveç – 1991'de Avrupa Topluluğuna girme niyetlerini açıklamışlardır. Türkiye'nin üyelik müracaatı zaman alacaktır ve Avrupa Topluluğu için problemler doğuracaktır, çünkü Türkiye bir Avrupa ülkesi değildir, büyük bir nüfusu vardır, göçmen işçilerin kaynağı olacaktır, hayat standartları kısmen düşük olduğundan (üyelik halinde) Avrupa Topluluğu geliştirme yatırım fonlarından büyük miktarlarda transferleri gerektirecektir. Buna karşılık, Türkiye pazarı enteresan fırsatlar ve kaynaklar sergiler. Türkiye aynı zamanda NATO üyesidir ve Orta Doğu pazarları için köprü görevi görebilir." (11)

Günümüz dünyasında kağıt üzerinde kalmış, uygulamaya istenilen şekilde konamamış pek çok sayıda

ekonomik birlik ve bunların yanında "commodity agreement" yani "mal anlaşmaları" vardır. Mal anlaşmaları içinde en fazla önem taşıyan OPEC'tir. Opec petrol arzını kontrol altına alarak, dünya petrol fiyatlarını adil düzeye çekmek amacıyla kurulmuş ve 1974 Dünya Petrol Şokunu gerçekleştirebilmiştir. Bir varil petrol fiyatını 190 kusur cent'ten 42–44 dolara fırlatan bu şok, gelişmiş ülkelere, tükettikleri bazı temel girdilerin fiyatlarında ortaya çıkabilecek değişmelerin önemini kıvartmıştır. Bu nedenle OPEC fiilen ölmüştür. 1991 Körfez Savaşı ve savaşı takiben ABD'nin bölgeye fiilen yerleşmesi bunun en gerçekçi kanıtıdır.

Günümüzde gelişmeleri yakından takip edilmesi gereken ekonomik birlikler ise Avrupa Birliği, NAFTA ve Uzak Doğu'da henüz tam olarak oluşmamış fakat oluşması beklenen ekonomik birliktir. Hemen hatırlatmakta fayda vardır; NAFTA tüm Güney Amerika ülkelerini de şemsiyesi altına almayı ve Avrupa Birliği ile bir "serbest bölge" yaratmayı tasarlamaktadır. Bu tasarıların ve Uzak Doğu'da Japonya ile Çin'in içinde yer alacağı ekonomik birliğin gerçekleşmesi halinde, geleceğin iş–dünyası ve bu dünyanın kuralları günümüzdekilerden çok farklı olacaktır.

E– Uluslararası Kuruluşlar

Uluslararası camiada yer alan bazı kuruluşlar, uluslararası ticaret, uluslararası yatırımlar ve uluslararası transferlerle yani dünya iş–âleminin faaliyetleri ile doğrudan ilişkilidirler.

Bu nedenle itina ile seçilecek bazı kuruluşların geçirmekte oldukları değişimleri özetlemek faydalı olacaktır. Burada çok öz olarak üzerinde durulmasında fayda görülen kuruluşlar IMF, GAAT-WTO, Dünya Bankası, UNCTAD, ve G7 Grubudur.

a) IMF – Uluslararası Para Fonu

İkinci Dünya Savaşını takip edecek dönemde, uluslararası para sistemini, yabancı paralar arasındaki kur ayarlamalarını gözetmesi ve dış ödemeler dengesinde çıkabilecek ciddi problemlerde yardımcı olması amacıyla kurulan bu kuruluş, günümüzde önemini kaybetmiş gözükmektedir. Uluslararası para sistemi ve kurlarla ilgili sorunlar, günümüzde, endüstrileşmiş ülkelerin kendi aralarında ve IMF'in dışında yürüttükleri toplantılarda karara bağlanmaktadır. IMF dış ödemeler dengesinde ciddi problemleri olan ülkelere kısa vadeli krediler kullanılmakla yetinir hale gelmiştir. Bu amaçla kontrolünde olan belli miktar altın ve dövize ilavetten özel çekme haklarından ülkeleri faydalandırır. Kredi kullandığı her ülkeye kamu harcamalarının azaltılması, devlet destekleme uygulamalarının ve para arzının kısılması, gerçekçi kur ayarlamalarının yapılması ve ihracatın artırılması ön şartlarını içeren hep aynı reçeteyi uygulaması nedeniyle büyük eleştiriler alagelmıştır.

b) GAAT-WTO

GAAT, çok taraflı müzakereler yoluyla, dünya ticaretindeki engelle-

rin kademeli olarak kaldırılması amacıyla yani serbest ticaret sistemini yerleştirmek amacıyla kurulmuştur. Kuruluş yılı olan 1974'den 1993 yılı sonuna kadar geçen süre içinde yetki alanı içinde uğraş verdiği konular ve ulaştığı sonuçlar şöyle özetlenebilir:

– Endüstriyel ürünlerin ticaretinde uygulanan gümrük vergilerinin indirilmesinde başarılı olmuştur. Gelişmiş ülkeler için bu vergileri % 40'lardan günümüzde % 3.8'e düşürmüştür⁽¹²⁾.

– Zirai malların pazarlanmasında karşılaşılan ithal vergilerini indirmekte hiç başarı kazanamamıştır.

– Serbest ticareti engelleyen "gümrük vergileri dışında kalan engellerin" azaltılmasında başarısız olmuştur. Dünya ticaretinin % 50'sinin "gümrük vergileri dışında kalan engellere" takıldığı tahmin edilmektedir⁽¹³⁾.

– Gönüllü ihracaat ve ithalat kotaları diye bilinen uygulamaları hiç etkileyememiştir.

– "Hiç bir ülkenin dış ticaretinde bir veya birkaç ülke lehine farklı uygulamalara giremeyeceği" şeklinde kendi kuruluş statüsünde yer alan prensibe rağmen ekonomik blokların doğuşuna ve blok üyesi ülkeler lehine, blok dışında kalan ülkeler aleyhine yaratılan farklılıklara engel olamamıştır.

1993 yılı aralık ayı içinde sona eren Uruguay Toplantısında alınan bir karar uyarınca GAAT'yerine WTO (Dünya Ticaret Örgütü) ikame edilmiş ve dünya ticaretinin serbest hale getirilmesi görevi WTO'ya verilmiştir.

Dünya ticareti üzerinde doğrudan etkili olacak üç konu WTO'nun gündeminde ilk sırayı almıştır. Bu üç konu ve konularla ilgili özet açıklamalar aşağıdadır⁽¹⁴⁾.

i) Mal ve hizmet ticaretinin tam liberalleştirilmesi. Gelişmekte olan ülkeler, kendi ihraç malları olan sanayi mamuller ile zirai malların ihracaatı ile ilgili olarak gelişmiş ülkelerin yürüttükleri himayeci uygulamalarını önlenmesine öncelik verilmesini istelerken, gelişmiş ülkeler servis ticaretinin libelleştirilmesine öncelik tanınmasını arzulamaktadırlar.

ii) Çin'in WTO'ya üyeliği. Çin'in üyeliğe kabul edilebilmesi için çözümlenmesi gerekli olan teknik ve politik problem söz konusudur.

iii) Yabancı sermaye direk yatırımları, rekabet politikası ve işgücü istihdam standartları. Bu sorunlara yaklaşırken üye ülkelerin tutumları gelişmişlik derecelerine göre farklılık göstermektedir.

c) Dünya Bankası

Gelişmekte olan ülkelerin, sosyal ve ekonomik alt yapı projelerine mali ve teknik destek sağlamayı amaçlayan bir kuruluştur. Gelişmekte olan ülkeler kuruluşun, mali ve teknik yardımlarının sadece "kabul edilebilir projelere" dayandırılması şartının kaldırılmasını isterken, gelişmiş ülkeler, örneğin Amerika, banka kaynaklarının kredi kullanan ülkede pazar ekonomisine geçişi hızlandıracak şekilde kullanıldığını arzulamaktadır.

d) UNCTAD

Birleşmiş Milletler Teşkilatının bir kuruluşu olarak 1964 yılından bu yana faaliyet gösteren UNCTAD, üçüncü dünya ülkelerinin "zenginler lehine fakat fakir ülkeler aleyhine işleyen dünya ekonomik düzenine karşı duydukları infialin sonucu" ortaya çıkan, bir tür "tazyik grubudur". Bu grup üyeleri gelişmiş ülkelere daha çok dış yardım, daha düşük faizlerle kullandırılacak daha bol kredi, dış borç yüklerinin hafifletilmesi, dış ticaret konusu olan hammaddelerin fiyatlarının istikrara kavuşturulmaları ve gelişmekte olan ülkelere ihraç edilen zirai mallarla, yarı mamul ve mamul sanayi malların ithalatına, gelişmiş ülkelere getirilen kısıtlamaların kaldırılmasını istemektedirler. Bu istekler karşısında gelişmiş ülkeler, bu isteklerin gerçekçi istekler olmadıkları iddiasındadırlar.

e) G7 (Yediler Grubu)

Endüstriyel açıdan gelişmiş yedi ülkenin (Amerika, Almanya, Fransa, Japonya, Kanada, İngiltere ve İtalya) oluşturduğu bu grup 1975 yılından bu yana yaptıkları periyodik toplantılarda, "uluslararası ekonomik ve finansal konuları" görüşüp karara bağlamaktadırlar. Bu toplantılar uluslararası ekonomik faaliyetlerin ve uluslararası para sisteminin yönlendirilmesinde çok önemli rol oynamaktadır. Alınan kararların uygulanmalarında koordinasyon, üye ülkelerin maliye bakanları ile merkez bankaları temsilcilerinin oluşturduğu kurul tarafından gerçekleştirilir.

Solomon, özellikle merkez bankaları arasında yürütülen işbirliğinin, dünyanın 1980'li yılların ilk yarısında yaşadığı enflasyonist baskının atlatılmasında, Güney Amerika ülkelerinin dış borç krizinin aşılmasında, 1987 yılında Amerika hisse senetleri piyasasında yaşanan çöküşün savuşturulmasında büyük başarı sağladığını; gelecek yıllarda da, para piyasalarında çöküşe yol açabilecek "sistematiik riskin" önlenmesinde büyük sorumluluklar yükleneyeceğini iddia eder⁽¹⁵⁾

F- Rekabet Anlayışındaki ve Rekabetin Yürütülmesindeki Değişimler

Son yıllarda rekabet anlayışına da yeni boyutlar gelmiştir. Klasik ekonomik teorinin varsaydığı bireysel (yani atomik) rekabet anlayışı yerini "ekolojik sistemler arası" rekabet anlayışına bırakmıştır⁽¹⁶⁾.

Ekosistem anlayışı, birbirlerine bağımlı olan cinslerin bir arada müştereken gelişmelerini ifade eder; bir ekosistemi oluşturan birimler birlikte hareket ederek ve müşterek menfaatlerini koruyarak varlıklarını devam ettirirler. Bu anlayışa göre üretici bir firma ile bu üretici firmaya girdi temin eden kaynaklar ve bu üretici firmanın mallarının pazarlanmasında görev alan kuruluşlar bir ekosistem oluştururlar. Ekosistem içinde yer alan kuruluşlar, sistemin sağlayacağı kârdan daha çok pay kapabilmek için sistem üyeleriyle rekabet etmek yerine aralarında uzlaşmayı tercih ederler ve kendi sistemlerinin toplam kazancını daha da arttırabilmek için diğer rakip

ekosistemlerle rekabete girerler. Dolayısıyla rekabet bireysel firmalar bazından, değişik ekosistemler bazına kaydırılır.

Son yıllarda rekabetin boyutlarında da bir değişim olmuştur ki, bu değişim küresel rekabet olarak bilinir. Küresel rekabet, rekabetin alışılmış pazar sınırlarını yok etmiş; gerek ulusal ve gerekse uluslararası pazarlarda yürütülen rekabeti birbirleriyle koordine ve integre etmiştir⁽¹⁷⁾. Küresel bir rekabet içine giren bir işletme (ki bunlar genelde çok uluslu şirketlerdir) ulusal pazarlarla uluslararası pazarları farklı görmez. Bu rekabet anlayışı içindeki işletmeler pazar fırsatlarını belirlerlerken ve işletme kaynaklarının kullanışıyla ilgili kararları alırken Küresel yaklaşım sergilerler. Günümüz dünyasında, otomobil, elektronik, ilaç, kimya, ağır iş makineleri, gıda ve petrol işkollarında küresel rekabet anlayış ve yaklaşımı hakimdir.

Küresel rekabet, sadece kendi ulusal pazarlarında faaliyet gösteren işyerlerini de etkiler. Ulusal pazarlarında faaliyet gösteren işyerleri de yabancı rakipleri, yabancı pazarları ve yabancı girdi kaynaklarını dikkate almak mecburiyetindedir; aksi halde yaşama şanslarını tehlikeye sokmuş olurlar, çünkü küresel rekabet ulusal firmaları kendi öz pazarlarında da yekalamaktadır. İşletmelerin çevrelerini daha iyi anlamalarına katkıda bulunduğu farz edilen "Oyun Teorisi" de yeni rekabet anlayışını şekillendirir⁽¹⁸⁾.

Oyun teorisi, kısıtlı rekabet koşullarının var olduğu endüstrilerde yer alan rakip firmaların, içinde buldukları endüstrinin toplam kazancını

maksimize etmelerine engel olan, kısa vadeli saldırgan davranışlardan nasıl kaçınacaklarına dikkati çeker. Bu amaçla kullanılan matamatiksel teknikler aracılığı ile firma için hangi şartlar altında hangi davranışların kârlı olacağını firmanın belli davranışları hangi şartlar altında benimseyeceğini, iş kolundaki en güçlü firmanın telceli gücünü ne ölçüde kullanacağını irdeler.

Oyun teorisi, yukarıda temas edilen ekosistem anlayışı dışında, aynı iş kolunda faaliyet gösteren rakiplerin iş kolu toplam kazancından kendi lehlerine daha büyük pay koparmayı amaçlıyan "sıfır toplam oyun" yerine, kendi aralarında işbirliğine giderek üretecekleri yeni yöntemlerle iş kolu toplam kazancını arttırmayı ön gören "pozitif toplam oyun" şeklini tavsiye eder. Son yıllarda, bu yeni anlayış içinde "stratejik ittifaklar" diye bilinen uygulamaların rakip iş yerleri arasında çok yaygınlaştığı gözlenir⁽¹⁹⁾.

G— Çevre Sorunları

Günümüz çevreci hareketi, insanların içinde yaşadığı doğal çevreyi korumayı ve geliştirmeyi amaçlar. Çevreci hareket, kirli havanın, kirletilmiş suların, meyva, sebze ve et üretiminde kullanılan hormonların insan sağlığı üzerine olan etkileri dahil fabrika ve tüketim atıklarını, bilinçsiz orman kullanımını, ses ve duman kirliliklerini, akarsuların ve denizlerin kirlenmesini... devamlı gündemde tutmaktadır ve kendi hükümetleri nezdinde de destek bulmaktadır. Çevre kirliliğinin bedelini topluma ödetmek

yerine, bu bedelin çevre kirliliğine sebep olan işyerlerince yüklenilmesi fikri gittikçe daha çok taraftar toplamaktadır⁽²⁰⁾.

H— Ekonomik Durgunluk

1880 ve 1929'da olduğu gibi yaklaşık elli yıllık bir aradan sonra 1980'li yıllarda dünya yeni bir ekonomik krizin eşiğine gelmiştir. Gelişmiş ülkeler bu defaki krizi sadece "ekonomik durgunluk" aşamasında geçiştirmiş gözükmemektedirler. Bu durgunluğun, değişik ülkelerdeki zamanı ve ciddiyeti farklı olmuştur. Son onbeş yıl içinde yaşanan "kriz yönetimi" dünya iş-âleminde farklı uygulamalara yol açarken, ülkeler halklarının ve hükümetlerinin dış pazarlara ve ithal mallarına karşı olan bakış tarzlarını da etkilemiştir.

I— Hükümet Müdahaleleri ve Himayeci Tedbirler

Gerek 1880 ve gerekse 1929 ekonomik krizlerini takiben, dünya ülkelerini uygulamaya koydukları himayeci tedbirler sonu yaşanan ticaret savaşlarının İkinci Dünya Savaşından sonraki dönemde tekrar yaşanmasını önlemek amacıyla savaş yılları içinde başlatılan çalışmalar, savaş sonrasında bazı kuruluşların doğmasına yol açmıştır. Bu kuruluşlardan biri de, daha önce kısaca temas edilen GAAT olmuştur. Bu kuruluşun temel misyonu, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi, her türlü ticari engellerin kaldırılmasıdır. WTO'nun faaliyete geçmesiyle, aynı misyon WTO tarafından benimsenmiştir. Bu durumda sorul-

ması gereken soru şudur: "İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesinin üzerinden elli yılı aşan bir süre geçmesine rağmen acaba dünya ticareti serbest hale gelebilmiş, her çeşit tahditlerden ve himayecilik girişimlerinden arındırılabilmiş midir?" Maalesef bu soruya olumlu cevap verebilmek mümkün değildir.

Günümüzde, uluslararası ticaret dünyası "serbest ticaret dünyası" değildir. Hükümetler dış ticareti kontrol etmekte veya yönetmektedirler. Ülke hükümetleri iki veya çok taraflı anlaşmalar vasıtasıyla yabancı ülkelerle olan ticari ilişkileri yönetmektedir. Bu amaçla yapılan anlaşmalar, belli sektörlerin veya tüm ekonominin korunmasına dönük olabileceği gibi, bazı durumlarda belli sektörlerde geçerli olacak kuralları koymayı veya belli sektörlerde ticari ilişkilerin sayısal sonuçlarını belirlemeyi hedeflemektedirler. Bu maksatla "İhtiyari ihracat sınırlamaları", "İhtiyari ithalat sınırlamaları" ve "pazar düzenleme anlaşmaları" adları verilen uygulamalar yaygındır. Dış ticaret ilişkilerinin hükümetler eliyle yönetilmesine işaret eden bu tür anlaşmalar, ruhları ve şekilleri itibarıyla tamamiyle himayeci özelliktedirler. Avrupa Birliği'nin ilk oluşumundan bu yana takip ettiği zirai politika tümüyle himayeci tedbirler sistemidir.

Sanayi mamullerin ticaretinde batılı ülkelerce uygulanan himayeci tedbirler genellikle Uzak Doğu, özellikle Japon menşeli malları hedefler. Örneğin İtalya, ülkesinde pazarlanabilecek Japon menşeli otomobillerin sayısını yıllık kotaya bağlarken, Fransa kendi otomobil pazarının belli bir

yüzdesi ile Japon markalı arabaların satışını sınırlamıştır. Amerika NAF-TA'yı oluşturduktan sonra, Meksikada kurulu Japon otomobil üretim tesislerinde üretilen otomobillerin Amerikan pazarlarına girişini önlemek amacıyla, "yerli üretim oranı" şartını uygulamaya koymuştur.

Batının zengin ülkelerinin kendi tekstil endüstrilerini, gelişmekte olan ülkelere gelen daha ucuz pamuklu tekstil mamullerinden geçici bir süre için korumak gerekçesiyle 1961 yılında uygulamaya koydukları ve hâlâ yürürlükte olan "Multi fibre" anlaşması, yıllık hacmi 100 milyar doları geçen dünya tekstil ticaretinin büyük bir kısmını himayeci şemsiye altında tutmasının yanında, yeni bir himayecilik anlayışının da doğmasına yol açmıştır. Bu yeni himayeci anlayış "deindustrialization" (endüstrileşmiş olma özelliğinin kaybedilmesi) kavramıyla ifade edilir. Bu kavram imalat sektörlerinin, ana rakipler karşısında ve ekonominin diğer sektörleri karşısında içine düştüğü nisbi gerilemeyi ifade eder; yapısal işsizliğin kaynağı kabul edilir⁽²¹⁾. Bu kavram, uluslararası rekabet karşısında tökezleyen sektörlerin, himayeci şemsiye altına alınmaları için gelişmiş ülkelere gerekçe sağlar.

Dış ticari ilişkilerin, serbest ticaret anlayışına ters düşecek şekilde, hükümetler eliyle yönetilmesine verilen bir diğer gerekçe de "ulusal çıkarlar" veya "stratejik sektörler" tezidir. Bu konu hemen takip eden kısımda yeni ticaret teorisi içinde incelenir.

Hükümetlerin dış ticari ilişkileri yönetmelerinin yanında, etkilemek

için kullandıkları bir seri kontrol yöntemleri de vardır. Bu yöntemler dış ticarete uygulanan gümrük vergileri dışında kalan ve ticareti sınırlayan çeşitli engellere ek olarak haksız ticaret uygulamaları, dumping karşıtı uygulamalar, düzeltici vergiler gibi yöntemleri içerir.

J- Yeni Ticaret Teorisi

Uluslar için ticaret yaparlar sorusunun A. Smith tarafından sorulmasından 1980'li yılların başlarına kadar geçen süre içinde uluslararası ticaret teorisi, ticaretin oluş nedenini "mutlak" ve özellikle "mukayeseli avantajlar" kavramına dayandırmıştır. Mukayeseli avantajlar modeli iki temel varsayım üzerine bina edilmiştir: Tam rekabetin varlığı ve ekonomik ölçeğin sabit geri kazanım özelliğinde olması. Bu iki varsayım altında uluslararası ticaret, ticari ilişkilere giren ülkeler arasında tercihlerin, ekonomik kaynak zenginliklerinin ve teknolojilerin farklı olmasının sonucu olarak açıklanmıştır⁽²²⁾. Bu varsayımlar altında geliştiği kabul edilen dış ticaretin serbest olması (yani serbest ticaret) kaynak kullanımında, küresel verimliliği sağlamanın tek ve gerçek yolu olarak anlaşılmıştır. Hal böyle iken 1980'li yılların başından bu yana mukayeseli avantajlar modelinin, uluslararası ticari ilişkileri tümüyle açıklamada yetersiz olduğu iddia edilmeye başlanmıştır; mukayeseli avantajlar modelinin dayandırıldığı varsayımların geçersiz olduğuna işaret eden gözlemlere dayanılarak yeni bir ticaret teorisi geliştirilmektedir.

Günümüz dünyasında, bazı işkollarında ölçeğe bağlı kazanımların sabit olmayıp, "artan geri kazanımlar" şeklinde olduğunu, tam rekabet şartları yerine, "kısıtlı rekabet şartlarının" geçerli olduğunu gözleyen yeni ticaret teorisi taraftarları, iki ülke arasında ticari ilişkilerin başlayabilmesi için "ölçek artışlarına paralel olarak artan geri kazanımların olmasını" yeterli görürler; uluslararası serbest ticaret kavramı yerine stratejik ticaret ve sektör dışı ekonomikkazanç (externalities) tezlerini ikame ederler⁽²³⁾.

Bu şartlar altında yeni ticaret teorisi taraftarları, teknoloji yoğun endüstrilerin faaliyetleri ile serbest ticaret teorisinin varsayımlarının geliştiğine dikkatleri çekerler.

Teknoloji yoğun endüstrilerde maliyetler zaman içinde azalma, buna karşılık kalite gelişme eğilimindedir. Bu tür endüstrilerde faaliyet gösteren işyerleri, ölçek artışlarına paralel olarak sağladıkları maliyet ve kalite avantajlarına dayanarak, tekelci duruma geçerler ve işkoluna yeni firmaların girişlerini de önlerler. Bu özelliklerine ilavetten bu tür endüstriler, ekonomide diğer sektörler için taşıyıcı sektör konumuna gelirler. Ve gene yeni teori taraftarlarına göre, bu tür endüstrilerde mukayeseli avantaj çevre koşulları tarafından sağlanmaz, işyerleri tarafından yaratılırlar. Bu tür endüstrilerde, ulusal refah seviyesine yaptıkları katkılar da değerlendirildiğinde, ulusal firmalar ile ulusal hükümetler, yabancı firmalar ile kendi hükümetleri arasında yer alan bir seri stratejik ilişkiler, serbest ticaretin yerine geçer⁽²⁴⁾.

Serbest ticaretin her zaman en iyi politika olmadığına dikkati çeken yeni ticaret teorisi, bazı endüstrilerin ve faaliyetlerin, üç nedenle stratejik önem taşıdıklarına işaret eder⁽²⁵⁾.

Yaratılan kısıtlı rekabet koşulları nedeniyle bazı endüstrilerde (kaynakların alternatif kullanılış şekillerine kıyasla) fazladan fırsat kazançları, fazladan kârlar veya fazladan rantlar kazanılır. Ulusal hükümetler bu tür ulusal endüstrilerin, dünya pazarlarında büyük pay kapmalarını ve büyük rantlar kazanmalarını ve dolayısıyla, ulusal refah düzeyini yükseltmelerini isterler.

Bu tür endüstriler ulusal ekonomide taşıyıcı rol oynarlar, yani diğer sektörlerde canlılığı artırır; bu ise gene ulusal refah seviyesini yükseltir.

Bu tür endüstriler stratejiktirler, çünkü diğer sektörler sağladıkları girdilerin fiyatlarını, zaman içinde, devamlı azaltırlar ve girdi sağladıkları sektörlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırırılar.

Neticede yeni ticaret teorisi taraftarları, kısıtlı rekabet koşullarının olduğu küresel pazarlarda faaliyet gösteren ve ölçek artışlarına bağlı olarak artan geri kazançlar elde eden firmaların, kendi ulusal hükümetleri ile işbirliği içinde uygulayacakları bilinçli stratejiler ile hem daha fazla kazanç ve hem de kendi ülkelerinin ulusal refah düzeyine katkı sağlayacakları gerçeğini dile getirirlerken, uluslararası ticarete hükümetlerin müdahalesini teşvik ederler. Ayrıca oyun teorisi de aynı yönde katkılar yapar.

Oyun teorisi, ulusal hükümetler ile ulusal firmaların aralarında yürütülecek işbirliğine dayanılarak ulusal re-

fahın da arttırılabileceğini gösterir; bu ise ulusal hükümetlerin dış ticareti etkilemelerini cesaretlendirir. Ne var ki oyun teorisi, özellikle "mahkumların açmazı" diye bilinen meşhur modeli ile tarafların kendi aralarında anlaşmalarıyla toplam kazançlarını arttırabileceklerine işaret ederken, bu müsterek davranışların toplumları ahlak ve yasal düzenlerinde açacağı yaraları görmezden gelir.

K- Ülkelerin Alt-yapıları, Gelişmişlikleri, Gelir düzeylerindeki Farklılıklar

Ülkeler arasındaki farklılıkların dünya iş-âlemi üzerinde olan etkilerini üç farklı alt başlık etrafında özetlemek kolaylık sağlar.

a) Farklılıkların Uluslararası İşletmecilik Faaliyetlerine Etkileri

İşletmelerin, uluslararası faaliyetlerini içinde yürüttükleri işdünyası homojen bir dünya olmaktan uzaktır. Bu dünyayı oluşturan ülkeler fiziki alt yapıları, kaynak zenginlikleri, insan faktörleri, gelişmişlik düzeyleri, gelir düzeyleri, kültürel özellikleri, politik ve ekonomik sistemleri... itibarıyla farklılıklar gösterir. Bu farklılıklara rağmen ülkelerin kendi aralarında benzerlikleri de vardır.

Söz konusu edilen işte bu benzerlikler ve özellikle farklılıklar ulusların kendi aralarında ticari ilişkilere girmelerinin nedenleridir. Örneğin, Ricardo'ya göre mukayeseli avantajların kaynağı, uluslararası teknolojik farklılıklardır. Buna karşılık Heckscher-Ohlin ve hatta Samuelson'a göre

re mukayeseli avantajlar, ülkelerin kaynak zenginliklerindeki farklılıkların sonucudur. Schumpeter ise icatçılığa gözlenen farklılıkların mukayeseli avantajları açıkladığı kanısındadır. Reymond Vernon ise icatçılık ve teknolojik farklılıklarla birlikte ürünlerin uluslararası yaşam eğrilerindeki farklılıkların üzerinde durur. Özetle, iş dünyasını oluşturan ülkelerin aralarındaki farklılıklar, işletmeler için uluslararası iş fırsatlarını ve tehditlerini oluşturur. Bu farklılıklar nedeniyle, örneğin, uluslararası çok ortaklı oluşumlarda (networks) teknolojinin yönetimi, bu farklılıklardan etkilenir⁽²⁶⁾, geçmiş yıllardaki eğitim sistemleri arasındaki farklılıklar nedeniyle günümüzde Doğu Avrupa ülkeleri, modern işletmecilik teknik ve yöntemlerini kullanmakta zorlanırlar⁽²⁷⁾. Gene bu farklılıklar nedeniyle, şirketlerin örgüt yapıları da etkilenmekte, dev şirketler küçültülmekte, yönetim daha basit ve kolay hale getirilmekte, personel yönetimine yeni anlayış hakim olmakta; geleceğin önceden kesinlikle tahmin edilebileceği ve buna göre talebin yönetilebileceği görüşü terk edilmekte; geleceğin kesinlikle bilinemeyeceği, yöneticilerin talepte ortaya çıkacak ani değişimler anında cevap verebilecek oynaklığa sahip olmaları gereği vurgulanmaktadır⁽²⁸⁾.

b) Farklılıkların Rekabet Faktörleri Üzerindeki Etkileri

İşletmelerin küresel rekabette başarı sağlayabilmeleri, rakipleri karşısında şu üç faktörden birine, birkaçına veya tamamına sahip olabilme-

lerine bağlıdır: (Düşük maliyet, yüksek kalite, sürat–oynaklık).

Asrın başından 1950'li yıllara gelene kadar dünya pazarlarında başarı olmanın yöntemi daha düşük maliyetlerle üretmek, dolayısıyla, rakiplerden daha düşük fiyatlarla ürünleri pazarlamaktı. Rekabette fiyat avantajı yakalamaya dönük bu felsefe, bazı iş-kollarında işletme ölçeğinin devamlı büyütülmesi ve öğrenme (tecrübe) eğrisinin avantajlarından faydalanılması trendini hızlandırmıştır; çünkü bu yıllarda tüketiciler tüketim davranışlarını farklılaştırmak için gerekli mali kaynaklara yeterince sahip olmaktan uzak olup, sadece asli ihtiyaçlarını karşılamak çabasındaydılar.

1950'lerden sonra, teknolojik hisarların yıkılmasına paralel olarak yeni modern üretim ve ürün teknolojilerinin, yeni ve farklı ülkelerde de uygulanmaya başlanmasıyla da küresel rekabette ikinci faktör olarak "kalite" önem kazandı. 1980'li yıllara gelene kadar "fiyat–kalite" ikilisi rekabetin sonucunu belirleyen faktörler oldu. Mesela, unutulmamalıdır ki Japon otomobillerinin Amerikan pazarlarını istila etmesi sadece daha ucuz olmalarından ileri gelmedi, 1980'li yıllarda Japon otomobilleri kalite standartlarında da Amerikan otomobillerini aşmıştı⁽²⁹⁾.

1990'lı yıllara gelindiğinde ise rekabette sonucu etkileyen üçüncü faktör ortaya çıktı: sürat–oynaklık, bugünkü dünyada, küresel rekabette öne çıkabilmek için ucuz ve kaliteli üretim elbette şarttır, ancak yeterli değildir. İşyerlerinin talep değişikliklerini

anında yakalayabilecek bilgi ağına sahip olmaları, değişen talebin özelliklerine uyan üretime anında başlayabilmeleri, ürün ve hizmet isteklerini rakiplerinden daha hızlı, daha ucuz, daha kaliteli karşılayabilecek anlayış ve yapıya kavuşmaları gerekmektedir.

c) Farklılıkların Yönetim Üzerindeki Etkileri

Ülkeler arasındaki kültürel farklılıklar örgütleniş şekillerinde ve yönetim biçimlerinde de icatların geliştirilmesine zemin hazırlamaktadır. Gerek örgütleniş şekillerinin ve gerekse yönetim biçimlerinin ülkeler arası transferi mümkün olduğundan, bir ülkedeki başarılı icatlar diğer ülkelerde de benimsenmektedir. Son yıllarda Japon işletmelerinin dünya iş-âleminde kazandıkları başarılar, diğer gelişmiş ülkeleri Japon başarısının sırrını incelemeye itmiştir. Bu incelemeler sonucu gelişmiş ülkelerdeki işletmelerin, örgüt yapıları, yönetim şekilleri ve yönetim yöntemlerinde bir seri değişimler başlattıkları gözlenmektedir. Daha önce de kısaca işaret edildiği gibi örgütler yönetimi daha basit, bürokratik kalıplardan kurtarılıp oynak yapılara kavuşturulmaktadır. Bu yeni örgütlerde personel, işletmelerin en kıymetli, en vaz geçilmez kaynağı olarak görülmekte; bu kaynağın daha verimli hale getirilmesi için gereken yatırımlar ve düzenlemeler yapılmaktadır.

Yöneticilik kavramı da değişime uğramaktadır. Artık işletmeler kendi idarecilerinde, yöneticilik değil liderlik özellikleri de aramaktadırlar. Liderlik

tanımı, kişisel özellikler üzerine dayandırılan karizmatik lider anlayışından kurtarılmakta ve liderlerin davranışları üzerine dikkatleri kaydıran "liderlik" anlayış ve arayışlarına kaydırılmaktadır⁽³⁰⁾. Liderliğin doğuştan kazanılan bazı kişisel yeteneklere bağlanması yerine, liderliğin hem öğrenilebileceği ve hem de öğretilebileceği kabul edilmektedir. Bu anlayışa bağlı olarak liderliği tüm yönetim kademelerine mal etmenin yöntemleri araştırılmaktadır.

Temel yönetim yöntemi olarak ise stratejik yönetim anlayışı egemen olmaktadır. Bu anlayışa göre yöneticilerin, şirketlerinin geleceğini en iyi yönlendirecek şekilde, şirket kaynakları ile çevre imkanlarının arasında en isabetli uyumun sağlanması ağırlık taşımaktadır. Geleceğin ne derecede doğru tahmin edilebileceği anlayışına bağlı olarak da stratejik yönetim, stratejik programlama,⁽³¹⁾ diskrimentalizm⁽³²⁾ veya örgütsel öğrenme⁽³³⁾ tekniklerinden biri kullanılarak uygulamaya konulmaktadır.

L- Küreselleşme

Son yılların güncel ve hatta moda olan kavramı küreselleşmedir. Peki, küreselleşme nedir? Kanımızca bu sorunun cevabı, fazla önemli değildir; önemli olan bu kavramı kullanarak ulaşılmak istenen hedeflerdir. Batı dünyasının türettiği bu kavramın nasıl sunulduğu değil, asıl önemli olan, bu kavram aracılığı ile gelişmiş ülkelerin neyi gerçekleştirmek istedikleridir. Dikkatle tetkik edildiğinde bu kavram, Batı dünyasınınca temsil edilen çifte

standart uygulama alışkanlığının en son ve en açık bir örneğidir.

Küreselleşme kavramının arkasında yatan çok önemli iki gerçek vardır: Birincisi batının kendi kültürünü tüm dünyaya mal etme girişimi ve ikincisi kendi himayeci uygulamalarına zemin hazırlarken, dünya pazarlarını kendi mal ve hizmetlerine açma girişimi. Son yıllarda iletişim ve ulaşım teknolojilerinde gerçekleştirilen çok hızlı gelişmeler ise küreselleşme olgusunun uygulanmasında kullanılan en etkili araçlardır. Eğer bu kavramın arkasındaki gerçekler yeterince açıklığa kavuşturulmaz ise, 21'inci yüzyılda dünya, yeni bir kültürel ve ekonomik sömürgeleştirme dönemi-ne tanık olabir.

5- Özet ve Sonuç

Uluslararası iş- ilişkilerinin içinde yürütüldüğü dünya iş- âlemi, bir seri değişimler içindedir, ve bu değişimlerin devamlı ve artan bir hızla gerçekleştirmeleri temel kuraldır. Bu değişimlerin bir kısmı "doğal değişimler" iken, bir kısmı "yönetilen değişimlerdir". Doğal değişimler, teknolojik gelişmelere, bilgi birikimi ve dağılımına, refah düzeylerinin artmasına bağlı olarak ortaya çıkan değişikliklerin sonucudur. Bu değişimler pazar mekanizması aracılığı ile işletmelerin özellik ve faaliyetlerini etkiler; rekabeti ve serbest ticareti cesaretlendirir.

Buna karşılık yönetilen değişimler, pazar mekanizmasının serbest işleyişine müdahale etmek, yani, serbest ticaret anlayışı yerine himayeci, müdahaleci anlayışı ikame etmek

esasına dayanır. Görüleceği gibi, doğal değişimler ile yönetilen değişimler, birbirleri ile çelişen kavramlardır. Bu çelişkiler gelişmiş ülkelerin sergiledikleri uygulamaların, çifte standartlar kullanmalarının sonucudur. Gelişmiş ülkeler, yaşadıkları refah düzeylerinin sahip olduğu nisbi farklılıkları koruyabilmek için kendi mal ve hizmetlerine yeni dış pazarlar açabilmek veya mevcutları devam ettirebilmek amacıyla serbest ticaretin savunucuları olurlarken, kendi ulusal pazarlarının yabancı rekabete açılması, modern teknik ve teknolojilerin yeni rakiplerce uygulanmaları söz konusu olduğunda (riski belirlediğinde) ileri düzeyde müdahaleci olmaktadır. Bu müdahaleci uygulamalara "oyun teorisi" ile rekabet ve dış ticaret teorilerinde ortaya attıkları yeni görüşlerle teorik düzeyde destek sağlamakta, dünya ticaretini serbestleştirmek ve refahı arttırmak amaçları ile kurulmuş uluslararası kuruluşların şeklini ve işleyiş kurallarını da gene kendi ekonomik çıkarları doğrultusunda değiştirme girişimleri içinde bulunmaktadır. Küreselleşme kavramı, gelişmiş ülkelerin benimsedikleri çifte standartları ortaya koyarken, kendi dışlarında kalan ülkelerin yatıştırılmalarında kullanılan en etkili sakinleştirici olmaktadır.

Dipnotlar

1- The Economist, "TURKEY, The Elusive Golden Apple" June 8-14, 1996 (62 ve 63 üncü sayfalar arasında yayınlanan 18 sayfalık yazı).

2- The Wall Street Journal, Dec. 21, 1988.

3- Geniş bilgi için bkz: GÜNGÖR Tunç, "Çok Uluslu Şirketler? Evet Ama Çok Dikkat" Maliye Yazıları, Nisan - Haziran 1995, s: 46-58, - "Dünya İş-Äleminde Gelişen Yeni Oluşum - Yabancı Sermaye Direk Yatırımları ve Çok Uluslu Şirketler", Maliye Yazıları, Temmuz, - Eylül 1995, s: 30-38.

4- John P. Fraedrick ve C. R. Bateman, "Transfer Pricing by Multinational Marketers: Risky Business", Business Horizons, Jan. -Feb., 1996, s: 17-22.

5- GÜNGÖR Tunç, Dipnot 3.

6- J.D. Daniels veL. Radebough, International Business, 6th Ed. Addison-Wesley, Amsterdam, 1993, s:13.

7- Robert R. Miller, "Determinants of U.S. Manufacturing Investments Abroad", Finance and Development, March 1994, s:16-18.

8- Brian Toyne ve P.G. Walters, Global Marketing Management, 2 nd Ed.

9- Paul Krugman, "The Move Toward Free Trade Zones", International Economics and International Economic Policy, Philip King Ed., McGraw Hill, New York, 1995 s: 163-182.

10- Valerio Iintner ve Sonia Mazey, The European Community, McGraw Hill London, 1991, s: 94-109.

11- Brian Toyne ve P. G. Walters, Dipnot 8, s:191.

12- The Economist, "World Trade" Dec 7, 1996 s:23-25.

13- The Economist, "Sparting World Trade" Dec 7, 1996 s:15-16.

14- The Economist, Dipnot 12.

15- Steve Solomon, The Confidence Game, Simmon - Schuster, 1995.

16- Alex Miller ve G.G. Dess, Strategic Management, McGraw Hill New York, 1996, s:74-78.

17- The Economist, March 30, 1991, s: 93.

18- Bkz., Avinash K. Dixit ve B.J.Nalebuff, Thinking Strategically : A Competitive Edge in Business, Politics and Everyday life, W.W.Norton, New York, 1991.

19- Donald V. Fites, "Make Your Retailers Your Partner", Harvard Business Review, March-April 1996, s: 84-96. -Fredarick E. Webster, Jr. "The Changing Role of Marketing

in the Corporation" Journal of Marketing, Oct. 1992, sl-17.

20- Marck J. Epstein "You" ve Got A Great Environmental Strategy - Now What?" Business Horizons, Sept. - Oct 1996, s: 53-59, - Franchoise L. Simon, "Marketing Green Products in the Triad", The Colombio Journal of World Business, Fall - Winter 1992 s: 268-85.

21- Richard Welford ve K. Prescott, European Business, 2 nd Ed. Pitman Publishing, London 1994, s: 47-48.

22 - David Yoffi ve B. Gomes-Cassers, International Trade and Competition, McGraw-Hill, Singapore 1996, s: 3-14.

23- Paul Krugman, "Is Free Trade Passe?" Journal of Economic Perspectives Fall 1987, s:131-141.

24- Michael E. Porter, The Competitive Advantages of Nations, Free Press, New York, 1990.

25- Laura D'Andrea Tyson, "From MOSS to Motorola and Carry: Managing Trade by Rules and Outcomes" Philip King Ed. Dipnot 9, s: 33-63.

26- John W. Medcof, "Challenging In Managing Technology In international Multi-partner Networks", Business Horizons Jan. -Feb. 1996 s: 47-54.

27- Dag R. Bennet, "The Stalled Revolution : Business Education in Eastern Europe" - Business Horizons, Jan. -Feb. 1996, s: 23-29.

28- Alan Hurwitz, "Organizational Structures for the "New World Order" Business Horizons, May-June 1996, s: 5-14.

29- Joseph P. Guiltinan ve G. W. Paul, Marketing Management 5th Ed. McGraw-Hill, New York 1994, s. 6-7.

30- David A. Nadler ve M. L. Tushman, "Beyond the Charismatic Leader: Leadership and Organizational Change", California Management Review, Winter 1990, s. 77-97.

31- Bkz., Lawrence R. Jauch ve W. F. Glueck, Business Policy and Stratejic Management, McGraw-Hill, New York 1988.

32- George Johnson, "Rethinking Incrementalism", Stratejic Management Journal, 9-1988.

33- Bkz., James B. Quinn, The Intelligent Enterprise, The Free Press New York, 1992.

İnceleme

Dr. SEYHUN DOĞAN

Istanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Araştırma Görevlisi

Türkiye Ekonomisi İçin Enflasyonu Açıklayıcı Bir Model Denemesi

GİRİŞ

Türkiye'de 1989 yılında başlayan döviz kuru artışını düşük tutmak yoluyla enflasyonu düşürme politikası, 1989 yılı Ağustos'unda sermaye hareketlerinin serbestleşmesiyle (32 Nolu Kararname) hız kazanmıştır. Türk Lirası'nın yabancı ülke paraları karşısında reel olarak değer kazanmasıyla birlikte sürekli artan kamu açıkları, kronik yüksek enflasyonun ve dış dengesizliğin olduğu bir ortamı hazırlamıştır. 1989 - 1993 dönemindeki bu istikrarsız ekonomik ortam, 1994 başında mali bir krizle noktalanmış ve yeniden istikrar önlemlerini gündeme getirmiştir.

5 Nisan Kararları olarak da bilinen 5 Nisan 1994 Ekonomik Önlemler Uygulama Planı'yla yürürlüğe konulan programın amacı; enflasyonu

düşürmek, Türk Lirası'na istikrar kazandırmak, ihracat artışını hızlandırmak, ekonomik ve sosyal kalkınmayı sosyal dengeleri de gözeterek sürdürülebilir bir temele oturtmak olarak belirlenmiştir.

Buradan da anlaşılacağı gibi, 5 Nisan 1994 Ekonomik Önlemler Uygulama Planı kısa vadede ekonominin hızla istikrara kavuşturulmasını amaçlamıştır. Orta vadede ise, ekonominin istikrarını sürekli kılmak için kamu kesiminin ekonomideki ağırlığını azaltarak, piyasa mekanizmasının tam olarak işlemlerini sağlayan ve sosyal dengeleri de gözardı etmeyen bir devlet yapısına geçişi öngören yapısal reformların hayata geçirilmesi hedeflenmiştir.

Bu çalışmada, 5 Nisan Kararları'nın kısa vadede ekonomiyi istikrara

kavuşturmaya yönelik olarak enflasyonu düşürme amacı doğrultusunda "Enflasyon Modeli" kurulmuştur.

Böylece, Türkiye ekonomisinin 1990 sonrası dönemi ve 5 Nisan Kararlarının enflasyonu düşürme amacına ulaşması için kullanılan temel değişkenlerin etkinliği ekonometrik analize tabi tutulmuştur. Buna göre, söz konusu amaç bağımlı değişken, kullanılan temel değişkenler ise bağımsız değişkenler olarak ele alınmıştır. Modelde kullanılan değişkenlerin geometrik artışlara tabi olması sebebiyle "Logaritmik model" kurulmuş ve "En Küçük Kareler Metodu" uygulanmıştır.

Bu ekonometrik analizde Ocak 1991 - Nisan 1995 dönemi aylık verileri kullanılmıştır.

1. MODELİN TEMEL DEĞİŞKENLERİ

Toptan Eşya Fiyat Endeksi (TEFE), belirlenen sektörlerdeki mal gruplarının (mal gruplarına bağlı maddelerin) sabit alınan belirli bir yıla (aya) göre fiyatlarında meydana gelen değişimleri gösteren endekstir. Bu bakımdan enflasyon oranını temsil eden TEFE, modelde bağımlı değişken olarak alınmıştır.

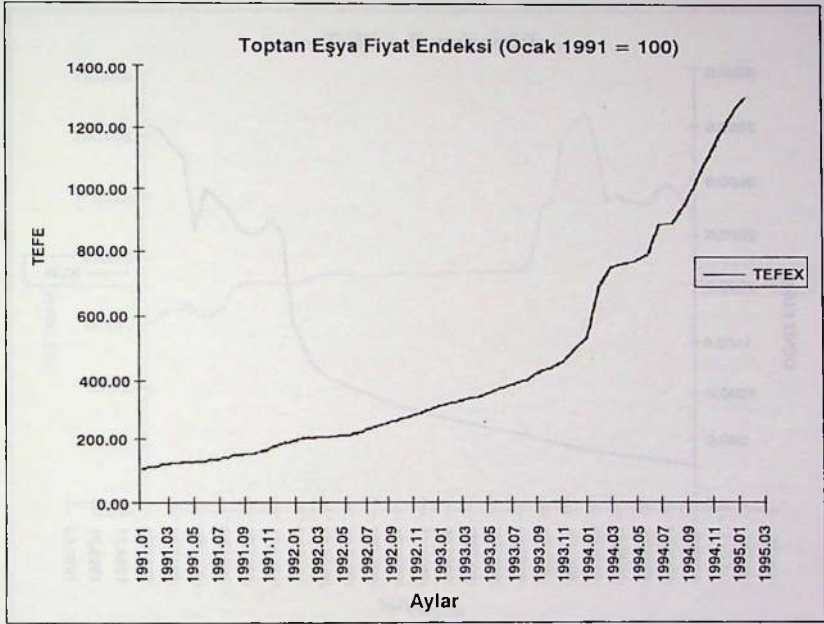
Enflasyon Modeli'nde Döviz Kuru, Tasarruf Mevduatı Faiz Oranları ile Para arzı (M2) bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. İmalat Sanayiinde Ortalama Ücretler modele katılmış; ancak "t" testini aşamadığı için model dışı bırakılmıştır.

Ocak 1991 - Nisan 1995 aylarını içeren dönemde tüm değişkenlerin gelişimi şu şekilde olmuştur:

a) 1991 Ocak ayından 1994 Şubat ayına kadar belirli bir artış trendinde olan TEFE, 27 Ocak 1994 Kararları'nın akabinde Şubat ayında, 1991 Ocak ayı 100 iken birdenbire 456.95'e yükselmiş ve % 356.95'lik bir artış sergilemiştir. 5 Nisan 1994 İstikrar Önlemleri'nin alınmasıyla birlikte TEFE, Nisan ayında 658.57, Mayıs ayında 717.72, Haziran ayında ise 731.26'ya yükselmiştir. Böyle bir gelişmede, 5 Nisan Kararları'nın ardından yapılan şok zamların rolü olmuştur. Enflasyonu hızla düşürmeyi amaçlayan 5 Nisan 1994 İstikrar Önlemleri, 1994 Eylül'ünden itibaren TEFE'deki artışın önüne geçememiştir. 1995 Nisan ayında endeks 1259.01 olmuştur (Grafik 1).

b) 1991 Ocak ayından 1994 Şubat ayına kadar döviz kuru (ABD Doları + Alman Markı ortalaması) devamlı bir artış trendi göstermiştir. 27 Ocak 1994 Kararları'yla ABD Doları karşısında % 13.6, Alman Markı karşısında % 14.2 oranında Türk Lirası'nın devalüe edilmesine rağmen döviz kuru çok hızlı bir yükseliş göstermiştir. 1994 Şubat ayında 13945.65 TL. olan döviz kuru, 1994 Nisan ayında 25541.60 TL.'ye fırlamıştır. Döviz krizini aşmak için alınan 5 Nisan 1994 İstikrar Önlemleri'yle TL.'nin devalüe edilmesi (% 30) sonucunda, 1994 Mayıs ayında döviz kuru 26992.30 TL. düzeyine ulaşmış ve sonraki üç ayda 26000 TL. düzeyinin altında kalmıştır. 1994 Eylül ayında itibaren de döviz kuru istikrarlı bir artış trendine oturul-

Grafik 1



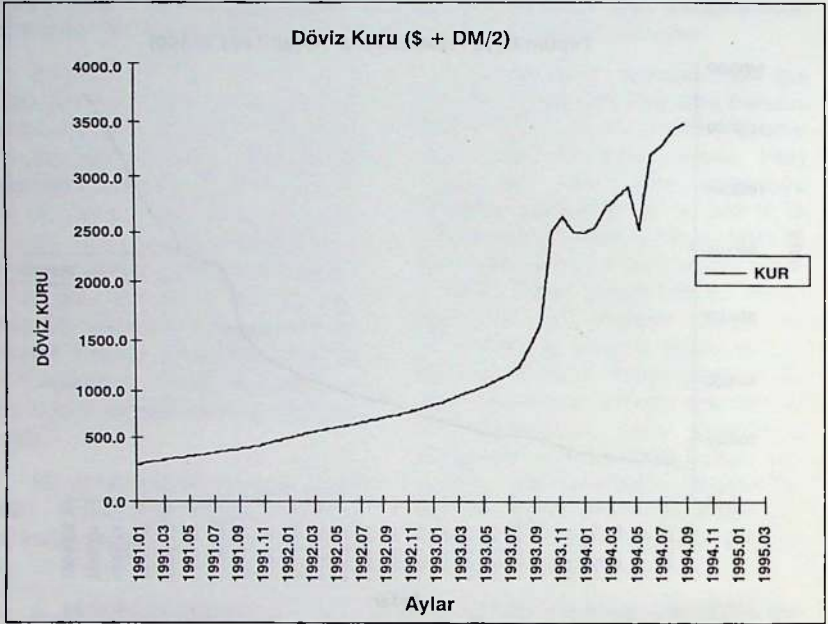
muştur. 1995 Nisan ayı itibarıyla döviz kuru 36312.15 TL. düzeyine ulaşmıştır (Grafik 2).

c) 27 Ocak 1994 Kararları öncesinde tasarruf mevduatı faizi oranları (1 yıl vadeli), 1991 Ocak - 1992 Mart ayları arasında % 60 ile % 72 arasında oynarken, 1992 Nisan ayından itibaren % 74'lerde sabitlenmiştir. 1994 Ocak ayında % 78.07 olan faiz oranı, alınan kararların sonucunda Şubat ayında aniden % 95'e ulaşmıştır. 5 Nisan 1994 İstikrar Önlemleri'yle birlikte faiz oranları 1994 Nisan ayında % 117 olmuştur. Hazinesin 1994 Nisan ayından sonra iç borçlanma faizlerini yük-

seltmesi ve Türk Lirası'nın yabancı ülke paraları karşısında aşırı bir değer kaybına uğraması, mevduat faizlerinin özellikle Nisan ayından sonra yükselmesine neden olmuştur. 1994 Haziran ayında faiz oranları % 125'e ulaşmıştır. Temmuz ayından sonra (% 116) ise faiz oranları % 95 ile % 100 arasında seyretmiş; 1995 Nisan ayında % 91.5 düzeyinde belirlenmiştir (Grafik 3).

d) 1991 Ocak ayından 5 Nisan 1994 İstikrar Önlemleri'nin alınmasına kadar geçen sürede devamlı bir artış trendi içinde olan para arzında (M2), 1994 Mayıs, Haziran ve Temmuz ay-

Grafik 2



larında çok hızlı yükselişler olmuştur. 1994 Temmuz ayı için para arzı (M2), 556.050 milyar TL.'dir. Aynı yılın Ağustos ayında 550.549 milyar TL. olarak gerçekleşen para arzı, sonrasında tekrar artış trendine geçmiştir. 1995 Nisan ayı itibarıyla para arzı 856.878 milyar TL. olarak gerçekleşmiştir (Grafik 4).

2. ENFLASYON MODELİ

Model aşağıdaki gibidir:

$$TEFEX_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot KUR_t^{\beta_1} + \beta_2 \cdot PAM2_t^{\beta_2} + \beta_3 \cdot TMF_t^{\beta_3} + \epsilon_t$$

Modelin logaritmik dönüşümü şu şekilde olacaktır:

$$\ln TEFEX_t = \beta_0 + \beta_1 \ln KUR_t + \beta_2 \ln PAM2_t + \beta_3 \ln TMF_t + u_t$$

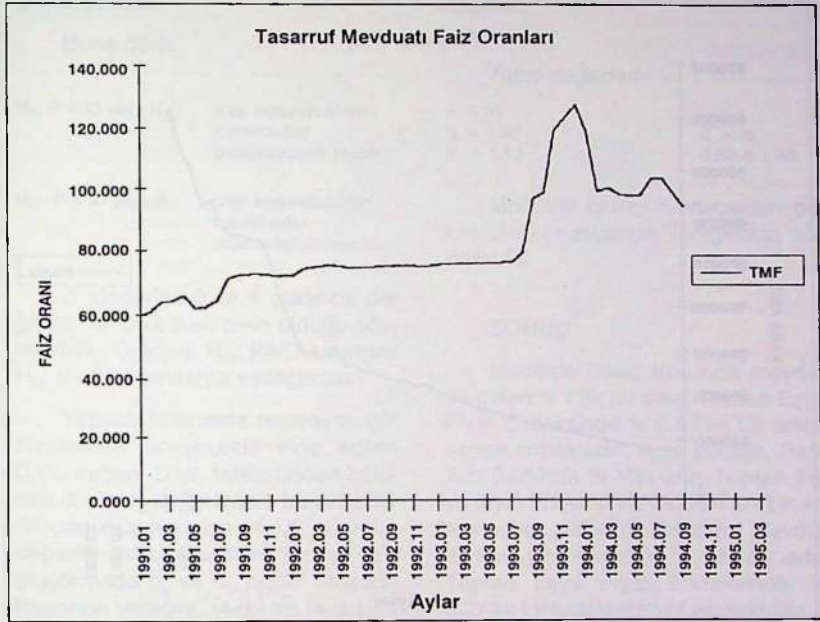
$TEFEX_t$: Türkiye'nin t ayındaki toptan eşya fiyat endeksi (1991/Ocak=100).

KUR_t : Türkiye'nin t ayındaki döviz kuru (ABD Doları + Alman Markı ortalaması).

$PAM2_t$: Türkiye'nin t ayındaki para arzı (M2) (Milyar TL.).

TMF_t : Türkiye'nin t ayındaki tasarruf mevduatı faiz oranları (1 yıl vadeli).

Grafik 3



Modelde "En Küçük Kareler Metodu"nun uygulanması ile elde edilen sonuç:

$$\text{LNTEFEX} = -3.404 + 0.665 \text{LNKUR} + 0.348 \text{LNPAM2} - 0.272 \text{LNTMF}$$

S.H.	(0.065)	(0.060)	(0.091)
t	(10.206)	(5.770)	(-2.975)

$$R^2 = 0.99 \quad F = 6367.33 \quad D.W. = 0.82$$

$$n=52 \quad \bar{R}^2 = 0.99 \quad S.H. = 0.038$$

$R^2 = 0.99$ $\bar{R}^2 = 0.99$ açıklayıcı değişkenler bağımlı değişkenin % 99'unu açıklamaktadır. Geriye kalan % 1'lik bir kısım modele dahil

edilmeyen değişkenlere dayandırılabilir.

t testi:

Tablo değerleri

$$t_{0.05} = 1.645$$

$$H_0 : B_1 = 0$$

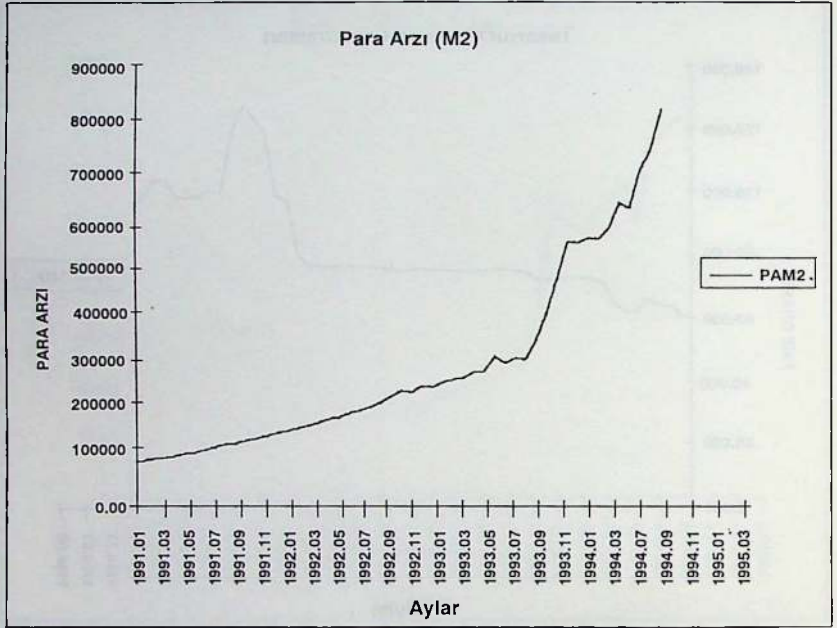
$$H_1 : B_1 \neq 0$$

KUR için:

, hesap >	Tablo	H ₀ Red
10.206 >	1.645	H ₁ Kabul

Bu durumda KUR değişkeni tek başına bağımlı değişkeni açıklamakta yeterlidir.

Grafik 4



PAM 2 için:

$t_{\text{hesap}} >$	t_{tablo}	H_0 Red
5.570 >	1.645	H_1 Kabul

Bu durumda PAM2 değişkeni tek başına bağımlı değişkeni açıklamakta yeterlidir.

TMF için:

$t_{\text{hesap}} >$	t_{tablo}	H_0 Red
2.975 >	1.645	H_1 Kabul

Bu durumda TMF değişkeni tek başına bağımlı değişkeni açıklamakta yeterlidir.

F testi:

Tablo değerleri:

$F_{0.05} = 2.60$

$H_0: B_1 = B_2 = 0$

$H_1: B_1 \neq B_2 \neq 0$

$F_{\text{hesap}} > F_{\text{tablo}}$	H_0 Red
6.367 > 2.60	H_1 Kabul

Bu durumda değişkenler bütün halinde bağımlı değişkeni açıklamada yeterlidir. Model bütün halinde anlamlıdır.

D.W. = 0.82

Durbin Watson sınaması otokorelasyonun (ρ :otokorelasyon katsayısı)

varlığının mevcut olup olmadığının göstergesidir.

negatif otokorelasyonun varlığını araştırır.

Buna göre:

Tablo değerleri

$H_0: P = 0$ veya $H_0:$ u'lar arasında birinci mertebeden otokorelasyon yoktur.

$\alpha: 0.05$

$d_L = 1.46$

$d_U = 1.63$

$d' < d_L$

$0.82 < 1.46$

$H_0: P = 0$ veya $H_1:$ u'lar arasında birinci mertebeden otokorelasyon vardır.

Modelde birinci mertebeden pozitif otokorelasyonun varlığından söz edilebilir.

d- değerleri 0 ile 4 arasında değiştiği ve $d=2$ iken $p=0$ olduğu söylenebilir. Öyleyse $H_0: P=0$ sınaması $H_0: d=2$ sınamasıyla eşdeğerdir.

Yapılan sınamada regresyon çözümlenmesi sonucunda elde edilen D.W. değeri, D.W. tablosundan bulunan d_L ve d_U değerleri ve bu değerlerin dönüşümleri olan $(4-d_L)$ ve $(4-d_U)$ değerleri ile karşılaştırılır. Yapılan karşılaştırmada d_L ve d_U pozitif otokorelasyonun varlığını, $(4-d_L)$ ve $(4-d_U)$ da

SONUÇ

Modelde Döviz Kurunda meydana gelen % 1'lik bir artış, Toptan Eşya Fiyat Endeksinde % 0.66'lık bir artışa neden olmaktadır. Aynı şekilde, Para Arzı (M2)'nda % 1'lik artış Toptan Eşya Fiyat Endeksinde % 0.34'lük bir artışa sebep olurken, Tassarruf Mevduatı Faiz Oranlarındaki % 1'lik bir artış Toptan Eşya Fiyat Endeksinde % 0.27'lik bir azalmaya yol açmaktadır.

KEMAL KURDAŞ

EKONOMİK POLİTİKA ÜZERİNE

İncelemeler-Yorumlar

«Öyle görünmektedir ki, fırsatçı popülist politikacı takımı, dışarda ve içerde borçlanıp günü gün etmek olanağı mevcut olduğu sürece, ekonomik politikada kendiliklerinden hiç bir zaman bilimsel ve ciddi politika ve tedbirlere başvurmayacaklardır. Boyle bir tutuma girmeyeceklerdir. Oysa devlet gemisi, fırtınalı bir denizde kayalıklara doğru hızla sürüklenmektedir.»

Fiyatı: 500.000 TL / Öğrencilere İndirimli

İsteme Adresi

Binbirdirek Mah. Suterazlı Sokak No. 6/2; Sultanahmet - İstanbul

Telefon: (0-212) 518 17 32 Fax: (0-212) 518 66 43

Ekonomik Göstergeler (İç)

Haziran / 1997

	1994	1995	1996		
			Ekim	Kasım	
T.C. MERKEZ BANKASI					
Döviz ve Altın Mevcudu (milyon \$)	8513.0	13732.0	18586.0	18879.0	—
Banknot Miktarı (milyar TL)	120212.3	223934.0	368967.0	356589.0	—
T.C. Merkez Bankası İç Kredileri (milyar TL)	160530.1	206126.0	176523.0	222093.0	—
Hazineye Kısa Vadeli Avans (milyar TL)	122278.0	192790.0	167184.0	212614.0	—
BANKALAR (milyar TL)					
Toplam TL Mevduat	614554.3	1297155.5	2274638.7	2791034.0	3294383.7
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	108315.1	202144.7	312014.6	354603.8	474632.3
Tasarruf Mevduatı	326651.5	684904.3	1004343.1	1524601.5	1733118.2
Vadesiz Tasarruf Mevduatı	34562.3	52471.5	96211.0	93822.5	133919.9
Vadeli Tasarruf Mevduatı	292089.2	632432.9	908132.0	1430778.9	1599198.3
Mevduat Sertifikası	4632.9	6916.6	10088.6	10313.7	11207.6
Resmi Kuruluş Mevduatı	19123.7	36839.9	290308.7	172330.3	165741.0
Bankalar Mevduatı	50305.2	178367.7	321123.9	392236.8	485498.2
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	105525.9	187982.2	336759.7	336947.6	424186.2
Döviz Tevdiatı	660558.8	1367626.8	2337415.7	2565128.0	2851132.0
Toplam Krediler	789853.2	1738270.3	2842956.2	3293359.1	3860069.8
Tarım	120427.7	326982.3	420709.0	443161.0	668826.0
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	92014.5	178290.2	294909.6	321892.7	351902.0
Mesleki (Küçük Esnaf ve Sanatkâr)	15227.5	47242.0	63028.0	67724.0	72522.0
Gayrimenkul	46118.3	56350.0	65753.0	66945.0	77380.0
Denizcilik	397.8	1562.0	3357.0	3950.0	4732.0
Turizm	4916.0	7903.2	10934.9	11075.3	11770.0
Diğer İhtisas Kredileri	308.5	1842.0	68604.0	74381.0	74766.0
Ticari, Sınai, Sair	510442.9	1118098.5	2074544.7	2304230.0	2598171.3
PARA ARZI (milyar TL)	238981.0	396047.0	624939.0	—	—
FİYATLAR (DİE; 1987 = 100, 1994 = 100)					
Toplam Eşya Fiyatları İndeksi (Genel)	5196.3	8733.7	377.6	369.9	—
Tarım (Genel)	4874.0	9313.7	444.6	465.3	—
İmalat Sanayii (Genel)	5287.6	8403.9	355.3	374.0	—
Tüketici Fiyatları (Türkiye)	6127.0	10962.3	396.0	416.5	—
Tüketici Fiyatları (İstanbul)	5856.8	10718.2	403.7	422.2	—
DIŞ ÖDEMELER (milyon \$)					
Dışalım (CIF)	23270.0	35709.0	—	—	—
Dışsatım (FOB)	18106.1	21635.9	—	—	—
İşçi Dövizleri	2627.0	—	—	—	—

Notlar: (1) TCMB altın ve döviz mevcuduna, altın stokunun yeniden değerlendirilmesinden doğan değer artışları dahildir. (2) TCMB kredilerine, borç tahkimleri (konsolide edilen krediler) dahil değildir. (3) Para arzı (M₁) dar tanımlıdır. (4) Fiyatlar, Ocak/1996'dan itibaren «1994=100» olarak verilmektedir. (5) Dışalım, dışsatım rakamları Şubat/1996, işçi dövizleri Ocak/1996 itibarıyla.

“Gün, birlik günü.”

Atalarımız “Birlikten kuvvet doğar” demişler. Bu sözün ne kadar doğru olduğunu 75 yıl önce gösterdiler bize. Kurdukları Cumhuriyet’in bugün dünya ölçüsünde başarılı finans kuruluşlarından biri olarak, yine “Birlikten kuvvet doğar” diyoruz.

Garanti Bankası’nın 1996 yılı bilançosunda dünya kalitesinde finansal hizmet üreten 6 kuruluşun gücü birleşti: Garanti Bankası, Osmanlı Bankası, Bank Ekspres, Garanti Bank Moscow, Garanti Leasing, United Garanti Bank International.

Siz de bankanızın bilançosuna baktığınızda, birlikten ne kadar büyük bir güç doğduğunu görmek istemez miydiniz?



GARANTI BANKASI ve İŞTİRAKLERİ ÖZET KONSOLİDE BİLANÇOSU

Bilanço Ana Kalemleri (Karşılıksız)

31.12.1996 - 31.12.1995 (Milyar TL)

	1996	1995
AKTİF		
NAKİT DEĞERLER ve BANKALAR	81.437,6	30.600,0
MENKUL DEĞERLER ÇOZDANI	103.091,4	27.330,0
KREDİLER	396.793,6	96.969,1
TAKİPTEKİ ALACAKLAR (NET):		
İŞTİRAKLER (NET)	1.269,2	667,8
SABİT KIYMETLER (NET)	30.893,1	10.434,8
TOPLAM AKTİFLER	599.374,6	193.318,2
PAZİF		
SEFVÜAT	306.821,8	306.324,8
ALINAN KREDİLER	164.505,7	48.037,7
ÖZKAYNAKLAR	35.119,2	24.754,2
İÇAR	13.204,6	9.733,0
TOPLAM PASİFLER	599.374,6	193.318,2

Özet Kar-Zarar (Karşılıksız)

31.12.1996 - 31.12.1995 (Milyar TL)

	1996	1995
FAİZ GELİRLERİ	62.300,3	33.874,0
FAİZ GİDERLERİ	- 38.561,7	- 11.723,6
NET FAİZ GELİRİ	23.738,6	22.150,4
FAİZ DIŞI GELİRLER	13.772,4	5.267,2
FAİZ DIŞI GİDERLER	- 39.058,2	- 17.939,0
KARŞILIKLAR	- 3.186,4	- 712,2
NET FAİZ DIŞI GELİRLER	14.472,2	- 13.384,0
DÖNEM KARI	27.266,4	10.770,4
VERGİ KARŞILICI	- 4.061,8	- 1.015,4
DÖNEM NET KARI	23.204,6	9.755,0

OSMANLI BANKASI

BANKA EKSPRES

İŞTİRAKLERİ

LEASING

UNİVERSİTESİ

MOSCOW

GARANTI

31.12.1997 itibarıyla

istisnalarla birlikte

Bank Ekspres,

31.12.1996 tarihi

konsolide mali tablolar

ya da yer almazlar.

EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (HAZİRAN 1997)

Ülkeler	GSYİH*	Tüketici Fiyatları*	Ücretler Kazançlar*	İşsizlik Oranı (%) (En Son)	Dış Ticaret Dengesi** (Milyar \$) (Son 12 Ay)	Cari İşlem Dengesi** (Milyar \$) (Son 3 Ay)	Faiz Oranları (%)	
							Para Piyasası (Son 3 Aylık)	Kredi
A.B.D.	4.0	2.5	3.6	5.5	-195.3	-165.1	5.53	8.50
Almanya	2.8	1.4	1.4	10.2	67.1	-18.5	3.00	4.65
Avustralya	2.4	1.3	3.8	8.5	-0.3	-14.3	5.20	9.00
Avusturya	0.3	1.5	5.0	7.0	-9.6	-7.9	3.23	6.50
Belçika	1.7	1.6	1.2	13.0	10.6	15.4	3.27	7.00
Danimarka	3.3	1.7	3.8	9.0	5.0	1.6	3.55	6.00
Fransa	0.9	0.9	2.9	12.3	20.0	22.5	3.19	6.30
Hollanda	2.1	1.8	2.2	6.9	16.8	21.1	3.19	3.25
İngiltere	3.0	2.4	4.5	7.8	-16.7	0.1	5.66	7.25
İspanya	2.6	1.7	4.2	22.9	-18.3	9.7	5.37	7.25
İsveç	1.8	-0.2	5.1	7.5	17.4	5.3	4.00	5.45
İsviçre	-0.6	0.6	1.3	4.5	1.2	19.7	1.00	2.75
İtalya	-0.5	1.6	4.5	11.9	44.5	42.1	6.94	9.38
Japonya	3.1	1.9	2.2	3.4	78.0	63.4	0.44	1.63
Kanada	2.8	1.7	4.5	9.4	25.4	1.6	2.81	4.75

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil. Kaynak: The Economist, 7 Haziran 1997.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

(**) Avustralya, Fransa, İngiltere, Japonya, A.B.D. ve Kanada için İthalat F.O.B., İhracat F.O.B.; Diğerleri için C.I.F / F.O.B

Görüşler

Dr. M. CEM DANACI

İnönü Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Türkiye'de Kit'ler, Özelleştirme Faaliyetlerinin Bir Değerlendirilmesi ve Öneriler

Kamu İktisadi Teşebbüslerinin içinde bulunduğumuz yüzyıldaki, gelişimine baktığımızda; özellikle II. Dünya Savaşından sonra Dünyada KİT'lerin hızla yayıldığını ve geliştiğini görüyoruz. Bu gelişmenin politik, ekonomik ve sosyal nedenleri vardır. Sosyalist ideolojide mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımının devlet teşebbüsleri tarafından yapılması, KİT'lerin bu ideolojinin egemen olduğu ülkelerde daha da hızlı bir biçimde gelişmesine yol açmıştır. İngiltere, Hindistan, Brezilya, Kore, Bolivya, Endonezya gibi ülkelerde de KİT'lerin yaygın oluşu, gelişmenin yalnız politik, nedenlerle açıklanamayacağını ortaya koymuştur. Bu ülkelerde pragmatik düşüncelerin yanısıra Ulusal bağımsızlık

sızlık ülküsü de etkili olmuştur. Cumhuriyetin kuruluşundan önce M.Kemal ATATÜRK,'de 1923'teki İzmir Kongresinde, ulusal egemenliğin ekonomik egemenlikle daha da sağlam temellere oturacağını vurgulamıştır.

Staratejik öneme haiz bazı sektörlerle devletin egemen olması görüşü de KİT'lerin gelişmesinde etkili olmuştur. Topluma hizmet veren, maliyeti yüksek, riski fazla ve de kârlılığı düşük alanlarda özel sektörün çekingen kalması sonucu devletin ekonomiye müdahalesi, KİT'lerin yayılmasının ekonomik güdüsünü oluşturmuştur.

Temel mal ve hizmetlerin her kesimce satın alınabilmesi, işsizliğin azaltılması ve milli gelirin artırılması açılarından da KİT'ler desteklenmiştir. Ancak daha sonraları özellikle bazı kriz dönemlerinde KİT'ler sorgulanmaya başlanmıştır. Bazı ülkeler 1970-73 petrol krizi dönemlerinde ekonomilerini gözden geçirmişler, bir suçlu aramışlar ve KİT'leri olumsuz gelişmelerin nedenleri arasında görmüşler bir anlamda başarısızlığın suçunu KİT'lerin üzerine yıkmışlardır. Yenileme yatırımlarının yapılmaması iyi yönetilememeleri gibi olumsuz koşulların etkisi ile de KİT hakkında olumsuz hava yaygınlaşmış özellikle Liberalizmden devletin ekonomiye daha az müdahale etmesinden yana olan ekonomist ve politikacılar KİT'leri suçlamayı sürdürmüşlerdir.

Bunların kamuya yük olduğu, özelleştirilmeleri gerektiği, böylece ekonomide verimliliğin ve kârlılığın artacağı, büyümenin hızlanacağı, daha yüksek sesle savunulmaya başlanmıştır. Serbest pazar ekonomisi görüşünün bir çözüm olarak bazı çevrelerce benimsenmesi hatta çözüm olarak dayatılması KİT'lerin özel sektöre devrinden yana olan eğilimleri güçlendirmiştir. Oysa KİT'ler Dünya'da olduğu gibi Türkiye'de de en kritik dönemlerde ortaya çıkmış, olgunlaşmış, ülkenin sanayileşmesine önderlik etmiş, vasıflı işgücü yetiştirmiş, bir çok sanayi dalında hammadde, aramalı üretmiş, ithal ikamesi sağlamış, önemli ihracat potansiyeli oluşturmuş, istihdam yaratmıştır. Ayrıca bilimsel araştırma ve gelişmelere önderlik etme, bölgeler arası dengesizlikleri azaltmaya katkıda bulunma ba-

zı temel mal ve hizmetlerin, toplumun tüm kesimlerine ulaştırılabilmesi bu hizmetlerden onların yararlanabilmeleri gibi görevler üstlenmişlerdir. Tüm olumsuz koşullara karşın faaliyetlerini sürdüren KİT'ler ağırlıklı olarak ideolojik nedenlerle tarihi misyonları içerisinde sıkıştırılmış ve bunalıma düşürülmüşlerdir.

KİT'lerin örgütlenme (Organizasyon) ve yönetimlerinden, istihdam politikalarından mali yapılarından işletme faaliyetlerinden ve yatırım kararları ve uygulamalarından kaynaklanan sorunları vardır. KİT'ler her türlü politik ve bürokratik baskıya açık bir örgütlenme yapısına sahiptirler. KİT'lerin en önemli sorunu, hükümetlerden gelen genellikle ekonomik politikanın uygulanması ile ilgili bulunmayan daha çok partisel ve-veya kişisel çıkar hesaplarından kaynaklanan bu kuruluşların yönetim özelliğini ortadan kaldıran kısa vadeli dar görüşlü politik baskılardır. Türkiye'de KİT' genel müdürlerinin görevde kalma süresi ortalama 9 ay gibi kısa bir süredir. Göreve getirilen kişilerde başarılı olma planlı, konularında uzman, deneyimli olma gibi niteliklerden çok, politik baskılara boyun eğme gibi özellikler arandığından, KİT'lerin sorunları çözülememekte, giderek ağırlaşmaktadır. İyi yönetici olma nedeniyle bu görevlere getirilenlerde, yeteneklerini, yetkilerini kendilerini görevlendiren partinin çıkarları doğrultusunda kullanmaları yönünde sürekli baskı altında tutuldukları içindir ki bu kişilerde uzun süre görevlerinde kalamadan ya istifa ederek ya da ettirilerek elenmekte yerlerine ise istenileni yapacak elemanlar atanmaktadır. Böylece

KİT'lerde yönetim sorununun çözümü olanaksızlaşmaktadır.

KİT'lerde yine politik baskılarla uzun süre uygulanan istihdam politikası sonucu, bu kuruluşların büyük bölümünde aşırı bir iş gücü istihdamına ve işgücünün üretken ve doğrudan üretken olmayan bölümler arasında dağılımında dengesizlikler oluşturmuştur. Bu tür politik tercihlerden kaynaklanan bir istihdam politikası, bu kuruluşların verimliliği ve işletme açıkları üzerinde olumsuz etki yapmıştır.

Yönetim sorunlarının yanı sıra KİT'ler giderek finansman açıklarının büyümesi sorunu ile de karşılaşmışlardır. Özellikle 1972-1981 yılları arasında düşük fiyatlardan kaynaklanan büyük zararların oluşumu, yatırım maliyetlerinin yükselmesi, giderek kötüleşen ekonomik koşullar öz kaynak yetersizliğinin süregelenleşmesi, KİT'lerin mal yapılarının giderek bozulmasına yol açmıştır. Artan kaynak gereksinimine karşı hazine tarafından yeterince, zamanında sermaye aktarımı yapılamaması, KİT'leri bir finansman darboğazı hatta kısır döngüsü içerisine düşürmüştür. Finansman gereksiniminin çoğu kez iç ve dış finans pazarlarından kısa vadeli ve yüksek maliyetli kredilerle karşılanması, bundan doğan faiz ve kur farkı yükü faaliyet sonuçları kârlı bir çok KİT'in zararlı görükmesinin başlıca nedeni olmuştur.

KİT'lerin işletme faaliyetleri ile ilgili olarak alım, stoklama, pazarlama ve üretim konularında sorunları vardır. Üretimle ilgili sorunlarının başında, tesislerin büyük bölümünün tek-

nolojilerini yenileyemediklerinden ekonomik hatta teknik ömürlerini doldurmuş olmaları gelmektedir.

Planlı dönemde KİT'lerin yatırım, planlama, yürütme ve gerçekleştirme güçleri yeterince geliştirilmeden yeterli olmayan fizibilite etütlerine dayanılarak, olanaklarının çok üstünde yatırım görevi verilmiş olması da, bu kuruluşların yatırımlarını gerçekleştirmelelerinde güçlüklerle karşılaşmalarına yol açmıştır.

KİT'lerin yeniden düzenlenmesi, rehabilitasyonu, daha sağlıklı yapıya kavuşturulmaları KİT'lerin kuruluşu ile gündeme gelmiş, bu konuda çalışma ve uygulamalar yapılmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarından sonra yapısal iyileştirmelerden daha çok KİT ürünlerine yapılan zamlarla KİT'lerin bütçe üzerinde yüklerinin azaltılması çerçevesinde KİT'lere bütçeden yapılan transferin oranı 1982'de % 12'lere değin yükselmiş iken 1987'de % 3-5'lere düşürülmüştür.

1980 başlarında alınan tedbirlerle KİT'lerdeki dağınıklık geçici de olsa giderilmiş KİT'ler düzenli ve disiplinli çalışma ortamı bulmuşlardır. Kendilerine göre daha özerk bir şekilde faaliyete gösteren KİT'ler 1980-1988 yılları arasında oldukça yüksek kârlar elde etmişlerdir.

1980'li yılların ikinci yarısında ekonomide enflasyonun süregelenleşmesi, kamu kesimi borçlanma gereğinin artması üzerine bir suçlu aranmış, ekonominin günah keçisi olarak KİT'ler görülmüş; KİT'lerin özelleştirilmesi hatta tasfiyesi ile ekonomide yapısal bir değişimin sağlanacağı, eko-

nominin daha sağlıklı bir yapıya kavuşacağı savunulmaya başlanmıştır. KİT'leri özelleştirerek daha verimli, daha kaliteli mal ve hizmet üretecekleri ve çirkin politikalardan da arındırabilecekleri özelleştirmeden yana kanıtlar olarak ileri sürülmüştür.

Ülkemizde de özelleştirme KİT'lerin zarardan kurtarılması, kamu kesimi borçlanma gereğinin azaltılması, verimliliğin artırılması, rekabet ortamının oluşturulması, sermaye piyasasının geliştirilmesi, mülkiyetin tabana yayılması, tasarrufların ekonomiye kazandırılması gibi temellere dayandırılmıştır.

Türkiye'de özelleştirme faaliyetlerinde, 1980 sonrasında serbest piyasa modelinin benimsenmesi, kamu kesimi finansman açıklarının büyümesi, enflasyonun süregenleşmesi gibi iç nedenlerin etkili olması yanısıra, dış etkenlerde rol oynamıştır. Dünyada 1980'li yılların başlarından itibaren özelleştirme faaliyetlerinin hız kazanması, ABD'de Reagan ve İngiltere'de Thatcher'in uygulamaları Türkiye'yi de yönlendirmiştir. Ayrıca dış baskılar da etkili olmuştur. IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşlar kredi taleplerine özelleştirme şartı ile olumlu görüş belirterek bu konuda baskı aracı oluşturmuşlar; yapısal uyum kredilerinin kullanılması için özelleştirmeyi ön koşul olarak dayatmışlardır.

Özelleştirmenin yasal alt yapısını oluşturmak üzere çayda (3092) sayılı kanunla, elektrik üretimi ve dağıtımında (3096) sayılı kanunla devlet tekeli kaldırılmış, özel sektöre bu alanlarda da faaliyet imkânı verilmiştir. Ayrıca 3035 sayılı yasayla eğitim alanında

1984 yılından itibaren özel sektör faaliyetleri başlamıştır. 1984 yılında kabul edilen 2983 sayılı Tasarrufların Teşviki ve Kamu Yatırımlarının Hızlandırılması Hakkındaki Kanun, gelir ortaklığı senedi çıkarılması, KİT'lerin pay senedi çıkarılması, pay senetlerinin satılması, işletme hakkının devredilmesi gibi, özelleştirmeye ilişkin önemli hükümler içermiştir.

1985 yılında özelleştirme konusunda master plan hazırlanması amacıyla Devlet Planlama Teşkilatı ile "Morgan Guaranty Trust Company of New York" arasında bir sözleşme imzalanmış ve Dünya Bankası, master plan çalışmalarına mali destek vermiştir. Hazırlanan master plan 1986 Mayıs ayında hükümete sunulmuştur. Planda özelleştirme programının ana hedefleri, özelleştirmede genel ve özel faaliyet planları, mevcut KİT'lerin rehabilitasyonu ve yeniden yapılandırılmasına ilişkin öneriler yer almıştır. Planda 32 KİT analiz edilerek özelleştirilecek KİT'ler öncelik sırasına göre üç ana ve sekiz alt sınıfa ayrılmıştır. Ancak bu plan tümüyle benimsenmemiş, KİT'lerle ilişkin esaslar 3.6.1986 tarihli 3291 sayılı "Özelleştirme Yasası"nda yer almıştır. Yasada özelleştirmenin amaçları olarak temelde ekonomide verimliliğin artırılması, serbet piyasa ekonomisine geçiş, pay senedi mülkiyetinin yaygınlaştırılması, sermaye piyasasının geliştirilmesi amaçları sıralanmış, "hazine için gelir sağlanması" ise amaçlar arasında en son sırada yer almıştır. Yasa özelleştirme yöntemleri olarak da doğrudan satış yöntemi, hisse senetlerinin satış yöntemi, kiralama yöntemi, işletme hakkı

devri yöntemi, devir ve tasfiye yöntemi olarak beş yöntem öngörmüştür.

Türkiye'de ilk özelleştirme uygulamalarına bakıldığında yarım kalmış tesislerin ve özel teşebbüsteki kamu paylarının satılması girişimleri görülmektedir. 1970'li yıllarda başlatılan kamu yatırımları 1980'li yıllarda durdurularak blok halinde satılmış ve 25.772.586 \$ elde edilmiştir. Yapılan satışlarda blok satışların ağırlıklı olduğu gözlenmektedir. 1993 Haziran tarihi itibarıyla blok satıştan 718.133.874 \$ gelir elde edilmiş, halka hisse senedi satışı ile de 327.075.699 Dolar düzeyinde kalmıştır. Satışların % 68.7'si blok satış, % 31.3'ü "halka hisse senedi satılması" yoluyla yapılmıştır. Halka arz yoluyla satış metodunun başarılı olamaması üzerine bu metod yerine beş yıl içinde halka arz koşulu ile blok satış metodu uygulamasına devam edilmiştir. Blok satışlarda yabancılar satış ağırlıklı olmuş USAŞ-SAS'a (İskandinav Hava Yollarına), ANSAN T.A.Ş. Atlantic Ltd'e Ankara, Balıkesir, Pınarhisar, Söke Çimento SCF'ye satılmıştır. Yapılan özelleştirmelerin kabul gören özelleştirme amaçları dikkate alınmadan yapıldığı görülmektedir.

Özelleştirme programının başarılı olabilmesi için, programın uygulanmasından önce bazı önlemlerin alınması, düzenlemelerin yapılması ve uygulama aşamasında da ilkelere sıkı bağlılık gerekir. Özelleştirme programının uygulanmasından önce başarı için ekonomik, finansal, sosyal ve hukuksal alt yapının oluşturulması zorunludur.

Ekonomik alt yapının oluşturulmasında temel nokta, piyasa ekonomisinin etkin işleyebilmesi için, yapısal bozuklukların düzeltilmesi ve eksiklerin giderilmesidir. Bu bağlamda, tekelleşmeyi, kartelleşmeyi önleyici yasal düzenlemelerin yapılması öncelik taşır. Gerekli yasal düzenlemeler yapılmadan özelleştirme programının uygulanması halinde, kamu tekellerinden daha tehlikeli sonuçlar doğuracak, kârlı gözükmekle beraber verimsiz çalışan özel tekel oluşur.

Özelleştirmenin ekonomide yeni kaynaklar oluşmasına olanak vermesi, üretken olmayan alanlarda kullanılan kaynakların üretken alanlara yönlendirilmesi, atıl kaynakları harekete geçirebilmesi için gelişmiş ve derinlik kazanmış finansal piyasalara özellikle sermaye piyasasına gereksinim vardır. Finansal alt yapının oluşmadığı ekonomilerde, gelir dağılımında iyileştirme sağlayacak, sermayeyi tabana yayacak ve özel kesimin üretken alanlarda kullanabileceği finansal kaynakları azaltmadan yeni kaynaklar oluşturacak bir özelleştirme uygulaması yapılamaz.

Özelleştirmenin sosyal alt yapısı, özelleştirilecek KİT'lerde istihdam edilenlere çalışma olanaklarının sağlanması ve özelleştirmenin istihdam düzeyi üzerindeki olumsuz etkilerinin giderilmesi açısından önem taşır. Bu açıdan özelleştirilen KİT'lerin faaliyetlerini sürdürmeleri, KİT'lerde çalışanlara yeni iş edinme veya kurabilmelerini kolaylaştırıcı bilgi ve becerinin kazandırılması, iş kurmayı özendirici elverişli koşulları olan krediler sağlanması, nihayet işsizlik sigortasının

oluşturulması alınabilecek önlemler arasındadır.

Özelleştirilecek kuruluşları denetleyecek, uygulayacakları fiyatları belirli kurallara bağlayacak, bunların tekeli durumlarından yararlanılarak fiyat artışları yolu ile tüketiciler üzerinde baskı kurmalarını önleyecek denetim organlarının oluşturulması da, özelleştirmenin başarı koşullarından biridir.

Özelleştirilecek kuruluşların yeniden yapılandırılması, sorunların hafifletilmiş olarak devri, bu kuruluşların özelleştirmeden sonra faaliyetlerini sürdürmeleri açısından önem taşımaktadır.

Özelleştirmede bazı kurallara, ilkelere uyulması gerekir. Bu ilkeler arasında;

* Çalışanlara ve halka hisse senedi satışı esasında öncelikler tanınması,

* Blok satışlardan olanaklar ölçüsünde kaçınılması,

* Stratejik nitelikli kamu kuruluşlarının özelleştirilmemesi,

* Kamu tekellerinin, özel veya yabancı tekel haline dönüşmemesi,

* Özelleştirme programlarının, iç ve dış baskı çevrelerinin dayatmalarına kapılmadan, aceleyle uygulamaya konulmasından kaçınılması,

* Özelleştirilen kamu işletmelerinin faaliyetlerini sürdürecekleri, istihdamı belirli düzeyin altına düşürmeyecekleri, gerekli yatırımları yapacakları konusunda güvenceler alınması,

bu şartlara uyulmaması halinde satışın iptal edilmesi,

* Satışlarda adil fiyatın bulunması, özelleştirme adı altında, bazı kişiyi ve holdinglere kaynak aktarılmasında,

* Özelleştirme giderlerinin, özelleştirme hasılatının belli düşük bir oranını aşmaması için sınırlar konulması,

* Özelleştirilecek KİT'in ürettiği mal ve hizmette kamu hizmeti niteliği ağır basıyorsa, özelleştirmede mülkiyet devrini gerektirmeyen, kiralama, imtiyaz devri gibi yöntemlerin uygulanması, önem taşır.

Özetle özelleştirme demokratik bir çerçevede, bütün kesimlerin görüşleri alınarak, uzlaşma sağlanarak, küçük tasarrufları en iyi şekilde değerlendirerek, devlet kontrolü tamamen kaldırılmadan, rekabet koşulları yaratılarak, yeni tekeller oluşturmadan gerekli denetim mekanizmaları kurularak, işletmelerin faaliyetlerini sürdürmeleri sağlanarak, gelir ve servet dağılımını bozmayacak, yabancılaşmaya yol açmayacak biçimde yapılmalıdır.

Türkiye'de, özelleştirme uygulamalarından önce gerekli ekonomik, finansal, sosyal ve hukuksal altyapı oluşturulmamış; iç ve dış baskı çevrelerinin dayatmaları ile, yeterli hazırlık yapılmadan uygulamaya geçilmiştir.

Özelleştirmeden önce kuruluşların yeniden yapılanması, rehabilitasyonu yönünde önlemler alınmamış, tersine bu kuruluşlar ağır borç altına sokularak, faiz giderleri artırılarak, zararları büyütülerek, özelleştirme tehi-

ne kamuoyu yaratılmaya çalışılmış, bunda bir ölçüde başarılı olunmuş; özelleştirme konuyu iyi irdelemeyen geniş kesimlerde, kamuoyunda haklı görülmeye başlanmış, destek bulunmuştur.

Özelleştirmede açıklanan ilkelere kurallara bağlı kalınmamış tesbit edilen, kabul gören amaçlara, uygulamada yeterince özen gösterilmemiştir. Ülkemizde "Özelleştirme" kamu finansman açığının kapanması için gelir elde etmek amacıyla yapılan bir uygulama olmuş ve blok satış ağırlık kazanmıştır. Ekonomide sürekli enflasyon, gelir dağılımının bozukluğu, sermaye piyasasının yeterince gelişmemiş olması, zaten özelleştirilmesi planlanan şirketleri soğurabilecek oranda birikimlere sahip olmayan küçük tasarruf sahiplerini saf dışı bırakmış ve her ne kadar amaçlara ters düşse de uygulayıcılar blok satışları tercih etmek zorunda kalmışlardır.

Yabancılarla yapılacak satışlar konusunda Batılı ülkelerden farklı olarak, bir sınır getirilmediğinden, blok satışlar daha çok yabancılarla ve yerli holdinglere yapılmıştır. Zarar eden KİT'ler yerine kaynak sağlayan, kâr eden KİT'lerin satılması, zarar edenlerden kaynaklandığı öne sürülen problemleri katlamış; gelecekte kamu kesimi finansman açığını artırıcı potansiyel bir tehlike oluşturmuştur.

Kârlı şirketlerin ve stratejik öneme haiz kuruluşların yabancılarla satış konusunda yeterince titiz ve dikkatli bulunmadığından özelleştirme ile yabancılaştırma tehlikesi belirmiştir. Satışlarda çoğu kez adil fiyat bulunamamış, özelleştirme adı altında, piyasa

değeri altında satışlarla bazı kişi ve kesimlere kaynak aktarılmıştır.

Özelleştirme giderleri konusunda akılcı bir sınır getirilmediğinden, özelleştirme gelirlerinin önemli bir bölümü, cari giderlerin, özelleştirmenin getirdiği ek yüklerin karşılanmasında kullanılmış, gelirler ne mevcut KİT'lerin rehabilitasyonunda ne de borç yükün hafifletilmesinde kullanılabilmiştir.

Özelleştirme ile verimlilik artışı, bireysel özgürlüklerin geliştirilmesi, piyasa ekonomisine işlerlik kazandırılması arasındaki ilişkilerinde irdelenmesi gerekir.

Özelleştirmeden yana ileri sürülen savlardan biride KİT'lerin mülkiyetinin kamu kesiminden özel kesime geçmesi, işletme düzeyinde kaynak kullanımı üzerinde, başka bir deyişle verimlilik üzerinde olumlu etki yaratacağı savıdır. Bu sav, büyük ölçüde işletme verimliliğinin mülkiyetin kime ait olduğu temeline dayanır. Mülkiyetin kamuya ait olması işletmenin verimliliğini olumsuz yönde etkiler; çünkü KİT'lerin yöneticileri, KİT'leri yönlendiren, denetleyen politikacılar, bu kuruluşların sahipleri olmadıklarından işletme faaliyetleri sonuçlarından doğrudan etkilenmezler; bu nedenle de işletmenin verimliliğine, maliyetlere, kâr ve zarara karşı fazla duyarlı değildirler. Ancak günümüzde işletmelerin ulaştığı boyutlar nedeniyle işletmenin sahipliği ile verimlilik hiçbirisi ile yakından ilişkili değildir.

Gerçekten çağdaş büyük işletmelerde işletmenin sahipliği ile yönetimi birbirinden ayrılmakta, işletmeler

profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedirler. Bu husus kamu işletmeleri için olduğu kadar özel işletmeler için de geçerlidir. Bir işletmede verimliliği artıracak yöntemler, araçlar, uygun organizasyon, etkin yönetim, yeterli yatırım, çağdaş teknoloji vb gibi bellidir. Bu yöntem ve araçlarla tüm işletmelerde mülkiyetin kime ait olduğundan bağımsız olarak, verimlilik artışı sağlanır. İşletmelerin verimli çalışmasında işletmenin faaliyette bulunduğu piyasa yapısı da etkilidir. Rekabetçi bir piyasa yapısı verimliliği olumlu yönde etkilemektedir. Tekel durumunda özel işletmelerde verimsiz olabilmektedir.

Kârlılık da her zaman verimliliğin göstergesi değildir. Eksik rekabet koşullarında monopol piyasalarında, kâr verimlilikten bağımsız olarak artabilmektedir. Kâr üzerinde işletme dışı etmenlerde etkili olmaktadır. Kârlılık genel olarak işletmenin finansal başarısının bir ölçüsüdür. Kârlılık işletmenin yönetsel, teknik ve ekonomik etkinliğini tam yansıtmaz. Kârlılık, tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan bir işletmenin verimliliğinin bir göstergesidir. Ancak günümüzde tam rekabet piyasaları, uygulamada hemen hemen yok gibidir. Bir işletme verimli çalıştığı halde zarar edebilir. Zararlı bir işletmede de verimlilik yüksek olabilir. Verimlilik ile kârlılık arasında her zaman aynı yönde doğru orantılı bir ilişki yoktur.

Verimlilik ölçütü bir işletmenin her zaman işletmenin toplumsal yararlılığını ve ulusal ekonomi yönünden etkinliğini göstermede yeterli değildir. İşletmelerin yarattıkları dışsal

ekonomiler nedeniyle ulusal ekonomi açısından yararları, kendi mali tablolarında gözüken faaliyet sonuçlarından farklı olabilir.

Kaldı ki bu teorik tartışmalar bir yana gerek yurt dışında gerek yurt içinde yapılan araştırmalar, özel işletmelerin KİT'ler den daha etkin, verimli çalıştıklarını kanıtlayıcı bir şekilde ortaya koyamamıştır. Gerekli yöntemler uygulandığında KİT'lerde daha yüksek verim sağlanabilmektedir.

Özelleştirme ile bireysel özgürlüklerin, becerilerin ve yeteneklerin daha iyi sergileneceği, piyasa sisteminin işlerlik kazanacağı savunulmaktadır. Ancak piyasa sistemi ve özgürlükler konusunda irdelenmesi gereken, devletin üretici olmaktan çıkmasıyla piyasa ekonomisinin işlerlik kazanıp kazanamayacağıdır. Piyasa sisteminde ülkelerin, bölgelerin ve sektörlerin gelişmişlik düzeyine, sektörlerin yapısına, piyasalardaki rekabet durumuna, üretilen mal ve hizmetlerin niteliğine, bağlı olarak ortaya çıkan yapısal ve işlevsel aksaklıklar vardır. Bu aksaklık ve yetersizlikler, KİT'lerin özelleştirilmesinin değil, tersine KİT oluşturulmasının ekonomik ve toplumsal gerekçelerini oluşturur.

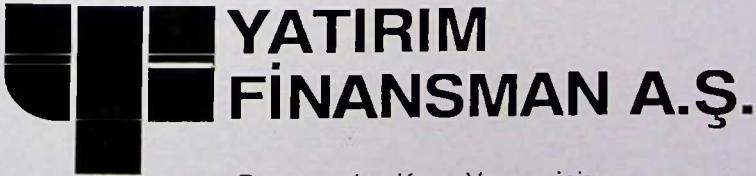
Ayrıca piyasa ekonomisinde var sayıldığı gibi bir güç dengesi yoktur. Gerçek hayatta örneğin Türkiye'ye baktığımızda formel hukuk açısından bireyler arası eşitlik ve özel mülkiyet hakkı bulunmasına rağmen, toplumdaki bireylerin piyasa sürecindeki güç ilişkisinde dengesizlik, hiyerarşik bir yapı gözlenmektedir. İşçi-işveren, üretici-tüketici, belli bir sektörde büyük ve küçük işletmeler arasındaki

ilişki, bir tarafın diğeri üzerinde baskı veya haksız zorlama uygulayabilmesine imkân tanıyan bir yapıdadır. Bu yapı tam rekabet modeli ile de tutarsızdır. Tam rekabet modeli piyasa da rekabetin varlığını veya katılan taraflar arasında tam ve mükemmel bir güç dengesi bulunduğunu başta veri olarak kabul eder. Bu varsayımın gerçekçi olmaması durumunda, bu varsayımın üzerine oturtulan savlar geçerliliklerini yitirmektedir. Hiyerarşik yapının egemen olması halinde özelleştirme bu yapıyı daha da pekiştirir, güç dengelerini daha da bozar. Kamu kesimindeki güçlü üretim araçlarının az sayıda sermayedar çevresine devredilmesi gibi bir sonuç doğurur.

Diğer ülkelerde yapılan özelleştirme uygulamalarında da, tezde tartışıldığı gibi istenen sonuçları vermemiş, genellikle başarısız kalmıştır. Batı Avrupa'da özelleştirme ve kamu mülkiyetinin daha çok ülkenin halkına aktarıldığı gözlenmiştir. Arjantin, Brezilya, Taiwan, Filipinler, Meksika, Şili az gelişmiş ülkelerde özelleştirmeden elde edilen döviz gelirleri artan dış borçların ödenmesinde kullanılmıştır. Daha açık bir deyişle özelleştirme bir borç ödeme aracı olarak kullanılmıştır.

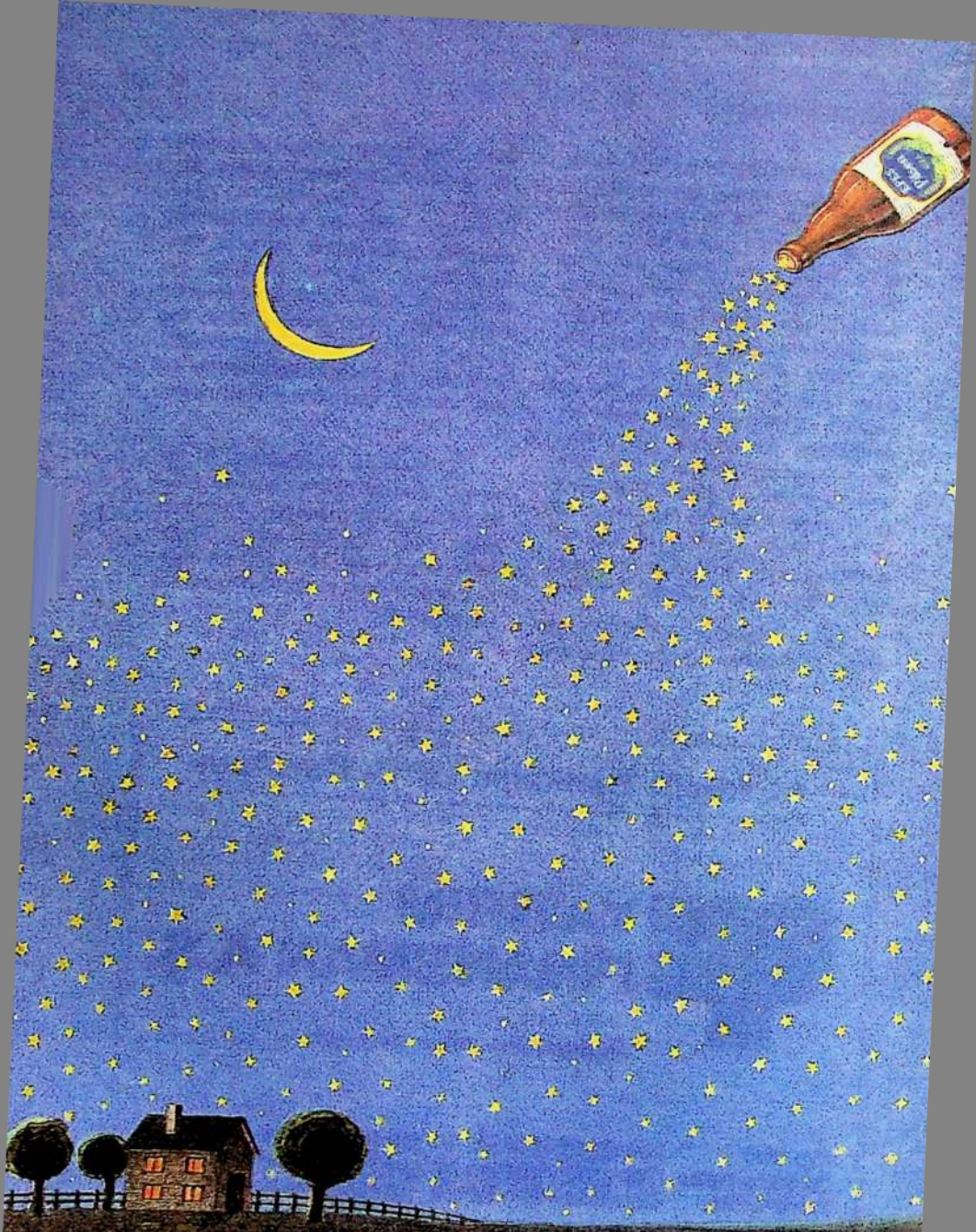
Türkiye'deki özelleştirme de daha çok ideolojik yön ve finansal amaç ön planda gözükmektedir. Türkiye bu güne değin, özelleştirmenin ekonomik ve toplumsal gerekçe ve amaçları doğrultusunda somut bir başarı kazanamamıştır.

13 Büyük Bankanın Ortak Kuruluşu



«Danışmadan Karar Vermeyiniz»

Gn. Md.	Tel: (212) 282 20 10 (10 Hat)	Fax: 282 15 50
Ankara Şube	Tel: (312) 417 30 45 (11 Hat)	Fax: 417 30 52
İzmir Şube	Tel: (232) 441 80 72 (8 Hat)	Fax: 441 80 94



Güzel bir dünyanın içeceği. **EFES Pilsen**

Sermaye Piyasası

Doç. Dr. MEHMET BOLAK

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

Borsada Bahar Havası

Borsada üç ay süren düşüş eğiliminden sonra, Mayıs ayında nihayet yeniden yukarı doğru bir kıpırdanma olmuş, özellikle ayın son haftasındaki hareketlenmeyle, borsa Nisan ayına göre değer kazanmayı başarmıştır.

Ay içinde Türkiye'nin en önemli gündem maddesi yine hükümetin ömrü hakkındaki tartışmalar olmuştur. Muhalefet partilerinin ortak bir dayanışmayla meclise sundukları gensoru önerisi, kabul edileceğine kesin gözüyle bakılırken, Büyük Birlik Partisi'ne mensup milletvekillerinin beklenmedik şekilde koalisyon hükümetine destek vermeleri sonucunda neticesiz kalmıştır. Yapılan oylamanın az farkla da olsa hükümet ortakları lehine sonuçlanmasında, DYP genel başkanı Tansu Çiller'in, parti içindeki muhalif milletvekillerine, çok kısa süre içinde başbakanlığı devralacağına ilişkin verdiği vaatler de etkili olmuştur. Gensoruya ilişkin oylamanın hemen öncesinde, gensorunun kabul edileceği yönündeki beklenti, borsada alımların artmasına ve indeksin yükselmesine sebep olurken, oylama sonrası günlerde hafif çözümler yaşanmıştır. Kanımızca, yatırımcılar mevcut hükümetin kalıcı olmadığını düşünmekte, yaşanılması adeta kaçınılmaz gibi görünen hükümet değişikliğinin bir an önce olmasını beklemektedirler. Bir erken genel seçim kararı alınması ise, piyasa dengelerini bir hayli bozacağından, istenmeyen bir alternatif oluşturmaktadır. Ayın son günlerinde, başbakanlığın Erbakan'dan Çiller'e devri, Büyük Birlik Partisinin de koalisyona katılımıyla yeni bir hükümet kurulması seçeneğinin konuşulmaya başlanması, en azından bir kan değişikliğine imkan vereceği gerekçesiyle olumlu karşılanmış gibi durmaktadır. Öte yandan, Refah Partisi'ni ve Tansu Çiller'i iktidardan uzaklaştıracak yeni oluşumlar hâlâ daha kuvvetli bir ihtimal olarak gözükmemektedir. Mevcut hükümetin ekonomik koşullarda herhangi bir iyileşme sağlayamadığı, dış ticaret açığının hızla arttığı, faizlerin yeniden yükselme sürecine girdiği ve enflasyon oranlarının 3 haneli rakamlara doğru ilerlediği ortadadır. Çok sayıda sivil toplum örgütünün ve medyanın da hükümete karşı açık bir tavır aldığı ortamda, para ve sermaye piyasalarının da huzurlu ve istikrarlı olmalarını beklemek iyimserlikten öteye geçmeyecektir. Tüm toplum gibi, piyasalar da, siyasi görüntünün netleşmesini ve içe sindirilebilir bir hale gelmesini beklemektedirler.

"2 Mayıs 1997 Cuma" günü 1431 puandan kapanan borsa Ulusal-100 indeksi, "30 Mayıs Cuma" günü kapanış fiyatları itibariyle 1595 puana yükselmiş, % 11.46 oranında artış göstermiştir. Çok sayıda firmanın kâr payı dağıtmış olmaları ve hisse fiyatlarının kâr payı kadar düşmüş olmasına karşın yaşanan bu artış, aslında zımni olarak daha da yüksek bir artış bulunduğuna işaret etmektedir. Bununla beraber, diğer bir gözlem de, indeksteki bu artışa rağmen hisselerin önemli bölümünde artış değil, aksine düşüş yaşandığı, nisbeten az sayıdaki hissedeki kayda değer artışları ise indeksi yukarı taşıdığıdır. Özellikle enerji sektörü, mali sektör ve Koç Grubu hisseleri, indeksteki yükselişin lokomotif hisseleri olmuşlardır.

Benzer durum, dergimiz indeksi kapsamındaki hisseler için de geçerlidir. Yine "30 Mayıs 1997 Cuma" günü kapanış fiyatları itibariyle, dergimiz indeksi 468.188,27 puana ulaşır ve önceki aya göre % 11.70 oranında artış gösterirken, indeks kapsamındaki hisselerden sadece 13 tanesi değer kazanmış, buna karşılık 26 tanesi değer kaybetmiş, değeri aynı kalan tek hisse de Gentaş olmuştur. Ancak, Dergimiz indeksi kapsamındaki hisselerin değer kazancı veya kaybının hesaplanmasında da kâr payı dağıtımlarının dikkate alınmadığını belirtmekte yarar vardır. Bununla beraber, bazı hisselerdeki yüksek oranlı değer artışlarının indeksi yukarı taşıdığı, Tablo 1 ve Tablo 2'deki değerlerin gözden geçirilmesiyle de hissedilebilmektedir.

TABLO 1
Mayıs Ayının En Başarılı Hisseleri

Dergi İndeksi Kapsamında	Verim (%)	Diğer	Verim (%)
T. Garanti B.	49.26	Köytaş	51.92
Erdemir	38.18	Kepez El.	50.72
Açelik	37.35	Akbank	46.55
Aktaş	32.26	Aksigorta	37.50
Yapı Kredi B.	23.90	Netaş	26.67
Otosan	21.88	Bosch Fren	25.33
Migros	21.85	Aselsan	17.39
Teletaş	19.05	Ardem	15.22
Çukurova El.	17.14	Eczacı İlaç	13.79

TABLO 2
Mayıs Ayının En Başarısız Hisseleri

Dergi İndeksi Kapsamında	Verim (%)	Diğer	Verim (%)
Güney Bira	-24.18	Yataş	-31.80
Good-Year	-23.85	Birlik Men.	-27.08
Kartonsan	-21.57	Bossa	-21.39
Petrol Ofisi	-19.83	Egeplast	-20.37
Pınar Süt	-16.22	Borusan	-20.00
Hektaş	-15.97	Ege Endüstri	-20.00
Yasaş	-15.48	Konfrt Gıda	-17.50
Döktaş	-15.22	Nergis Hol.	-17.33
T.D. Döküm	-13.88	Metaş	-16.44
Eczacı Yat.	-13.04	Petkim	-16.35

Sermaye Artırımları

Mayıs ayı sermaye artırımların son derece yoğunlaştığı bir ay olmuştur. Şirketlerin büyük bir bölümünün kâr payı dağıtımını bedelsiz hisse şeklinde yapması ve kâr payı dağıtımı için Mayıs oyunun son ay olması, sermaye artırımlarının yoğunlaşmasına neden olmuştur. Ay içinde sermaye artırımını gerçekleştiren 41 şirketin dökümü Tablo 3'de verilmiştir. Tabloda, kâr payı karşılığı verilen bedelsiz hisseler, bedelli artırım başlığı altında gösterilmiştir.

TABLO 3
Mayıs Ayında Sermaye Artırımları
(Milyon TL)

Şirket	Eski Ser.	Bedelli	%	Bedelsiz	%	Yeni Ser.
Akal Tekst.	898.829	674.122	75.00	667.660	-	1.572.951
Aksa	3.338.300	1.669.150	50.00	173.280	20.00	5.675.110
Aksu İplik	866.400	259.920	30.00	583.200	20.00	1.299.600
Alternatif B.	1.620.000	1.036.800	64.00	335.000	36.00	3.240.000
Anadolu Cam	2.389.000	361.000	15.11	456.750	14.02	3.085.000
Anadolu Gıda	228.375	-	-	300.000	200.00	685.125
Anadolu Sig.	1.500.000	1.200.000	80.00	2.025.000	20.00	3.000.000
Arçelik	6.750.000	1.350.000	20.00	960.000	30.00	10.125.000
Ardem	960.000	-290.400	-	435.600	100.00	1.920.000
Aseisan	1.452.000	223.100	20.00	132.900	30.00	2.178.000
Banvit	194.000	54.000	115.00	36.000	68.51	550.000
Borova Yapı	90.000	-	60.00	2.700.000	40.00	180.000
Bossa	1.800.000	200.000	-	-	150.00	4.500.000
Bumerang Y.O.	100.000	-	200.00	230.400	-	300.000
Çemtaş	57.600	9.570.000	-	1.430.000	400.00	288.000
Demirbank	5.500.000	1.825.000	174.00	675.000	26.00	16.500.000
Deva Hol.	1.500.000	600.000	121.67	-	45.00	4.000.000
Finans F.K.	600.000	200.000	100.00	50.000	-	1.200.000
Finans Y.O.	250.000	600.000	80.00	900.000	20.00	500.000
Güneş Sig.	1.000.000	600.000	60.00	900.000	90.00	2.500.000
Halk Sig.	1.600.000	1.050.000	65.63	550.000	34.37	3.200.000
İhlas Hol.	1.872.111	1.026.727	54.84	2.934	0.16	2.901.772
iş Y.O.	825.000	1.175.000	142.42	-	-	2.000.000
İzocam	450.000	-	-	450.000	100.00	900.000
Kartonsan	1.620.000	-	-	405.000	25.00	2.025.000
Kelebek M.	200.000	110.000	55.00	90.000	45.00	400.000
Köytaş	138.173	414.518	300.00	138.173	100.00	690.863
Mardin Çim.	648.000	194.400	30.00	278.640	43.00	1.121.040
Merko	816.000	162.884	19.96	653.116	80.04	1.632.000
Migros	540.000	-	-	405.000	75.00	945.000
Net Tur	275.800	827.400	300.00	-	-	1.103.200
Taç Y. O.	100.000	150.000	150.00	-	-	250.000
Tat Konserve	900.000	900.000	100.00	450.000	50.00	2.250.000
T. D. Döküm	1.500.000	495.000	33.00	505.000	33.67	2.500.000
T. Garanti B.	18.000.000	14.156.000	78.64	7.8444.000	43.58	40.000.000
T.S.K.B. (*)	2.500.000	2.125.000	85.00	375.000	15.00	5.000.000
Ünye Çim.	800.283	352.124	44.00	352.124	44.00	1.504.531
Vakıf Fin. K.	1.200.000	1.731.464	144.29	68.536	5.71	3.000.000
Y. K. Bankası	25.775.600	15.467.760	60.00	18.819.108	73.00	60.066.468
Y. K. Fin. K.	690.000	393.300	57.00	-	-	1.083.300
Y. K. Y. O.	150.000	150.000	100.00	-	-	300.000

(*) Bedelsiz hisselerin dağıtımı henüz yapılmamıştır.

TABLO 4
Mayıs Ayında Kayıtlı Sermaye
Tavanı Artırımları (Milyon TL)

Şirket	Önceki Tavan	Yeni Tavan
Cemtaş	0	3.000.000
Güney Bira	1.000.000	10.000.000
İş Yat. O.	2.000.000	30.000.000
Karsu	500.000	5.000.000
Pınar Et	1.050.000	3.150.000
Pınar Süt	984.150	3.000.000

Mayıs ayında 6 şirketin kayıtlı sermaye tavanı artırımları Sermaye Piyasası Kurulu tarafından onaylanmış olup, bu şirketler eski ve yeni kayıtlı sermaye tavanlarıyla, Tablo 4'de gösterilmişlerdir. Öte yandan, yine Mayıs ayı içinde hisseleri halka arzedilen iki şirket daha olmuş, Meges Boya Sanayi ve Ticaret A.Ş. hisseleri "9 Mayıs 1997 Cuma" gününden itibaren 6.200 TL. baz fiyatla, Boyasan Boya Sanayi A.Ş. de "29 Mayıs 1997 Perşembe" gününden itibaren 11.000 TL. baz fiyatla Borsa Ulusal Pazarında işlem görmeye başlamıştır.

Kâr Payı Dağıtımları

1997 yılı başında İMKB Ulusal-100 indeksini teşkil eden şirketlerin, 1996 yılı kârından ortaklarına dağıtmış veya dağıtacak oldukları kâr payı oranları Tablo 5'de gösterilmiştir. Dergimiz indeksi kapsamında yer almakla birlikte, İMKB Ulusal-100 indeksi kapsamına dahil olmayan 9 şirket de tablonun sonuna ilave edilmiştir. Bilindiği gibi kâr payı dağıtım oranları hisselerin nominal değerlerine oranla ifade edilmektedir. Şirketlerin bazıları kâr paylarını bedelsiz hisse şeklinde dağıtmalarına rağmen, Tablo 5'de nakit ve/veya bedelsiz hisse olarak dağıtılan kâr paylarının toplamına yer verilmiştir.

Bosch Fren, Doğan Holding ve Medya Holding'de kâr payı dağıtım oranları henüz belirlenmemiş olduğundan, basit aritmetik "kâr payı dağılım oranı" 97 şirket için hesaplanmış ve % 158.13 bulunmuştur. Bu oran geçen seneki değer (% 142.89) üzerinde olup, Aktaş, Çukurova Elektrik, Kepez Elektrik ve Usaş gibi aşırı değerler hariç tutulduğunda % 77.15'e gerilemekte, bu haliyle, geçen seneki aşırı değerlerden arındırılmış ortalama (% 78.41) hemen hemen eşit hale gelmektedir. Adı geçen şirketlerin dışında Petkim (% 640), Good-Year (% 500), otosan (% 401.08), Kordsa (% 400), Net Turizm (% 300), Petrol Ofisi (% 272.65) ve Raks Elektronik (% 250) yüksek kâr payı dağıtan diğer şirketler olmuşlardır. Bu arada, bilanço dönemleri farklı olduğu için verileri diğer şirketlerinkilerle karşılaştırılmayan, Genel Kurulları daha geç toplanan kâr payı dağıtım oranları geç belirlenen, Doğan Holding, Medya Holding ve Siemens'in İMKB Ulusal-100 indeksinden çıkarılmalarının yararlı olacağını düşündüğümüzü belirtmekte yarar vardır. Gerçi Siemens'in bilanço dönemi geriye doğru kaymış olduğundan, verilerin gecikmesi durumu söz konusu değildir, ancak, bu şirkette de bilanço dönemlerinde verilerin diğer şirket verileriyle karşılaştırılmaması sorunu bulunmaktadır.

TABLO 5
Dağıtılacak Kâr Payları (%)

Akal Tekstil	100.00	EGS Dış Tic.	50.00	Netaş	(*)
Akbank	120.00	Enka Hol.	40.00	Net Ho.	20.00
Akçansa	40.00	Erbosan	60.94	Net Turizm	300.00
Akın Tekstil	(*)	Erciyas Bira	50.00	Otosan (**)	401.08
Aksigorta	13.50	Erdemir (**)	45.37	Petkim	640.00
Aksu İplik	55.00	Gediz İplik	100.00	Petrol Of. (**)	272.65
Aktaş (**)	1.100.00	Gentaş (**)	(*)	Pınar Süt (**)	56.00
Altinyıldız	100.00	Good-Year (**)	500.00	Raks Elek.	250.00
Ana. Bira	20.00	Gübre Fab. (**)	40.00	Sarkuysan (**)	90.00
Ana. Cam (**)	29.00	Güneş Sig.	100.00	Sifaş	15.00
Ana. Sig.	80.00	Hektaş (**)	75.09	Teletaş (**)	30.00
Arçelik (**)	50.00	Hürriyet G.	100.00	Tire Kutsan	45.00
Ardem	75.00	İhlas Hol.	54.84	Tof. Oto Fab.	19.06
Aselsan	40.00	İntema	(*)	Trakya Cam	20.00
Aygaz	100.00	İzdaş (**)	(*)	Turcas	90.00
Batıçim	62.00	Kartonsan (**)	120.00	Tüpraş	Zarar
Bağfaş (**)	170.00	Kav (**)	22.40	T. Garanti B. (**)	78.64
Beko	75.00	Kent Gıda	80.00	T. İş B. C.	40.05
Birlik Men.	25.80	Kepez El.	931.00	T.Şişe Cam (**)	50.00
Bolu Çim. (**)	41.65	Kerevitaş	(*)	T.H.Y.	(*)
Borusan	50.00	Koç Hol. (**)	15.00	Usaş	5.164.80
Borsch Fren	GKY	Koç Yat.	15.00	Ünye Çim.	65.94
Bossa	27.00	Konfrut Gıda	100.00	Vakıf F.K.	85.00
Çelik Hal. (**)	48.50	Konya Çim. (**)	60.00	Yasaş (**)	232.00
Çemtaş	(*)	Kordsa (**)	400.00	Yataş	100.00
Çukurova El. (**)	967.65	Köytaş	110.00	Yapı Kredi B. (**)	60.00
Dardanel	(*)	Kütahya Por.	(*)	ORTALAMA	158.13
Demirbank	157.00	Makina Tak. (**)	25.00	Brisa	322.00
Deva Hol.	25.00	Mardin Çim.	50.91	Çimsa	39.00
Doğan Hol.	GKY	Maret	75.00	Döktaş	50.00
Ecz. İlaç	(*)	Medya Hol.	GKY	Ege Gübre	28.00
Ecz. Yapı	(*)	Marmaris M.O.	20.00	Güney Bira	55.00
Ecz. Yat. (**)	(*)	MerkoGıda	19.96	İzocam	20.00
Ege Bira (**)	35.00	Metaş	Zarar	Mudurnu	(*)
Ege Endüstri	75.00	Migros (**)	50.00	Olmuksa	(*)
Ege Plast	150.00	Mutlu Akü	(*)	T. D. Döküm	50.00
Ege Seramik	21.00	Nergis Nol.	50.00		

(*) Dağıtmıyor

(**) Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi İndeksi Kapsamındaki Hisseler

GKY: Genel Kurulları Yapılmamıştır.

TABLE 6
Kâr Paylarının Dağılımı

ŞİRKET SAYISI

Kâr Payı Oranı (%)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
0	7	8	4	4	1	3	5
1-29	11	13	12	10	13	7	6
30-49	5	4	9	1	2	7	7
50-74	10	6	5	8	5	6	9
75-99	3	5	4	5	5	3	3
100-199	3	2	6	8	9	13	2
200	1	2	-	4	5	1	8
Medyan Oran	33.80	25.00	33.75	60.00	60.11	61.25	50.00
Aritmetik Ort.	46.04	52.24	43.42	76.13	92.60	69.78	140.73
Tartılı Ort.	36.53	39.79	39.06	56.11	49.07	48.15	70.98

Tablo 6'da her sene yapıldığı gibi, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi İndeksi kapsamındaki hisselerle ilgili kâr payı dağılımları verilmiştir. Bu sene hem kâr payı dağıtmayan şirket sayısı artış göstermiş, hem de % 200'ün üzerinde kâr payı dağıtan şirket sayısı bugüne kadarki en yüksek düzeyine ulaşmıştır. En çok şirketin toplandığı dilim ise, ortadaki, % 50-74 dilimi olmuştur. Sıralamadaki 20. ve 21. Şirketin kâr payı dağıtım oranlarının ortalaması şeklinde hesaplanan medyan oran, son 4 yılın en düşük değerini alırken, ortalama oranlarda oldukça yüksek değerlere ulaşılmıştır. Aritmetik ortalama kâr payı dağıtım oranı % 140.73 ile, borsanın başlangıcından bu yana gözlenen en yüksek oran olurken, yüksek oranda kâr payı dağıtan şirket sayısının artmış olması bunun en önemli sebebi olmuştur. Tablonun en altında yer alan tartılı ortalamasının hesabında, tartı olarak, şirketlerin 1996 yılı sonu ödenmiş sermayeleri kullanılmıştır. Bu şekilde hesaplanan tartılı ortalama, tablodaki en yüksek değerini alırken, borsanın faaliyete başladığı 1986 yılından beri bu değer in üzerine sadece 1988 yılında çıkılabilmıştır (% 71.80). Dolayısıyla 1996 yılı kârlarından yapılan dağıtımların hayli tatminkar düzeyde olduğu söylenebilmektedir.

Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi Hisse Senedi Fiyat İndeksi
(Ocak 1974 = 100)

Aylar	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ocak	714.75	6793.38	8224.39	12953.90	10382.15	46499.72	66641.02	121282.26	482009.45
Şubat	822.11	7402.13	10950.59	9572.27	14056.56	43685.74	72135.19	148672.55	481567.26
Mart	923.62	6957.24	9793.56	11006.98	13455.69	36336.97	94874.84	178248.67	449760.66
Nisan	1009.89	7054.56	8814.38	10128.12	20399.46	37260.41	109201.43	174945.81	419157.76
Mayıs	1334.72	8438.48	7932.99	9067.92	21856.16	40688.45	112502.77	166514.22	468188.27
Haziran	1745.24	7573.16	8275.36	12297.79	26303.88	52300.27	116528.07	193595.07	
Temmuz	1554.78	10664.47	7533.47	11754.44	24501.68	59216.98	128087.60	176955.20	
Ağustos	1716.64	10166.14	7950.10	11314.53	27193.90	69147.24	110555.47	183969.42	
Eylül	2673.32	10907.66	6913.80	10310.15	33729.97	68630.14	98538.52	207830.76	
Ekim	3486.07	10596.87	6835.47	9077.97	34444.97	66413.15	114393.38	238854.42	
Kasım	3241.70	6955.17	10214.39	9344.20	44519.48	74373.54	96196.98	267385.51	
Aralık	4940.99	6750.24	11048.39	9744.28	51099.56	71525.29	96450.06	277923.68	

Sıra No.	Kuruluşun Adı	Kayıtlı Sermaye (Milyon TL)	Çıkarılmış (Ödenmiş) Sermaye (Milyon TL)	Takvim Yılı Kârı (Net)			Dağıtılan Kâr Payı (%)			Piyasa Fiyatı (TL)			
				1994 (Milyon TL)	1995 (Milyon TL)	1996 (Milyon TL)	1994 (Net)	1995 (Net)	1996 (Net)	Mayıs 1996	Mart 1997	Nisan 1997	Mayıs 1997
1	AKTAS	-	250 000	-	929 662	3 231 855	-	-	1 100 00	265 000	162 500	155 000	205 000
2	ANADOLU ÇAM	8 000 000	3 085 000	161 647	153 595	328 300	60	39	29 00	2 025	2 750	2 300	1 750
3	ARÇELİK	30 000 000	10 125 000	1 107 368	3 010 177	8 705 597	26	35	50 00	6 300	16 250	17 000	15 750
4	BAĞFAS	2 000 000	200 000	445 728	300 947	667 192	120	100	170 00	18 750	30 500	29 000	29 500
5	BOLU ÇİMENTO	6 000 000	2 489 190 711	201 300	554 630	1 222 117	27 80	31 44	41 65	2 950	4 400	4 900	4 750
6	BRISA	1 063 125	1 063 125	750 626	2 469 222	6 229 680	33	110	322 03	27 000	62 000	52 000	50 000
7	CELİK HATLARI	1 000 000	539 000	39 071	108 668	349 676	20 30	27	48 50	4 750	8 700	5 100	8 000
8	ÇİMSA	1 404 000	1 404 000	614 748	670 379	1 138 237	740	115	39 00	38 000	20 250	18 750	17 750
9	ÇUKUROVA ELEKTRİK	-	500 000	8 736	539 409	5 446 640	10	130	967 65	52 000	197 500	175 000	205 000
10	DOKTAS	1 000 000	480 000	221 282	273 144	278 166	60	62 50	50 00	5 900	10 250	23 000	19 500
11	EGZACIBAŞI YATIRIMI	3 000 000	400 000	90 339	132 597	313 660	50	-	-	9 300	13 000	11 500	10 000
12	EGE BİRACILIK	3 150 000	2 128 291 2	1 149 526	1 217 144	1 056 326	100	-	35 00	33 000	33 000	39 500	37 000
13	EGE GÜBRE	500 000	216 000	125 783	97 480	71 402	200	37	28 00	4 300	7 600	6 400	5 700
14	EREĞLİ DEMİR ÇELİK	20 000 000	8 336 000	2 234 869	8 786 278	6 109 443	24 66	65 26	45 37	8 500	16 750	13 750	19 000
15	GENTAS	600 000	448 280	-	257 981	539 035	-	-	-	24 000	9 000	8 500	8 500
16	GOOD YEAR	1 500 000	534 125	795 566	1 855 422	3 722 772	125	300	500 00	4 600	80 000	65 000	49 500
17	GÜBRE FABRİKALARI	2 500 000	576 000	250 101	114 913	503 705	20	10	40 00	17 000	14 750	11 000	9 700
19	GÜNEY BİRA	1 000 000	844 074	260 492	434 383	600 596	85	60	55 00	3 850	9 500	9 100	6 900
19	HEKTAS	2 000 000	928 000	14 610	493 190	790 276	5 23	89 23	75 09	1 450	6 800	5 700	4 800
20	İZMİR DEMİR ÇELİK	10 000 000	8 300 000	280 445	54 452	247 950	10 50	-	-	6 300	2 150	1 750	1 625
21	İZOCAM	4 000 000	900 000	156 338	220 972	420 809	50	40	20 00	6 600	11 750	9 700	4 300
22	KARTONSAN	2 700 000	2 025 000	673 242	2 030 810	2 739 522	120	130	120 00	30 000	11 750	12 750	8 000
23	KAV	3 000 000	2 340 000	149 850	151 776	733 144	130	65	22 40	16 750	4 750	4 000	3 650
24	KOÇ HOLDİNG	16 000 000	10 000 000	3 294 193	3 702 432	6 676 664	65	15	15 00	11 000	32 500	27 000	30 000
25	KONYA ÇİMENTO	-	408 120	-	120 783	467 258	-	-	-	10 500	17 000	15 000	13 750
26	KORDSA	10 000 000	425 250	436 633	1 259 441	2 888 202	100	140	400 00	1 225	54 000	52 000	46 000
27	MAKİNA TAKIMI	3 500 000	821 427 75	18 734	50 016	242 291	2	6	25 00	6 500	2 700	2 175	2 025
28	MİGROS	1 000 000	945 000	395 144	716 101	1 345 346	220	40	50 00	59 000	130 000	135 000	94 000
29	MAJURNU TAV	-	300 000	-	224 902	250 539	-	-	-	9 000	10 100	8 500	8 600
30	OLMUKSA	2 000 000	1 270 500	225 547	587 737	26 038	45	110	-	25 250	4 700	4 200	4 100
31	OTOĞAN	2 500 000	1 320 000	397 840	2 607 218	9 532 194	25	100	401 08	20 750	73 000	64 000	78 000
32	PETROL OFİSİ	20 000 000	7 000 000	2 924 574	4 027 689	10 575 635	93 18	144 34	272 65	6 700	71 000	29 000	23 250
33	PINAR SUT	984 150	984 150	9 367	105 016	688 452	10	120	56 00	11 500	8 900	7 400	6 200
34	SARKIYSAN	10 000 000	1 134 000	573 334	687 118	1 621 319	150	100	90 00	25 500	13 600	13 600	13 750
35	TELETAS	10 000 000	1 000 000	(44 928)	552 445	1 705 621	6 5	25	50 00	5 400	17 750	15 750	18 750
36	TURK DEMİR DOKUMI	3 600 000	2 500 000	55 742	371 859	988 314	6 5	25	50 00	23 500	13 750	12 250	6 500
37	T. GARANTİ BANKASI	-	40 000 000	-	9 029 604	1 973 440	-	-	78 64	4 050	8 600	7 700	5 700
38	TURKİYE İŞİ VE CAMI	50 000 000	5 600 000	427 966	1 312 990	3 130 151	17	50	50 00	5 200	18 000	14 750	14 500
39	YAPI KREDİ B.	-	60 066 468	2 869 293	16 225 432	22 724 428	60	20	60 00	1 900	5 600	5 700	3 350
40	YASAŞ	972 000	324 000	215 515	66 692	895 960	200	17	232 00	6 100	18 500	21 100	17 750

Görüşler

Yrd. Doç. Dr. EMRE ALKİN

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Araştırma Görevlisi

Doğal veya İnsan Eliyle Oluşan Felaketlerde, Reasürans Şirketlerinin Yüklenecekleri Risklerin Tahlili ve Sigorta Şirketlerinin Yükümlülükleri

Herhangi bir nedenden dolayı ortaya çıkabilecek büyük hacimdeki zararları (ki bunlara sigortacılıkta kümül zarar denir) sigorta şirketlerinin tek başlarına tazmin etmeleri güç olmaktadır. Dolayısıyla riskin bir kısmını üzerlerinde tutmakta, kalan kısmını da reasürörlere devretmektedirler. Bu olgunun önemi, özellikle 1990'ların başından beri mevsim normallerinin dışında seyreden hava şartları, deprem, sel baskını, kasırga vs. gibi doğal afetler ve insan eliyle ortaya çıkan (terör, yangın vs.) diğer felaketlerin artmasıyla daha da belirginleşmiştir.

1980'ler bitene kadar dünya sigortacılık piyasası 1 milyar Dolarlık bir kümül zararı tahmin bile edemezken, 1989 yılından günümüze kadar

yaşanan 8 adet büyük felaketin herbirinin yarattığı zarar 1 milyar Doları aşmıştır. 1996 yılında ortaya çıkan felaketlerin sigortacılık sektörüne faturası 9 milyar Dolar olmuştur. Bu yine de 1992'deki Andrew Kasırgasıyla beraber diğer felaketlerin yarattığı 24 milyar Dolarlık zararın yanında küçük bir rakamdır.⁽¹⁾

Dolayısı ile beklenenden daha fazla ortaya çıkan zararlarda (ki buna İngilizce olarak "excess of loss" veya kısaca *CatXL* denmektedir) reasürörler devreye sokulmaktadır.⁽²⁾

Tabii bu durumda bir kaç sorun ortaya çıkmaktadır:

1. Sigorta ettirilen konunun ikamet ettiği bölgeye yabancı olan re-

asürörün alacağı riskin detayları hakkında doğru bilgiyi nasıl elde edeceği

2. Değişik coğrafi bölgelere, değişik poliçe ve primler uygulanıp uygulanamayacağı

3. Risklerin ratingi, poliçelendirilmesi ve primlerin belirlenmesinin reasürans şirketleri ve sigorta şirketlerinin ortak çalışması sonucu yapılıp yapılamayacağı

4. *CatXL* poliçelerini hazırlamak için gerekli datanın toplanmasında reasürörlerin sigorta şirketlerine eğitim vermesinin gerekliliği

5. Sigorta şirketlerinin yukarıda belirtilenlerin ışığında modern teknoloji kulunmalarının gerekip gerekmediği

Çalışmanın içinde yukarıdaki sorulara cevap aranmaya çalışılacaktır.

CatXL'in Tanımlanması ve Yararları

CatXL tretesi⁽³⁾ reasüre edilmiş olan sigortalıyı olası herhangi bir olaydan dolayı ortaya çıkacak kümül bir zarardan korumak amacıyla yapılmaktadır.

Bu tip zararlar herhangi bir sigorta şirketinin yıl içinde beklediğinden daha büyük olmaktadır.

Bu nedenle, mülkiyetle ilgili *CatXL* ürünü büyük miktarda zarar bazında hazırlanmaktadır. Primi, kendi payını aldıktan sonra devreden sigorta şirketleri (konservasyon ya da tenzili muafiyet) riskin geri kalan kısmını ki buna maksimum zarar da de-

nebilir), *CatXL* tretesi ile reasüröre göndermektedir.

CatXL'in maliyeti, diğer bir deyişle fiyatı "rate-on-line" veya ROL şeklinde adlandırılır. Basitçe ROL, *CatXL* teminatı bünyesinde prim rasyosu anlamına gelmektedir.

Örnek.⁽⁴⁾

Yurtsathına yayılmış ve sigorta portföyünü mülk sahiplerinden oluşturmuş olan bir Amerikan sigorta şirketi, tek bir olayda 50 milyon Dolar hasara uğrayacağını tahmin etmektedir. *CatXL* reasürör poliçesinin hazırlayıcıları 50 milyon Doların üstündeki zararlara teminat vermeye hazır olacaklardır. Reasürör programı 200 milyon Dolarlık bir limit koymuştur. Teminat reasürörün 50 milyon Doları aşan zararlar için her 1 Dolar zararın 95 sentini ödeyecek şekilde ayarlanmaktadır.

Sigortacının beyan edeceği bir 250 milyon Dolarlık *CatXL* zararı şu parçalara bölünebilir.

Sigortacı: 50 milyon Doları konserve etmektedir. (yani kendi bünyesinde tutmaktadır.)

Reasürör: 200 milyonun 190 milyonunu öder.

Sigortacı: 200 milyonun 10 milyonunu üstünde tutar

Sigortacının brüt zararı= 250 milyon Dolar

Sigortacının net zararı= 60 milyon Dolar

Bu nedenle, reasürör sigortacıyı 190 milyon Dolar rahatlatır. (reasürör maliyeti ve ikame priminden önce)

Bahsedildiği gibi, sigortacının reasürör brokeri bu programı bir seri dilimler halinde hazırlayacak ve her dilim onaylanacaktır. Bazen reasürörün iştirak oranı her dilimde aynı kalmaktadır. Bu örnekte % 95'tir.

Tablo 1:
CatXL Programının Ana Hatları
(Milyon Dolar)

DİLİM	Sigortacının Payı	Reasürörün Payı
	50	—
35 üzeri 50	1.75	33.25
40 üzeri 85	2.00	38.00
50 üzeri 125	2.50	47.50
75 üzeri 175	3.75	71.25
Toplam	60	190

CatXL İhtiyacını Tayin Etmek

Felaketlerden doğan zararları mali açıdan tazmin etmek, 1990'dan beri oluşan doğal felaketlerin yolaçtığı krizlerden beri (Batı Avrupa, Florida'daki fırtına ve kasırgalar, Northridge ve California depremleri, vs.) önemli bir yer kazanmaya başladı. Sayısal ölçümler ile CatXL teminatlarını tespit etmek bir çok sigorta şirketi için önemli olsada hâlâ afaki bir tekniktir.

Birçok sigorta şirketi, reasürörlere devredecekleri meblayı birçok karışık ve emin olmayan yollar ile tayin etmektedirler. Sigortacı kendi payını geçmiş dönem zararlarına göre veya rakiplerinin verdiği teminatlara göre yapabilir. Bazen, prime bağlı düzenlenen teminat düzeyi o ülkenin Sigorta Kurulu tarafından belirlenmektedir.

Fakat bazı yaşanmış olaylar, reasürörlerin sigortacıları daha bilimsel araştırmalar yapmaları için baskı yapmasına yol açmıştır. (ABD ve Avrupa'da ki felaketler gibi)

1980'lerin sonunda yaşanan yüksek ve ciddi hasarlar, 1990 başlarında prim devreden şirketleri daha iyi data toplamaya teşvik etmiştir. Sonuç olarak, primlerini devreden sigorta şirketleri günümüzde reasürörleri devrettikleri portföyler hakkında daha fazla bilgiye sahiptirler.

Yeni bir tretenin görüşmesi sırasında reasürörler şu bilgileri rutin olarak istemektedirler:

1. Son 10 senede yaşanan hasarlar. (brüt ve net bazda)

2. Planlanan prim büyümesi.

3. Poliçe teminatları, indirimler, yer ve faaliyet kollarına göre prim dağılımı vs.

4. Bölgelere göre tahmini hasar ve çevre kirlenmesi rakamları.

CatXL Zararlarını Tahmin Etmeye Yarayan Faktörler

Her sigorta şirketinin CatXL zarar potansiyeli farklıdır ve bu bazı faktörlere bağlıdır. Sadece, teminatlar, inşaat sınıflamaları ve coğrafi bölge gibi faktörler ele alındığı zaman ortaya şu sonuçlar çıkmaktadır.

Coğrafi bölge son derece önemlidir, çünkü doğal felaketler bunlara bağlıdır. Örneğin, birçok bölgeye yayılmış bir şirket daha çok risk taşımaktadır. Coğrafi konsantrasyonun göz önüne alınması ve poliçede belirlenmesi, potansiyel zararların belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Böylece her poliçeye aynı oranlar uygulanmayacak, felaket olasılığına göre treteler hazırlanacaktır.

Örnek. ⁽⁵⁾

CatXL teminatının gerçek değerinin bulunması için hasar ihtimallerinin sigortacı tarafından iyice değerlendirilmesi gerekmektedir. Orta ve büyük ölçekteki firmalar bunu yapabilmekte ve bu bilgileri coğrafi bölgelere indirgeyebilmektedirler. Bundan sonraki adım her bir bölge için bir Probable Maximum Loss (muhtemel maksimum zarar) yani PML'i bulmaktır. Aşağıdaki sanal örnekte, Australia Sigorta Şirketi 250 yıllık bir döneme ait Avustralya'nın coğrafi bölgelerine uygulanan PML'i bulmuştur.

Yukarıda kullanılan PML oranları herkes tarafından kabul görmemiştir. PML göstergeleri primleri devreden sigorta şirketleri tarafından, yabancı danışmalarla işbirliği ile hazırlanmaktadır. Örneğin, Brisbane için Avustralyalı ve İngiliz sigortacılar anlaşmazlığa düşmüşlerdir. (% 1 eksik veya fazla diye) Gerçek PML göstergesini ve

CatXL teminatını belirlemede nihai karar, son derece bilimsel metodlarla elde edilmiş rakamlar ve enformasyon sayesinde verilmektedir.

Diğer önemli faktörler ise, benzer olaylarda verilen teminatlar, finansal kuvvet ve kârlılık, sermayedarların beklentileri ve reasürör maliyetleridir. Şirketin büyüme beklentileri ve hedefleri veya bazı bölgelerdeki işletme yoğunluğu, yukarıdakileri bir ölçüde etkileyebilir.

Hasar Tahminlerini Rakamsallaştırma Modelleri

Hasar tahmini sadece PML veya önceki dönemlerin zarar oranları gibi tek bir endikatöre bırakılmamalıdır. Bir sigorta şirketi bütün değişik olasılıkları hesaplamak zorundadır.

Birincil şirketler,⁽⁶⁾ etkisi tesbit edilmiş, değişik olasılıkları içinde bulunduran bir mülkiyet potföyü CatXL modeli geliştirmelidirler. Model, ilk etapta yıllık toplam hasarı tahmin etmeye yarayacak, sonraları ise maliyet etkinliği ve reasürör kadastrof (felaket) programına intibak edecektir.

Tablo 2:
Bir sanal Avustralya şirketi tarafından öngörülen, coğrafi bölgeler göre CatXL

Bölgeler	Toplam Hasar Tah. (milyon Dolar)	PML (%)	CatXL Teminatı (Milyon Dolar)
Gold coast, Brisbane, Sunshine coast	2.294	5	115
Darwin	45	20	9
Perth	1.261	3.5	44
Adelaide	898	4	36
Melbourne	2.997	2	60
Sydney	2.916	2	58

Örneksel Çalışmalar

Araştırmacılar, felaketlerden doğan zararların frekans ve ciddilik derecelerini en sağlıklı olarak Poisson/Pareto ve Poisson/Log Kombinasyonlarının anlattığı üzerinde hemfikirlerdir.

Felaketlerin bütün seneler için ortalama 10 milyon Dolara mal olduğunu varsayalım. Bu minimum değer, Pareto dağılımı için ölçüsel parametreler ve yıllık frekansı (0.5) vermektedir ki bu Poisson dağılımının ortalaması anlamına da gelmektedir. Pareto parametresinin tayini daha önceki dönemlere ait tarihsel verilerden yararlanılarak yapılmaktadır.

40 yılda bir ortaya çıkacak bir olayın maliyetini 90 milyon Dolar olarak belirleyelim. Böylecek yıllık felaket zararlarının olasılığı 90 milyon Doların altına % 97.5 olarak düşmektedir. Bu ek bilgiler şekilsel parametrenin belirlenmesine yetmektedir.

$$s = \ln(0.5/0.025) / 7 \ln(90/10) = 1.3634$$

Bu formülü kullanarak, bir toplam hasar dağılımı tablosu elde edilmekte, ve buradan reasürans programının etkinliği daha iyi test edilebilmektedir.

Örnek.⁽⁷⁾

Reasüransın üç dilimde gerçekleştiğini varsayalım:

- L1: 30 Milyon Sterlin üzeri 20 milyon sterlin % 16 ROL
 L2: 50 Milyon üzeri 50 milyon % 7 ROL
 L3: 80 Milyon üzeri 100 milyon % 3 ROL

Toplam teminat: 160 Milyon üzeri 20 milyon sterlin

Toplam maliyet: 10.7 milyon sterlin

Tablo 3.
Tahmini hasarın reasüröre transferi.

Olasılık %	Brut EP ⁽⁶⁾ milyon Sterlin	Net EP milyon Sterlin
10	0.0	10.7
30	0.0	10.7
40	0.0	10.7
60	0.0	10.7
65	11.2	21.9
70	13.0	23.7
75	15.9	26.6
80	20.8	30.5
85	27.6	32.5
90	33.0	38.9
95	62.6	47.1
96	73.3	50.0
97	90.9	53.8
98	120.0	58.1
99	190.1	73.1
99.5	289.7	144.5

Günümüzde bu tip konularda danışmanlık hizmeti veren az sayıdaki kuruluşlar ve gruplar (örneğin EQE-CAT ve RMS) felaket modelleri sunmakta, senaryolar yapmakta ve bu modeller muhtemel zararların dağılımını hesaplamada yardımcı olmaktadır.

İleri derecede sofistike felaket modelleri hazırlayan bilgisayar bazlı araştırmalara, CatXL risklerinin tayini için çok ihtiyaç duyulmaktadır.

Birincil sigortacılar günümüzde, portföy risklerini kantitatif bir şekilde hesaplamakta ve risk transferi metodlarını optimize etmek amacı ile modeller yaratmaktadır. Reasürörler de benzer modeller yaratmakta ve kümül zararların kontrolünü sağlamaktadır. Bilgisayar modelleri artan bir hızla, CatXL poliçelerinin ratinglemelerinde

ve fiyatlarını hesaplamada kullanılmakta ve bu amaçla primleri devreden sigorta şirketleri, tarihsel data bankaları oluşturmaya başlamaktadırlar.

Model Kurmak

Bilgisayarlarla hazırlanmış felaket modellerinin özelliği, bu modellerin "olasılık halleri" üzerine kurulmasıdır. Ne kadar çok zarar/kayıp senaryosu bilgisayarla girilirse ve ağırlıklı yıllık olasılıklar modele sokulursa, sistem o kadar gerçeğe yakın parametreler çıkaracaktır.

Birincil sigortacı, kendine ait bir grafikli "software" hazırlayıp, aşağıdaki konularda "underwriting"ini yani sigorta teminatlarını düzenlemek isteyebilir.

1. Toplam tahmini portföy riski, tahmini tehlike veya bölge riski bir anahtar olabilir. Bununla birlikte, herhangi bir işletme branşı, birimi, şubesi vs. gibi öğelere göz önüne alınabilir.

2. Tahmini hasarlarda alternatif "underwriting" metodlarının etkisi, başka bir değişken olarak ele alınabilir. Örneğin, kasırga veya deprem bölgesinden 10 kilometre uzakta olan bir bölgeye % 40 prim tenzilatı uygulamak vs.

Bir reasürans şirketi ancak aşağıdaki bilgileri elde ettiğinde böyle bir CatXL programına dahil olmaktadır.

* Daha evvel belirlenmiş herhangi bir zarar oranından daha fazla zarar çıkma olasılığı

* Kapasite dağılım kararlarının, reasürans şirketinin portföyü ve prim-

leri devreden sigorta şirketleri bakımından risk/getiri oranlarını hesaplayarak alınmış olması.

Son olarak, hasarların ratingi için, sigorta şirketleri "çevresel database" yaratmalıdır. Bu database, mükhlerin yaşını, tipini, inşaat standartlarını, satış değerlerini ve ikame maliyetlerini göstermelidir. Tecrübe edilmiş birçok olgu, birincil sigorta şirketlerinin risk seçiminde, çok sayıda ve derin datalar içeren programları tercih ettiği görülmektedir. Çünkü, risk seçimi gelişirken, sigorta şirketleri teknik kârlarını (diğer bir deyişle mali kârlar haricinde elde ettikleri faaliyet kârlarını) arttırabilmektedirler.

Bu bir anlamda Türkiye gibi sigortacılık piyasasında agresif fiyat rekabeti yaşayan ve bu nedenle teknik kârlılıkları serbest düşüşe geçen ülkelerde olumlu bir yaklaşım olarak kabul edilecektir. Teknik kârlılıkları düşen sigorta şirketleri doğal olarak, mali gelir peşinde koştuklarından kamuoyu ve sermaye piyasaları sigorta sektörüne önyargılı yaklaşmaktadır. Bu uygulamaların sadece felaketler ve felaketzedeler için değil, bütün sigorta branşlarında uygulanmaya başlanması ile, topladığı primleri hisse senedi ve kamu kağıtlarına yatırıp mali kârlar elde eden fakat zarar tazmininde zorluk çıkaran sigortacı imajı da kaybolacaktır.

Dipnotları

1) Sigma Publications. Swiss Reinsuranc Company 2/1996 SF 3-4-5- Zurich.

2) Booth Garry "Managing Catastrophe Risk" FT Financial Publishing, 1997, London sf. 1-2.

3) Trete, reasürönün otomatik olarak belirli bir sorumluluğu kabul ettiği reasürans anlaşması anlamına gelmektedir. (yazarın notu).

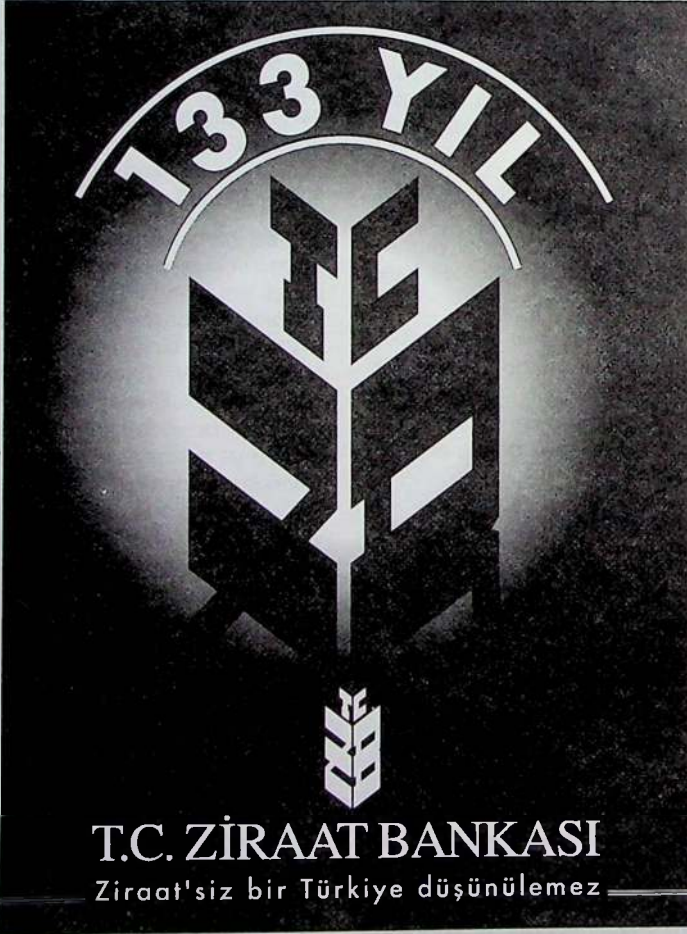
4) Booth Garry, a.g.e., sf. 31, 32.

5) Booth Garry, a.g.e., sf. 33.

6) Birincil Şirketler, primlerini reasürans şirketlerine devreden sigorta şirketleri anlamında kullanılmıştır. (yazarın notu)

7) Booth Garry, a.g.e., sf. 35.

8) EP'nin geometrik ve cebirsel olarak anlamı, toplam hasar miktarına göre yıllık olasılık fazlasıdır ki, bu aynı zamanda yıllık bazda beklenen özel hasarları temsil etmektedir. (yazarın notu)



Ayın Ekonomik Olayları

Dr. YILDIRIM KILKIŞ

Politika Huzur Bozuyor

Ekonomik olaylar sütununda mecburen politik olaylara yer veriyoruz. Çünkü politik olaylar ekonomiyi etkiliyor, daha önemlisi politik olaylar artık ülkemizdeki huzuru ve güveni de olumsuz şekilde etkilemeye başladı.

Her politik partinin ana amacı, hiç şüphesiz iktidar olmaktır. İktidarı elde eden her parti, öncelikle halkın huzurunu ve güvenini sağlamak, ülkenin sosyal ve ekonomik sorunlarını çözmek ve geliştirmekle yükümlüdür. Bu sorumluluk, aynı zamanda adaleti kusursuz olarak sağlamayı, ülke dışı ilişkileri iyileştirmeyide kapsar.

Ancak, son seçimden hükümet olarak iktidara kavuşan Refahiyol koalisyonu, bir hükümetten beklenenlerin tersi olan bir durum yaratmaya adeta özen gösteriyor. Halkımızın hemen hemen hepsinin dini İslam olmasına rağmen, hükümetin büyük ortağı hiç gereksiz yere, toplumu din açısından ikiye bölecek, uygulamalara, beyanlara, şirretliklere başladı.

Bütçe sorunları, açıkları varmış, vatandaşlar arasında gelir uçurumu büyümüş, eğitim ve sağlık sorunları çözümlenememiş, ülkemizin dış imajı bozuluyormuş, dış ticaret dengesi aleyhimize dönmüş İlimin umurunda. Ülkemizin bütün yaşamı sanki "din"e endekslenmiştir.

Çok büyük fedakarlıklarla kurulan Cumhuriyetimizin temel ilkelerini bozacak, çağdaş bir ülke olmamızı önleyecek, hatta gelişen demokrasimizi tehlikeye düşürecek davranışlar bu ülke halkının en az % 80'ini rahatsız etmektedir. Bütün bu olaylar, ülkemizde birçok sivil toplum örgütünü harekete ve birleşmeye zorlamıştır. Bu örgütlerin başlıcaları olan TÜRK-İŞ, DiSK, TOBB, TİSK ve TESK 20

Mayıs günü Ankara'da toplanarak, Refahiyol hükümetinin biran önce bitmesi görüşünün benimsemişlerdir. Bu görüşe TÜSİAD'da katılmıştır. Diğer taraftan Yargıtay Cumhuriyet Başsavcısı, Anayasaya aykırı eylemleri nedeni ile Refah partisinin temelli kapatılması istemi ile Anayasa Mahkemesine başvurmuştur.

Refahiyol hükümetinin Mayıs ayı sonunda erken seçim kararı aldığı ve seçimin 1997 sonlarında veya 1998 başlarında yapılmasının planlandığı anlaşılmaktadır.

Yukarıda açıklanan ortam içinde 1997 Mayıs dönemindeki ekonomik manzara şöyle açıklanabilir:

İç ve Dış Borçlar

İç borç stoğunun 1997 Mart ayı sonu itibarıyla 3.8 katrilyon lira olduğu ve yılbaşına göre %21.8 arttığı Hazine Müsteşarlığı tarafından açıklanmıştır. Hükümetin iç borçlanma vadesinin uzattığı şeklindeki yorumunun aslında iç borçların geri ödemesinin 1998'e taşınması olduğu anlaşılmaktadır. Hazinesinin 1 Mayıs'ta yaptığı tahvil ihracında 10 trilyon liralık, 12 Mayıs'taki tahvil ihalesinde 55.2 trilyon liralık satış yapılmış, ancak bu son ihalede faizin % 29.95'e yükseldiği görülmüştür.

Dış borçlara gelince, 1998'de 12 milyar dolar dış borç ödenmesi gerekmektedir. Mayısın ilk iki haftasında 302.8 milyon dolar dış borç ödenmiştir. 13 Aralık 1996'da 18 milyar doları aşan Merkez Bankası rezervleri 2 Mayıs'ta 15.4 milyar dolara inmiştir. Bu durumun muhtemelen dış borç ödemeleri sonucu olduğu tahmin edilebilir.

Bütçe ve Cari İşlemler Açıkları

Bütçenin denk olduğunu Ocak - Şubat aylarında açıkça beyan eden Başbakan Erbakan, Mart ve Nisan aylarında bütçe açığının varlığını beyan ederek yeni bir program hazırlandığını açıklamıştır. Diğer bir açık olayı, cari işlemlerle ilgilidir. 1995 Ocak-Kasım döneminde 886 milyon dolar olan cari işlemler açığı, 1996 Ocak-Kasım döneminde 3 milyar 273 milyon dolara yükselmiştir.

Hükümetin mali sıkıntılarına çözüm olmak amacı ile kaynak paketleri hazırlandığı bilinmektedir. Bu konuda dördüncü kaynak paketini hazırlamaktadır. Bu paketin ağırlığını İş Bankasının Hazine hisseleri oluşturmaktadır. Bu hisselerin satışından 400 milyon dolar beklendiği hesaplanmaktadır. Diğer taraftan hükümetin, Emekli Sandığı gayri menkullerinin satışından beklenen 300 trilyon liralık gelir, Anayasa Mahkemesinin bu satışla ilgili yasayı Anayasaya aykırı bulması nedeni ile, imkansız duruma düşmüştür.

Devletin sırtına yüklenen diğer bir külfete tarım ürünlerinin yüksek fiyatlarla

desteklenmesi nedeni ile bütçeye 800 trilyon liralık ek yük binmesi olacaktır. Oy beklentisi sebebi ile, hükümetin bu yönde destekleme uygulamalarına gitmesi, DPT ve Hazine müsteşarlığı tarafından olumsuz olarak karşılanmaktadır.

Özelleştirme

Özelleştirme konusunda Mayıs ayında herhangi bir gelişme olmamıştır. Ancak bu dönemde ortaya çıkan bir durum, bu konuda hükümetin tutumunu göstermesi bakımından ilginçtir. Enerji ve Tabii Kaynaklar bakanlığı, özelleştirme kapsamına alınan 4 termik santrali (Kemerköy, Yeniköy, Soma ve Hamitabat) belirlenen süre içinde işletme haklarının devri ihalesinin yapılmadığı için, ihale edilemeyeceğini iddia etmiş, fakat Özelleştirme İdaresi bu iddiayı kabul etmemiştir. Bu anlaşmazlığı çözüme bağlaması için başbakanın hakemliği bahis konusu olmuş, fakat Başbakanlığın bu hususta herhangi bir adım atmadığı basında haber olmuştur.

Özelleştirme konusunda diğer bir konu da, işletme hakkı 30 yıllığına satılan limanların satış onaylarının Özelleştirme Yüksek Kurulundan çıkmasıdır. Bu limanların (Tekirdağ, Antalya, Rize, Hopa, Giresun, Ordu ve Sinop) işletilmesi için yeni şirket kurulması, yerli ortakların payının % 51'den yukarı, yabancı ortakların payının % 51'den az olması ve yönetim kurulunda Denizcilik İşletmelerinden bir kişinin bulunması şart koşuluyor.

Yatırımlar

Mayıs ayında olumlu gelişme, yatırımlar konusunda gözlenmiştir. Bu gelişmeler kısaca şöyle açıklanabilir.

* Mensa Mensucat Sanayi ve Ticaret AŞ. ni İş Bankasından satın alan girişimci 40 milyon mark yatırım yaparak, teknolojik gelişme sağlamaya başlıyor.

* İhlas Motor A.Ş. Japon ve Güney Kore'li ortakları ile 22 Mayıs'ta KIA otomobil fabrikasının temelini Düzce'de attı. Yatırım maliyeti yaklaşık 175 milyon dolar olarak belirlendi.

* Koç Holding 60 milyon dolara SEK'in hisselerini satın alarak süt ve süt ürünleri sektörüne girdi.

* Owen Carning ile yapı Merkezi ortaklığı, Sakarya'nın Karapürçek ilçesinde, cam elyaf takviyeli poliester fabrikasını 23 Mayıs'ta üretime açtı. Fabrika 15 milyon dolar tutarında bir yatırım ile kuruldu.

* Kaşif kalkavan Şirketler Grubu tarafından inşa ettirilen M/V Besire Kalkavan konteyner gemisi, 25 Mayıs'ta denize indirildi. 12 bin 60 DWT ağırlığında ve 25 milyon dolara mal olan gemi 10 ayda tamamlandı.

Aşağıda Mayıs ayındaki ekonomik olaylar açıklanmaktadır.

DIŞ TİCARETLE İLGİLİ OLAYLAR

Dış Ticaret açığı

1996 yılına ait DİE verilerine göre, ihracatımız 23.1 milyar dolar, ithalatımız 42.5 milyar dolar olmuştur. 1995 yılının aynı dönemine göre, ihracat artışı % 6.7, ithalat artışı ise % 18.9 olmuştur. Dış ticaret açığı 19.4 milyar dolara çıkmıştır. 1995'in aynı dönemine göre dış ticaret açığı % 37.7 artmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranı % 60.6'dan % 54.4'e gerilemiş durumdadır. DİE rakamları ile 1997 Ocak - Mart ihracatı 5.8 milyar dolar, ithalat 9.9 milyar dolar olmuştur. Dış ticaret açığı 4.1 milyar dolar, ihracatın ithalatı karşılama oranı % 58.5'tir.

Liman Hizmetleri Tarifesi Uygulanacak mı?

TCDD Limanlar Dairesi Başkanlığı tarafından, 1 Mayıs 1997'den itibaren yürürlüğe gireceği açıklanan % 300 liman hizmetleri zammının ertelenmesi, özellikle ihracatçıları sevindirmiştir. Ancak bu ertelemenin, zammın indirileceği veya zammın kaldırılması şeklinde sonuçlanması hakkında kesin bir bilgi edinilememiştir. TCDD'nin görev zararının karşılanması amacı ile yapılması öngörülen bu zammın, kaynak kesimi ile ilgili olarak hafifletilmesi beklenmektedir.

Bavul Ticaretinin Boyutu

Merkez Bankası tarafından yaptırılan tespite göre, 1996 döneminde, bavul ticareti 8.8 milyar dolar olmuş; bu miktarın 2.3 milyar dolarlık kısmı cari işlemler dengesine, 6.5 milyar dolarlık kısmı da dış ticaret dengesine olumlu katkıları olarak hesaplanmıştır.

Bedelsiz İthalat Tebliği Yayınlandı

Bedelsiz ithalat yolu ile ülkemize getirilecek otomobil ve diğer maddelerin, hangi gümrük idarelerinden ve ne şekilde yurda sokulabileceğine dair Gümrük Müctesarlığı Tebliği Resmi Gazetede yayınlanmıştır. 24 Nisan 1997 akşamına kadar Ziraat Bankasında 113 milyar 297 bin mark (65.4 milyon dolar), tutarında toplam 1.859 özel ithalat döviz hesabı açılmıştır. Bu suretle, AB ülkelerinde bedelsiz oto ithali uygulaması 1 Hazirandan itibaren başlamış olacaktır. 4 yaşına kadar olan otomobiller, bu tarihten itibaren gümrük vergisinden muaf tutulacaktır. AB'de serbest dolaşımda bulunan üçüncü menşelli otomobiller için farklı gümrük vergisi uygulanacaktır.

BANKALARLA İLGİLİ OLAYLAR

Emlak Bankasının Almanya'da banka kurması için ön iznin alındığı öğrenilmiştir. 1997 Eylül tarihine kadar bankanın kuruluş işlemleri tamamlanarak faaliyete geçmesi planlanıyor. Bu bankaya Avrupa Türk İşadamları Derneği (ATİAD)'in % 45 ortak olacağı anlaşılmıştır.

Bankalar Birliğinin 1996 Yılı Raporu

28 Mayıs günü toplanan Bankalar birliği Genel kurulunda dağıtılan "Bankalarımız 1996" başlıklı rapor. Türk bankacılık sisteminin 1996 yılı ile ilgili bilgileri ortaya koymaktadır. 1996 yılında bankacılık sisteminin reel kârı önemli ölçüde artmıştır. Vergi öncesi kâr 321 trilyon TL. (2.9 milyar dolar), net kâr ise 255 trilyon TL. (2.4 milyar dolar) olmuş, net kârdaki reel artış bir önceki yıla göre % 31 oranında gerçekleşmiştir.

Döviz pozisyonları açıkları 1995'te 3.1 milyar dolardan 1996'da 2.5 milyar dolara gerilemiştir. Bankacılık sisteminin temel fon kaynağı olan mevduat, bir yıllık dönemde reel bazda % 25 artış göstererek 6.146 trilyon TL. olmuştur. Bu suretle, mevduatın toplam kaynaklar içindeki payı % 65'ten % 69'a çıkmıştır.

Bankacılık sisteminde bilanço dışı işlemler, bir yıllık dönemde % 27 artarak, toplam aktiflerden fazla büyümüştür. Bilanço dışı işlemlerin toplam aktiflere oranını 1995'te % 48 iken, 1996 yılında % 77'ye yükselmiştir.

1996 yılında faaliyette bulunan banka sayısında değişiklik olmamış, ancak bazı bankaların isim ve sermaye yapıları ile faaliyet alanlarında değişiklikler olmuştur. Bankacılık sisteminde şube sayılarında artma eğilimi olmuş ve 1995 yılında 6.241 olan toplam şube sayısı 1996 yılında 6.442'ye yükselmiştir.

Bankacılık yapısındaki değişmeler, teknolojik ilerlemeler ve verimlilik artışı nedeni ile azalan personel sayısı, şube sayısındaki artışa paralel olarak artmaya başlamıştır. 1995'te 144.793 olan personel sayısı 1996'da 148.153'e yükselmiştir.

Bankalardaki İç Borçlanma Senetleri

Bankalardaki iç borçlanma senetleri 11 Nisanda 1 katrilyon 169 trilyon 233 milyardan, 17 Nisanda 1 katrilyon 150 trilyon 371 milyar liraya gerilemiştir. Bir haftalık gerileme 18 trilyon 862 milyar lira olmuştur.

İÇ TİCARETLE İLGİLİ OLAYLAR

Sermaye Şirketlerinde Zorunlu Sermaye Artırımı

27 Haziran 1995 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 559 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameye göre 27 Haziran 1995 tarihinden önce kurulan ve sermayesi 500 milyon TL'den az olan limited şirketler ile sermayesi 5 milyar TL'den az olan anonim şirketlerin 26 Haziran 1997 tarihine kadar sermayelerini bu miktarlara çıkarmaları gerekiyor. Bu işlemi yaptırmayan şirketler münferih sayılacağından, ilgili şirketlerin bu yasal işlemi yapmaları önemlidir.

Sanayi Sicil Belgelerinin Süreleri Uzatıldı

Sanayi ve Ticaret Bakanlığının 3 Mayıs tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Sanayi Sicil Tebliğine göre, geçen yıl düzenlenen sanayi sicil belgeleri ile, belge tarihi 1996 yılından önce olup üzerinde "bu belge 1996 yılı sonuna kadar geçerlidir" veya "bu belge 30 Nisan 1997 tarihine kadar geçerlidir" notu bulunan belgelerin süresi 31 Aralık 1997 tarihine kadar uzatıldı.

31 Aralık 1995 tarihinden önce düzenlendiği halde vize işlemi yapılmamış olan sanayi sicil belgelerinin 30 Haziran 1997 tarihine kadar Sanayi ve Ticaret Bakanlığına başvurmaları halinde belgeleri vize edilecektir.

FİYAT İNDEKSLERİ

1997 Mayıs ayında DİE rakamları ile, tüketici indeksi aylık % 4.7, yıllık % 77.5; toptan eşya fiyatları indeksi aylık % 5.2, yıllık % 74.6 olmuştur.

ZAMLAR

1997 Mayıs ayında yapılan başlıca zamlar şöyledir:

* Londra Metal borsasındaki fiyat hareketleri ile ilgili olarak Seydişehir Etibank Alüminyum Tesisleri, külçe alüminyum fiyatına % 1.72 zam yapmıştır. 14 Mayıs'tan itibaren yürürlüğe giren bu zamdan sonra, 19 Mayıs'ta alüminyum ürünleri (imyo, profil, sıcak levha, soğuk levha, şerit rulo, folyo) % 3 - 3.9 arasında zamlanmıştır.

* Erdemir ürünlerine % 2 - 5, İsdemir ürünlerine % 4.91 - 5.06 zam yapıldı. 15 Mayıs'tan itibaren yürürlüğe girmiştir.

* 22 Mayıs'tan itibaren şeker fiyatlarına % 15 zam yapılmıştır.

* Çanakkale'nin Çan ilçesindeki linyit işletmelerince çıkarılan linyit kömürüne % 7 - 17 arasında yapılan zam 24 Mayıs'tan itibaren yürürlüğe girmiştir.

* Akaryakıt ürünlerine 31 Mayıs günü itibarıyla % 7 zam yapıldı.

WORLD CARD Bİ'TANEDİR.



Worldcard VISA Classic



Fenerbahçe Amblemlil Worldcard VISA Premier



Trabzonspor Amblemlil Worldcard VISA Classic



Beşiktaş Amblemlil Worldcard VISA Premier



University Worldcard MasterCard



Worldcard MasterCard Gold



Fenerbahçe Amblemlil Worldcard VISA Classic



Trabzonspor Amblemlil Worldcard VISA Premier



Beşiktaş Amblemlil Worldcard VISA Classic



Worldcard VISA Premier



Worldcard MasterCard Standard



University Worldcard VISA

Yapı Kredi'de herkes için bir Worldcard vardır.

Worldcard
Yapı Kredi'nin kredi kartıdır.
Fark burada.

Burası Yapı Kredi. Fark burada.

YAPI KREDİ
"hizmette sınır yoktur"

Renault 19 Europa... Yıllarca yepyeni..



Renault 19 Europa... Evet, estetik, evet, çok çekici, çok konforlu, çok dinamik... Tutkuyla bağlanacağınız bir otomobil... Üstelik, Renault 19 Europa sağlamlığı estetiğe feda etmiyor. Hem görünümüyle, hem de sağlamlığıyla yıllarca yeni.. yepyeni kalıyor. Renault 19 Europa 1.8i RTi geniş iç mekanında sürücüye ve yolculara mükemmel bir konfor sunuyor... Hidrolik ve yükseklik ayarlı direksiyon, elektrikli dış dikiz aynası,

standart klima, ileri teknoloji ürünü, güçlü, çevre dostu motor ve diğer tüm üstün özelliklerini uzun.. çok uzun yıllar aynı kalitede, aynı mükemmellikte yaşıyor. Renault 19 Europa'nın 1.8i RTi ile birlikte 1.6 RT, 1.4 RN ve 1.4i RT'den oluşan 4 değişik tipinden hangisini seçerseniz seçin, bu sizin en uzun süreli tutkunuz olacak. Çünkü yıllar geçecek, Renault 19 Europa hep yeni kalacak.



RENAULT
YAŞANACAK
OTOMOBİLLER

Renault 19 Europa ile ilgili ayrıntılı bilgi için **BİLGİ RENAULT-MAİS**in
(212) 293 26 26 numarası telefonunu arayın, sırasıyla 1-7' nolu tuşlara basın.