

FINANS - POLİTİK & **EKONOMİK YORUMLAR**

HAZİRAN 2004 ◦ YIL 41 ◦ SAYI 483 ◦ 5.000.000.- LİRA
www.ekonomikyorumlar.com

*Türkiye'de Ekonomik İstikrarsızlıktan
Sürdürülebilir Büyümeye Geçişte
IMF Politikalarının Etkinliği*
Doç. Dr. Kemal ÇELEBİ

*Vergi Afları, Vergiye Uyum
ve Türkiye Uygulamaları*
Fatih SARAÇOĞLU

Terör ve Ekonomi Üzerine
Doç. Dr. Nalan GÜREL

*Laleli Piyasası,
Bavul Ticareti ve Geleceği*
Yrd. Doç. Dr. Harun BAL

*Regülasyon Ekonomisi
Nereye Gidiyor*
Dr. Fuat OĞUZ

*Asya Krizinde Türev
Enstrümanlarının Rolü*
Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY



*Gelişmekte Olan Ülkelerde
Sermaye İthalatının
Makro Ekonomik Etkileri*
Yrd. Doç. Dr. Nesrin YILDIRIM

*Rekabet Gücü ve Global
Rekabette Türkiye'nin Yeri*
Yrd. Doç. Dr. C. Yenal KESBİÇ
Serap ÜRÜT

piyasada nakit mi yok?

gani var.

Acil nakit ihtiyacı mı var?

gani var.

Çek/senet tahsilatında problem mi var?

gani var.

Stok maliyetini düşürmek mi lazım?

gani var.

Satış fiyatı doğru mu?

gani var.

Nakit akışı kontrol altında mı?

gani var.

Ödeme ve tahsilat planlarını kim yapacak?

gani var.

Gerçekten kâr ediyor musunuz,
daha fazla kâr edebilir misiniz?

gani var.

Şirketinize özel çözüm getirecek
bir bankacıya mı ihtiyacınız var?

gani var.

gani kim?

Garantili Nakit İdaresi Uzmanı.

gani bu hizmetleri her sektörde,
her KOBİ ve işyeri sahibine vermeye hazır.
Sizin gani'niz size en yakın Garanti şubesinde
davetinizi bekliyor. Bir telefonunuz yeter.



Ayrıca ücretsiz nakit idaresi paketi



Paketin içinde bir finans rehberi, bir de bilgisayar programı CD'si var. Dikkat, bu bir muhasebe programı değil. KOBİ sahibinin/yöneticisinin, finans yönetimini en verimli şekilde yapabilmesi için, Microsoft işbirliğiyle hazırlanmış özel bir yazılım. Bilgisayar kullanmamış bir iş sahibi bile kolayca kullanabilir. ganigani finans rehberinde ise finans yönetiminin temel kavram ve yöntemlerini bulacaksınız. ganigani kullanın, ganigani kazanın...



Daha fazla bilgi için, www.ganigani.com
adresini ziyaret edebilir, 444 0 333 Alo Garanti'yi
ya da (0212) 630 86 86 İşletme Bankacılığı
Hizmet Hattı'nı arayabilirsiniz.

 **Garanti** İşletme Bankası

Oto yıkama.



300 mm'ye kadar yükseltilebilen havalı süspansiyon.
Touareg'de standart.



Otomobil aşkına

Touareg, 82.000 Euro'dan başlayan tavsiye edilen ÖTV ve KDV dahil fiyatları ve kişiye özel kredi seçenekleriyle.
Bu fiyata plaka ve bandrol masrafları dahil değildir.

TOUAREG DANIŞMA HATTI: 0212 335 04 25

VOLKSWAGEN TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. BİR DOĞUŞ GRUBU KURULUŞUDUR.

FINANS - POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR

http://www.ekonomikyorumlar.com

e-mail:ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

HAZİRAN 2004 • YIL: 41 • SAYI: 483 • 5.000.000.- LİRA (KDV DAHİL)

**Ekonomik Mali Yayınlar San. Ve Tic. A.Ş. Adına
İmtiyaz Sahibi
DR. NESRİN NAS**

**Genel Yayın Yönetmeni
PINAR TÜRENÇ**

**Yazı İşleri Müdürü
MUSTAFA BARIŞ**

**Danışma Kurulu Başkanı
ALİ İHSAN KARACAN**

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Asaf Savaş Akat □ Dr. Öztin Akgüç □ Prof. Dr. Erdoğan Alkin □ Prof. Dr. Mehmet Altan □ Tevfik Altınok □ Yılmaz Argüden □ Beyhan Aslan □ Uğur Bayar □ Afa Boran □ Prof. Dr. Ünal Bozkurt □ Yavuz Canevi □ Ege Cansen □ Dr. Doğan Cansızlar □ Bülend Çorapçı □ Necdet Durakbaşı □ A. Aydın Dündar □ Dr. A. Mahfi Eğilmez □ Orhan Emirdağ □ Gazi Erçel □ Dr. Zeynel Abidin Erdem □ Meral Gezgin Eriş □ Dr. Deniz Gökçe □ Prof. Dr. Cumhur Ferman □ Zeki Gündüz □ Prof. Dr. Seyfettin Gürsel □ M. Akif Hamzaçebi □ Avni Hedili □ Erhan Işıl □ Prof. Dr. Haluk A. Kabaalioglu □ Ali İhsan Karacan □ Kemal Kurdaş □ Korhan Kurdoğlu □ Adnan Nas □ Ergin Neng □ Sezai Onaral □ Prof. Dr. Suat Oktar □ Tuncay Özlhan □ Ersin Özince □ Ertuğrul İhsan Özol □ Prof. Dr. Merih Paya □ Adnan Polat □ M. Faruk Sabuncu □ Prof. Dr. Hülya Talu □ Prof. Dr. M. Şükrü Tekbaş □ Dr. Ali Tekin □ Dr. Turgut Telman □ Yaman Törüner □ Cihan Turper □ Doç. Dr. Ali Ulusoy □ Ahmet Yüzbaşıoğlu □ Prof. Dr. T. Güngör Uras

Yazı Kurulu

Dr. Öztin Akgüç □ Prof. Dr. Erdoğan Alkin □ Zeki Gündüz □ Prof. Dr. Seyfettin Gürsel □ Adnan Nas □ Prof. Dr. Merih Paya □ Prof. Dr. T. Güngör Uras

BU SAYIDA

Okurlara Mektup
Nihayet TÜFE'de Tek Hane Ama 3

DOÇ. DR. A. KEMAL ÇELEBİ
Türkiye'de Ekonomik İstikrarsızlıktan
Sürdürülebilir Büyüme Geçişte
IMF Politikalarının Rolü 5

FATİH SARAÇOĞLU
Vergi Afları, Vergiye Uyum
ve Türkiye Uygulamaları 26

YRD. DOÇ. DR. HARUN BAL
Laleli Piyasası, Bavul Ticareti ve Geleceği 34

DOÇ. DR. NALAN GÜREL
Terör ve Ekonomi Üzerine 50

**YRD. DOÇ. DR. C. YENAL KESBİÇ
SERAP ÜRÜT**
Rekabet Gücü ve Global
Rekabette Türkiye'nin Yeri 56

YRD. DOÇ. DR. NESRİN YILDIRIM
Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye
İthalatının Makro Ekonomik Etkileri 71

DR. FUAT OĞUZ
Regülasyon Ekonomisi Nereye Gidiyor? 75

YRD. DOÇ. DR. YÜCEL AYRIÇAY
Asya Krizinde Türev Enstrümanlarının Rolü 80

Rakamların Dili
Ekonomik Göstergeler 94

İdare Yeri: Binbirdirek Mah. Suterazisi Sokak. No.6/2, 34400 Sultanahmet - İSTANBUL ☎ **Tel:** (0212) 518 17 32 - 516 11 45 ☎ **Faks:** (0212) 518 66 43 ☎ **http://** www.ekonomikyorumlar.com ☎ **e-mail:** ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com ☎ **Açıklama:** Dergideki yazılar kaynak göstermek koşuluyla alınabilir. Dergide yayınlanan yazılardaki görüşler, yazarlarına aittir. Yayınlanacak yazılar hakem denetiminden geçer. Yayınlamak amacıyla gönderilen yazıların iki nüsha olarak (mümkünse bilgisayar disketi ve bir resim ile birlikte) ulaştırılmasını rica ederiz. ☎ **2004 Yılı Abone Bedeli (KDV Dahil):** 60.000.000.-TL. ☎ **Öğrencilere:** 42.000.000.-TL. ☎ **Banka Hesap Numaraları (İstanbul):** Akbank Nuruosmaniye Şubesi Hesap No: 35875-4, Garanti Bankası Nuruosmaniye Şubesi Hesap No: 6299897, İş Bankası Çağaloğlu Şubesi Hesap No: 530979, Yapı Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi Hesap No: 1035572-7 ☎ **Kapak - Sayfa Tasarımı ve Dizgi:** Ekonomik Yorumlar ☎ **Baskı ve Cilt:** Kurtiş Matbaacılık, Tel: (0212) 518 11 28 ☎ **Baskı Tarihi:** 7 Haziran 2004 ☎ **Genel Dağıtım:** DPP ve Dünya Süper Dağıtım

Dergiden**OKURLARA MEKTUP****Nihayet TÜFE'de Tek Hane Ama...**

Sevgili Okurlar,

İlginç bir dönemdeyiz. Bir yandan 32 yıldır enflasyon TÜFE'de tek haneye iniyor, öte yandan iç borç, cari açık ve uluslararası piyasalar yönünden kötüleşen koşullar rahatlatıcı olmak bir yana, tedirginliği artırıyor. Hele 2005'te kotaların kalkmasıyla yerli sanayi ve istihdamın görebileceği zararı düşününce rehavete fırsat olmadığı belli.

Mevsimsel nedenlerle gıda ve tarım fiyatlarındaki ciddi düşüş, petrol fiyatlarındaki artışı bir ölçüde telafi ederek hem TEFEE, hem TÜFE'de aylık enflasyonun düşük çıkmasının en önemli nedeni oldu. Geçen Mart'ta % 7.97'ye kadar düşen yıllık TEFEE, Mayıs'ta % 0.03 gerileyerek % 9.56 oldu ve % 10 eşliğinin altında kaldı. TÜFE ise, Mayıs'ta % 0.38 artarak yıllıkta ilk kez % 10'un altına, % 8.8'e düştü. Ancak özel sektör maliyet enflasyonu göstergesi olan özel imalat sanayi endeksindeki yükselme (% 1.8) kötüye alamet; bunda döviz kurlarındaki artışın ve petrol fiyatlarındaki tırmanışın etkisi var.

Artık rakamları bırakıp perspektifi genişletecek çevre faktörlerine göz atarsak durum hassasiyetini koruyor. Kıbrıs'ta ve AB ile ilişkilerde önemli mesafeler kat edilmiş olmasına rağmen halen belirsizlik söz konusu. Özellikle Avrupa Parlamentosu Haziran seçimlerinde sağ partilerin zaferle çıkması müzakerelere başlanması beklentisini olumsuz etkileyebilir. Kaldı ki, Rumların veto kartını kullanacağına dair işaretler de gelmeye başladı. Annan'ın Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'ne sunduğu raporda Kıbrıs Türk kesimine yönelik tecridin hafifletilmesinin birleşmeyi özendirilmesine yönelik olması vurgusu, Kıbrıs'ın Aralık ayına doğru yeniden gündeme geleceğini gösteriyor. Bugüne kadar ciddi hiçbir uluslararası diplomatik başarıya imza atmayan Avrupa Birliği'nin Kıbrıs'ta çözümü gerçekleştirmek için var gücüyle tarafları zorlayacağı bu nedenle bir bilinmez değil.

Irak ise, her geçen gün daha da karmaşık bir hal alıyor. 30 Haziran'da yönetimin Iraklılara devredilmesi süreci başladı. Bundan sonra Irak'ta normalleşmeye doğru mu gidilecek, yoksa işler daha mı karışacak bugünden bunu söylemek pek mümkün değil. Kaldı ki, ABD attığı hesapsız adımlarla bir ilki başararak Şii ve Sünnileri birleştirdi. Bu, Irak'ta bundan sonraki gelişmeleri ve federasyonun nasıl olacağını da belirleyicisi olacaktır. Türkiye ise tüm bu gelişmeler karşısında halen geçmişteki korkularıyla hareket ediyor ve olabileceği değil, arzuladığına odaklanıyor.

Öte yandan, ekonomik planda da işlerin kalıcı bir biçimde düzeleceğine dair iyimserlik yavaş yavaş soluyor gibi. Kuşkusuz sadece iyimserlik ile işler düzelmez, ancak kötümserlik işleri gerçekten kötüye götürür. Hükümetin ekonomiyi yönetmenin "durumu idare etmek" demek olmadığını, "beklentileri yönetmek" demek olduğunu artık anlaması gerekiyor. Hele bir ülke ciddi bir bono stoğunun üzerinde oturuyorsa beklenti yönetimi daha bir önem kazanır. Çünkü bu durumda, piyasalar siyasi gelişmelere karşı çok duyarlı hale gelir ve siyasi gelişmeler ekonominin gerçeğinin önüne geçer.

Uluslararası ekonomik gelişmelerde ekonominin kırılganlığını artırıyor. Kısa vadede ABD'den bir faiz artırımını beklenmiyor. Çünkü son istihdam verileri ekonominin şimdilik soğutulmasına gerek olmadığına işaret ediyor. Ancak bu faiz artırımını eninde sonunda gerçekleştirecek. Petrol fiyatlarındaki istikrarsızlık ise sürececek gibi görünüyor. OPEC'in arzı artırma kararına rağmen, Irak'ın halen dünya piyasalarına düzenli arz yapamaması ve muhtemel terör saldırıları nedeniyle Orta Doğu'dan petrol arzının kesintiye uğrama ihtimali petrol fiyatlarında belirsizliğe yol açıyor.

Tüm bu gelişmeler halen içsel dayanıklılığı zayıf yani kırılgan olan Türk ekonomisini derinden etkileyecektir. Yapısal reformlarda oldukça geciken Hükümet, ne yazık ki ekonomiyi bu dışsal şoklara açık hale getirmiştir. IMF ile nasıl bir birliktelik sorusunun da cevabı halen verilmiş değil. Her ne kadar IMF ile ilişkilerde bazı gel-git'lerden sonra hükümetin 2005 sonrasında da işbirliğine yöneleceği belirginleşmişse de, anlaşmanın nasıl olacağı açık değil. Oysa 2005 ve 2006 yılında IMF'ye çok yüklü bir geri ödemesi olan Türkiye için bu ayrıntı çok önemli.

İş, yapısal reformlara geldiğinde manzara hiç parlak değil. Sosyal güvenlik, yerel yönetimler reformu, vergi reformu, bankacılık reformu alanında kayda değer bir gelişme yok. Gelir idaresinin reorganizasyonu gibi nispeten teknik ve nesnel bir konuda bile karmaşa, yerel yönetimlerin borçlarının tahkimi ve yerel yönetimlere ve KİT'lere uluslararası piyasalardan borçlanma yetkisi niyetleri gibi örnekler ümit vermiyor.

Türkiye'yi kısa vadenin tutsaklığından kurtaracak esas çözümün yapısal reformlarda olduğunu hala tam anlamıyla içselleştirmiş görünmüyoruz. Temel sorun burada.

Yaz döneminin yumuşak etkisiyle sorunların azalması ve zorlu sonbahara güçlü bir giriş dileğiyle...

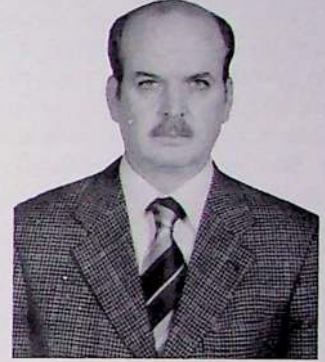
Saygılarımızla

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar

Bir Vizyon

DOÇ. DR. A. KEMAL ÇELEBİ

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü Öğretim Üyesi



Türkiye’de Ekonomik İstikrarsızlıktan Sürdürülebilir Büyümeye Geçişte IMF Politikalarının Etkinliği

Türkiye ekonomisi belli dönemlerde ekonomik kriz içine girerek daralmakta ve bu dönemlerde büyüme hızı düşerek işsizlik artmaktadır. Ekonomik krizlere yol açan faktörlerin yapısal karakterli olduğu görülmektedir. Bu yapısal faktörlerin birincisi kamu kesimi açığı, ikincisi dış ticaret açığıdır. Krizden kurtulmak ve sürdürülebilir büyüme sürecine girebilmek için yapısal faktörlerin arkasındaki nedenlerin bilinmesi ve ekonomi politikalarının buna göre oluşturulması gerekir. Uygulanmak zorunda kalınan IMF politikaları, önceliği kamu kesiminin küçültülmesine vermektedir. Dış ticaret açığı, kamu kesiminin büyüklüğünden ve uygulamalarından kaynaklanan fiyat ve maliyet sorunu olarak görülmektedir. Ancak Türkiye’de dış açık ve ondan kaynaklanan döviz problemi, krizlerin ortaya çıkmasında daha önemli bir yere sahiptir. Ekonomik istikrarsızlığı önlemek için kamu kesimini küçültmek gerekli, ancak yeterli değildir. Bundan başka dış açık sorununun kalıcı olarak çözülmesi gerekir. Dış açık IMF politikalarında öngörüldüğü gibi sadece bir fiyat ve maliyet sorunu değildir. Teknolojik yetersizlikten kaynaklanan dışa bağlı üretim yapısı dış açığın asıl nedenidir. Bu yüzden Türkiye merkezinde teknolojinin yer aldığı selektif sanayi politikalarına önem ve öncelik vermelidir.

1- GİRİŞ

Türkiye’nin, Cumhuriyetin kuruluşundan sonra ekonomik kalkınma ve büyüme süreci içine girmiş olmakla birlikte, sıklaşan aralıklarla belli dönemlerde ekonomik kriz içine düştüğü görülmektedir.

Yaşanan ekonomik krizlerin sonucunda işsizlik artmakta ve ekonomik büyüme yavaşlamakta veya kesintiye uğramaktadır. Günümüz Türk ekonomisinin en önemli sorunu, içinde bulunduğumuz ekonomik istik-

rarsızlık nedeniyle ekonomide yaşanan daralmanın bir sonucu olarak ortaya çıkan işsizliktir. İşsizlik, ekonomik büyüme sorunu ile doğrudan ilgili bir olgudur. Dolayısıyla, işsizlik sorununun çözümü, sürdürülebilir büyüme politikasının nasıl olması gerektiği açısından ele alınabilir.

Üretim ve istihdam sorunlarını çözmüş güçlü bir ekonomiye ulaşmak için ortaya konan normatif önerilerin tutarlı olabilmesinin temel koşulu, mevcut sorunlara yol açan nedenlerin pozitif bir yaklaşımla incelenmesidir. Sorunların kaynağı teşhis edilmeden yazılan normatif reçeteler, çözüm getirmekten uzaktır. Bu nedenle çalışmada önce, sürdürülebilir büyümenin önündeki en büyük engel olan ekonomik istikrarsızlığa yol açan sonuçlar ve bu sonuçları ortaya çıkaran nedenler, neden-sonuç ilişkisi içinde incelenecek ve sonra da bu saptamanın ışığında halen uygulanmakta olan IMF politikalarının ekonomik istikrarsızlıktan çıkışta ne derece etkin olabileceği değerlendirilerek sürdürülebilir büyüme için politika önerileri sunulmaya çalışılacaktır.

2- TÜRKİYE'DE EKONOMİK İSTİKRARSIZLIĞA YOL AÇAN SONUÇLAR

Diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de makro ekonomik dengeleri bozarak ekonomik istikrarsızlığa yol açan iki önemli sonuç bulunmaktadır. Bunlardan birincisi iç açık, ikincisi ise dış açıktır.

2- 1. Kamu Kesimi Açığı

Türkiye'de kamu kesimi açığına ilişkin en anlamlı ve önemli gösterge, konsolide bütçe açıklarıdır. Cumhuriyetin kuruluşundan 1950'li yılların başına kadar geçen süreçte, konsolide bütçe açıklarının bazı yıllar dışında ortaya çıkmadığı, ancak 1950'den sonra ki dönemde özellikle 1970'li yıllardan itibaren kesintisiz bir biçimde devam ettiği görülür. İstatistiksel bir inceleme, 1989 yılından sonra konsolide bütçe açıklarının giderek daha da arttığını göstermektedir.

2- 2. Dış Ticaret Açığı

Bir ülkede dış ekonomik denge konusundaki en önemli göstergelerden birisi, mal hareketlerini gösteren dış ticaret dengesidir. Türkiye'de dış ticaret dengesinin gelişimi incelendiğinde, aynı şekilde 1950'li yıllardan itibaren sürekli açık verdiği görülür. Ekonomik büyüme süreci içinde ithalatın ihracattan fazla olduğu ve ihracatın ithalatı karşılayacak düzeyde arttırılmadığı gözlenmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunu, büyüme ile birlikte ithalatın artması ancak ihracat artışının sınırlı olmasıdır. Süreklilik kazanmış olduğu görülen dış ticaret açığı, cari işlemler dengesini olumsuz yönde etkileyerek ekonomiyi dışa bağımlı hale getiren artan dış borç probleminin başlıca nedenlerinden birisini oluşturmaktadır.

2- 3. Dış Ticaret Açığının Karşılaştırmalı Önemi

Türkiye'de iç açık, önemli bir istikrarsızlık kaynağı olmakla birlikte, ekonomik istikrarsızlıkların ve krizlerin ortaya çıkmasında dış açığın daha önemli bir role sahip olduğu söylenebilir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeleri gelişmiş ülkelere ayıran en önemli özelliklerden birisi, reel GSYİH'nın ithal yatırım ve ara malları ile ilgili kısıtlamalar nedeniyle arz tarafından belirlenmesidir⁽¹⁾. Dış sektör, istihdam, üretim ve fiyat ilişkilerinde çok daha önemli rol oynar. İthal edilen yatırım ve ara malları, üretim sürecinde hayati öneme sahiptir. İthal edilen bu mallar ve iç faktörler arasındaki ikame esnekliği çok düşük veya sıfırdır.

İthalata olan bu bağımlılık, istikrarsız büyümenin asıl kaynağını oluşturmaktadır. Nitekim Türkiye 1950'lerin ortalarından itibaren gittikçe ağırlaşan ekonomik istikrarsızlık içinde olmakla birlikte, özellikle dış açığın büyümesine bağlı olarak ortaya çıkan döviz problemi nedeniyle belli yıllarda kriz içine düşmüş ve ekonomik büyüme kesintiye uğramıştır. Diğer bir deyişle, dış kredi bulma konusunda güçlük içine düşülen dönemlerde

ekonomik büyüme durmakta ve dolayısıyla istihdam ve üretim sorunları yaşanmaktadır.

3. SONUÇLARIN NEDENLERİ

Türkiye’de ekonomik istikrarsızlığın aşılarda tekrar büyüme sürecine girilmesi için politikalar belirlenirken sadece sonuçlar üzerinde durulmakta ve bu sonuçların arkasındaki nedenler göz ardı edilmektedir. Temel yanlışın burada yapıldığı söylenebilir. Oysa uzun bir zaman dilimi içinde oluşmuş ekonomik, sosyal ve siyasal yapı bu sonuçları doğurmaktadır. Söz konusu yapılarda köklü bir dönüşüm gerçekleştirilemediğinden, sürekli olan sonuçlar belli bir yoğunluğa ulaştığında ekonomik kriz ile karşı karşıya kalmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye’de ekonomik istikrarsızlığın konjektürel olmaktan daha çok yapısal karakterli olduğu söylenebilir.

3-1. Kamu Kesimi Açığının Nedenleri

Türkiye’de özellikle çok partili hayata geçildikten sonra ortaya çıktığı ve süreklilik kazandığı gözlenen kamu kesimi açıklarının başlıca dört nedeni bulunmaktadır. Bunlar; (i) popülist ekonomi politikaları, (ii) kayıt dışı ekonomi, (iii) yolsuzluk ekonomisi, (iv) yanlış para ve maliye politikaları olarak sıralanabilir. İç açığa ilişkin bu nedenler, ekonomik kriz ortamında daha çok iç açık üzerinde durulduğundan sürekli gündemde kalarak herkes tarafından çok iyi bilindiği için burada ayrıntılı olarak açıklanmayacaktır. Belirtildiği gibi, Türkiye’de asıl önemlisi dış

açık sorundur. Dolayısıyla dış açığın nedenleri üzerinde biraz ayrıntılı olarak durmak gerekir.

3-2. Dış Ticaret Açığının Nedenleri

Türkiye’nin dış ticaret açığının temelinde, üretimin dışa bağımlı bir yapıda olması bulunmaktadır. Üretimin dışa bağımlılığı, “dış ticaret yapısı”, “sanayileşme politikalarının dış ticaret üzerindeki etkisi” ve “teknolojik yapının dış ticaret üzerindeki yansımaları” olmak üzere üç açıdan incelenebilir.

3-2.1. Dış Ticaret Yapısı

Dış ticaret yapısı, Türkiye’nin hangi ürünleri ithal ve ihraç ettiğine bakılarak anlaşılabilir. Bunun için önce ithalatın, sonra da ihracatın hangi ürün gruplarından oluştuğu çeşitli sınıflandırma yöntemlerine göre incelenebilir.

3-2.1.1. İthalatın Yapısı

Geniş Ekonomik Gruplar (BEC) sınıflandırmasına göre ithalatın yapısına ilişkin uzun dönemli veriler incelendiğinde, Türkiye’nin ithalatındaki ana kalemlerin yatırım malları ile ara mallarından oluştuğu görülmektedir. Bu iki mal grubunun toplam ithalat içindeki payının uzun dönemdeki ortalaması yaklaşık % 90 iken, tüketim mallarının payı % 10 dolayındadır. İthalatın, sanayileşme hamlesinin başladığı 1930’lu yıllardan beri varlığını sürdüren bu yapısı, tablo 1’de görüldüğü gibi günümüzde de devam etmektedir.

Tablo 1: İthalatın BEC Sınıflandırmasına Göre Dağılımı

Yıllar	Yatırım Malları (%)	Ara Malları (%)	Tüketim Malları (%)	Diğerleri (%)
1996	23.7	65.9	10.1	0.3
1997	22.8	65.6	10.9	0.7
1998	23.1	64.4	11.7	0.8
1999	21.5	65.3	12.4	0.8
2000	20.8	65.5	13.2	0.5
2001	16.8	72.4	9.9	0.9
2002	16.5	72.6	9.7	1.2

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri 2001; DİE, Aylık İstatistik Bülteni, Ağustos 2003.

Tablo 2: İşlenmiş Ürün İhracatının Dağılımı

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Standart Ürünler	92.7	91.1	90.1	87.1	85.9	86.0	85.7
Standart Dışı Ürünler	7.3	8.9	9.9	12.9	14.1	14.0	14.3

Kaynak: DİE, Dış Tic. İs. Ve İndeksleri 2001; DİE, Aylık İstatistik Bülteni, Ağustos 2003.

Toplam ithalatın yaklaşık % 90'nun yatırım ve ara mallarından oluşması, Türk ekonomisinin özellikle arz yönünden ithalata olan bağımlılığını göstermektedir. Üretim kapasitesinin kullanım oranı büyük ölçüde ara malı ithalatı ile, üretim kapasitesinin artışı da yatırım malı ithalatı ile doğrudan ilişkilidir.

3- 2.1.2. İhracatın Yapısı

İhracatın uzun dönem içindeki sektörel dağılımı incelendiğinde, 1930-1960 yılları arasında toplam ihracatın % 80'nin tarım ürünlerinden oluştuğu⁽²⁾; 1960'lı yıllardan 1980 yılına kadar tarım ürünleri ihracatının payı gerilerken sanayi ürünleri ihracatının payının arttığı ve özellikle 1980'den sonra bu değişimin hızlanarak sanayi ürünleri ihracatının payının % 90'nun üzerine çıktığı görülmektedir⁽³⁾. Sanayi ürünleri lehine olan bu değişim olumlu olmakla birlikte, ihracatın yapısını anlayabilmek ve açıklayabilmek için tek başına yeterli değildir⁽⁴⁾. "İlkel" ve "işlenmiş" ürün ayırımına göre yapılacak bir inceleme, ihracatın yapısı hakkında daha anlamlı bir değerlendirme yapılmasına yardımcı olur. İlkel ürünler, Standart Uluslararası Ticaret Sınıflamasındaki (SITC) 0+4 kesimi ürünleri, işlenmiş ürünler ise 5+8 kesimi ürünleri kapsamaktadır. Ayrıca, işlenmiş ürünler kapsamında da "standart" ve "standart dışı" sanayi ürünlerinin payına bakmak gerekir.

1960'lı yıllarda ilkel ürün ihracatının toplam ihracat içindeki payı % 90'ın üzerinde iken, 1970'li yıllarda ortalama % 75 düzeyine gerilemiştir⁽⁵⁾. 1980'den sonra ise işlenmiş ürün ihracatının payı sürekli artarak günümüzde % 85 düzeyine kadar çıkmıştır⁽⁶⁾. İhracatta işlenmiş ürünler lehine görülen bu değişikliğin ne anlamda yapısal bir dönüşü-

mü ifade ettiğini saptayabilmek için, işlenmiş ürün ihracatının kendi içindeki standart ve standart dışı ürün dağılımına bakmak gerekir.

Tablo 2'de görüldüğü gibi, işlenmiş ürün ihracatı içinde standart ürünlerin payı, günümüzde gelinen son durum itibarıyla % 86 dolayındadır. Standart dışı ürünlerin payı ise % 14 düzeyindedir. Önemli bir nokta da, standart ürün ihracatının belli birkaç ürün üzerinde yoğunlaşmış olmasıdır. 1996-2001 yılları arasında tekstil-konfeksiyon ve demir-çelik ürünlerinin standart ürün ihracatı içindeki payı ortalama % 62 olarak gerçekleşmiştir. Tek başına tekstil-konfeksiyon ürünlerinin standart ürün ihracatı içindeki payı ise, ortalama % 51.5 gibi oldukça yüksek bir düzeydedir.

Görüldüğü gibi, sanayi ürünleri ihracatçısı konumuna gelmiş olan Türkiye'nin, işlenmiş ürün ihracatının % 85-90 gibi oldukça büyük bir kısmı standart ürünlerden oluşmakta ve bu ürünler içindeki en büyük payı sırasıyla tekstil-konfeksiyon ve demir-çelik almaktadır. Standart ve belli birkaç üründe yoğunlaşmış işlenmiş ürün ihracatı, bu ürünlerin dünya ihracat hacmi içindeki yeri ve ihracat güçlükleri nedeniyle, Türkiye'nin ihracatta ciddi yapısal sorunlarla karşı karşıya olduğunu göstermektedir.

3- 2.2. Sanayileşme Politikalarının Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri

Türkiye'de sürekli açık veren dış ticaret yapısının oluşumuna yol açan nedenler araştırılırken, üzerinde önemle durulması gereken konulardan birisi izlenen sanayileşme politikalarının dış ticaret üzerindeki etkileridir. 1930'lu yıllardan 1980 yılına kadar uygulanan sanayileşme politikalarının temel nite-

liği ithal ikameci olmasıdır. İthal ikameci sanayileşme politikasında temel amaç, dışa bağımlı olmayan güçlü bir ekonomik yapı oluşturmaktır. Ancak, uygulandığı biçimiyle bu politika, dışa bağımlı ve dış rekabetten uzak bir sanayi yapısının kurulmasına yol açmıştır. İthal ikamesinin tamamlanmış mal üretiminden başlaması, ithalatın yapısının ara ve yatırım mallarından oluşmasının önemli nedenlerinden birisidir⁽⁷⁾. İç tüketime dayalı büyüme politikaları izlenen bu dönemde, dış rekabetten uzak sanayi yapısı ihracatı olumsuz yönde etkilemiştir.

“Dış açıklara bağlı olarak ortaya çıkan ve 1970’li yılların ortalarından itibaren giderek şiddetlenerek kriz şartlarına dönüşen ekonomik istikrarsızlığın önlenmesi için 1980 yılında 24 Ocak Kararları olarak bilinen istikrar programı uygulamaya konmuştur. Bu istikrar programı ile birlikte, uzun dönemli ekonomik istikrarsızlığın ve yaşanan ekonomik krizin nedenlerinden birisi olarak görülen ithal ikameci politikaların terk edilmesi ve ekonominin dışa açılarak sanayileşme stratejisinin bu yönde değiştirilmesi temel amaçlardan birisi olarak benimsenmiştir”.

Dış açıklara bağlı olarak ortaya çıkan ve 1970’li yılların ortalarından itibaren giderek şiddetlenerek kriz şartlarına dönüşen ekonomik istikrarsızlığın önlenmesi için 1980 yılında 24 Ocak Kararları olarak bilinen istikrar programı uygulamaya konmuştur. Bu istikrar programı ile birlikte, uzun dönemli ekonomik istikrarsızlığın ve yaşanan ekonomik krizin nedenlerinden birisi olarak görülen ithal ikameci politikaların terk edilmesi ve ekonominin dışa açılarak sanayileşme stratejisinin bu yönde değiştirilmesi temel amaçlardan birisi olarak benimsenmiştir.

Benimsenen dışa açık sanayileşme stratejisi geleneksel ekonominin karşılaştırmalı üstünlükler teorisine dayanmaktadır. Bu çerçe-

vede, planlama fikrinden vazgeçilerek kamu kesiminin küçültülmesi öngörülmesi ve sanayileşme dışa açık piyasa koşullarına bırakılmıştır. Sanayileşmenin özel kesimden beklediği bu strateji içinde devlete sadece ihracatın ve özel yatırımların mali ve parasal araçlarla teşviki ile enerji, haberleşme ve ulaştırma gibi temel altyapı yatırımlarını gerçekleştirme görevi verilmiştir.

İhracata dönük sanayileşme politikalarının aşamalı olarak uygulanmaya başlandığı 1980 sonrası dönemde de dış ticaretteki yapısal sorunların aynen varlığını sürdürdüğü dikkati çekmektedir. Toplam ithalat içinde ara ve yatırım mali ithalatının ağırlığı değişmeden devam etmiştir. İhracatta ise işlenmiş ürünler lehine bir gelişme olmakla birlikte, işlenmiş ürünlerin % 90’a yaklaşan kısmı dünya ticaretinde korumacı önlemlerin sürdüğü ve şiddetli bir rekabetin yaşandığı standart ürünlerden oluşmaktadır. İthalatın zorunlu olarak, ihracatın ise tüm destek ve teşviklere rağmen sınırlı olarak arttığı 80 sonrası

dönemde de dış ticaret açıkları kriz dönemleri dışında artarak devam etmiştir. Çünkü ihracata dönük sanayileşme genellikle karşılaştırmalı üstünlük alanlarında yoğunlaşmış bir sektörel yatırım politikasını, dolayısıyla ekonomik yapı değişikliği yerine yapının sürdürülmesini beraberinde getirmiştir.

Görüldüğü gibi Türkiye’de sanayileşme, sadece korumacı veya dışa açık dış ticaret politikaları ile imalat sanayi yatırımlarının yapılmasında kamu veya özel kesime ağırlık verilmesi politikaları çerçevesinde tartışılarak gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Oysa, gelişmiş ülkelerin ekonomik yapısına ulaşabilmek için sadece GSMH’nin belli bir oranının yatırımlara gitmesi ve ekonomide belli bir

genel büyüme hızının sağlanması yeterli değildir. Gelişmiş ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler arasında ekonomik gücü ve performansı belirleyen en önemli farklılıklardan birisi, teknolojik yeterlilik düzeylerinin farklı olmasıdır. Dolayısıyla, dış ticaret ve diğer politikadaki değişime rağmen sanayi yapısının değişmemesi, teknolojik yapı ve ilişkilerin araştırılmasını gerektirir.

“Mevcut teknolojik yapı, teknolojinin ne ölçüde transfere dayalı olduğu ve ne kadar üretildiğine bakılarak anlaşılabilir. İthal ikameci sanayileşme döneminde Türkiye, büyük ölçüde teknoloji transferine dayalı bir sanayileşme gerçekleştirmiştir. Teknoloji, ithal edilen yatırım mallarında içerilmiş olarak ve lisans, patent ve know-how anlaşmaları yoluyla transfer edilmiştir. Özellikle makine-teçhizatı dışa bağımlılığın azaltılması için kurulan yatırım malları sektöründe de bu durum geçerli olmuştur”.

“Dışa açık sanayileşme politikalarının uygulandığı 1980 sonrası dönemde de ithal teknolojiye olan bağımlılığın sürdüğü, dışa açılmanın getirdiği uluslararası rekabetin firmaları Ar-Ge konusunda yeterince özendirmediği, bunun yerine teknoloji transferini yeğledikleri gözlenmektedir”.

3- 2.3. Teknolojik Yapının Dış Ticaret Üzerindeki Yansımaları

Mevcut teknolojik yapı, teknolojinin ne ölçüde transfere dayalı olduğu ve ne kadar üretildiğine bakılarak anlaşılabilir. İthal ikameci sanayileşme döneminde Türkiye, büyük ölçüde teknoloji transferine dayalı bir

sanayileşme gerçekleştirmiştir. Teknoloji, ithal edilen yatırım mallarında içerilmiş olarak ve lisans, patent ve know-how anlaşmaları yoluyla transfer edilmiştir. Özellikle makine-teçhizatı dışa bağımlılığın azaltılması için kurulan yatırım malları sektöründe de bu durum geçerli olmuştur⁽⁸⁾.

Dışa açık sanayileşme politikalarının uygulandığı 1980 sonrası dönemde de ithal teknolojiye olan bağımlılığın sürdüğü, dışa açılmanın getirdiği uluslararası rekabetin firmaları Ar-Ge konusunda yeterince özendirmediği, bunun yerine teknoloji transferini yeğledikleri gözlenmektedir⁽⁹⁾.

Türk ekonomisinin teknoloji transferine dayalı olmasının nedeni, sanayileşme politikaları ile eşanlı olarak teknolojinin üretilmesi ve geliştirilmesi politikalarına gereken önem verilmemesidir. İthal ikameci sanayileşmede teknoloji her zaman kolayca elde edilebilir bir faktör olarak değerlendirilmiş veya dışa açık sanayileşmede öngörüldüğü gibi piyasaların dış rekabete açılmasının teknolojik atılımları uyaracağı varsayılmıştır. Olumlu dışsal ekonomilere sahip olan teknoloji, sanayileşme politikalarının merkezinde yer almamış ve devlet, ulusal teknolojinin geliştirilmesi konusunda destekleyici ve yönlendirici politikalara önem vermemiştir. Nitekim teknoloji üretimine ilişkin veriler bu durumu bütün açıklığı ile ortaya koymaktadır.

Teknoloji üretimi konusunda Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı ile Ar-Ge faaliyetinde istihdam edilen personelin sayısına bakılarak bir değerlendirme yapılabilir. Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı, eşik değer olarak kabul edilen % 1'in oldukça altında % 0.5 düzeyindedir⁽¹⁰⁾. Yapılan Ar-Ge harcamalarının üçte ikilik kısmı da üniversiteler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu durum, üniversite-sanayi işbirliğinin yeterli düzeyde olmadığı ülkemizde, büyük bir kısmı üniversiteler tarafından gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetlerinin sanayi sektörü üzer-

rinde olumlu bir teknolojik katkısının olmadığı anlamına gelir. Oysa gelişmiş ülkelerde üniversitelerin payı % 35'in altında olup, Almanya, ABD, İsviçre ve G. Kore gibi ülkelerde ise % 20 dolayındadır. Özel kesimin Ar-Ge faaliyeti içindeki payı ABD, Almanya ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde % 70 gibi oldukça yüksek düzeydedir. Ar-Ge sisteminin diğer önemli bir faktörü olan insan gücüne bakıldığında, çalışan on bin kişi başına düşen tam zaman eşdeğerli (TZE) Ar-Ge personeli yaklaşık olarak Almanya'da 143, İsviçre'de 142, Japonya'da 138, ABD'de 77 ve G. Kore'de 53 kişi iken, Türkiye'de sadece 7 kişidir⁽¹¹⁾.

Açıklanan istatistiksel verilerden de anlaşıldığı üzere, Türkiye'de de teknolojik yeterlilik ve buna bağlı olarak teknoloji üretme ve geliştirme düzeyi oldukça düşüktür. Dışa açık sanayileşme politikasının uygulandığı 1980 sonrası dönemde de değişmeyen söz konusu teknolojik yapının dış ticaret üzerindeki yansımaları çeşitli açılardan değerlendirilebilir.

Teknolojik yapının ilk yansıması, yatırım ve ara malları dış ticaretinde kendisini göstermektedir. Teknolojide dışa bağımlılığın bir sonucu olarak, ithalatın yapısı incelenirken de açıklandığı gibi, yatırım ve ara mallarının ithal edilmesi zorunlu olmaktadır. Ma-

kine-teçhizat ithaliyle gerçekleştirilen teknoloji transferine bağlı olarak ara mallarında ortaya çıkan dış bağımlılığın göstergesi, ara malları kapsamındaki "sanayi için işlem görmüş maddeler", "yatırım mallarının aksam ve parçaları" ve "taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları"nın hem toplam ara malları ithalatı hem de toplam ithalat içindeki paylarıdır. Bu üç ara mali grubunun belirtilen büyüklükler içindeki payları 1996-2001 yılları arasında sırasıyla ortalama % 67 ve % 44.4 olarak gerçekleşmiştir⁽¹²⁾.

Bu noktada, Türkiye'nin yatırım malları ve buna bağlı olarak ara mallarında ortaya çıkan dış bağımlılığın nedeninin, özellikle yatırım malları sanayinin yeterli ölçüde kurulmaması olduğu şeklinde bir görüş haklı olarak ileri sürülebilir. Ancak yetersiz olan yatırım malları sanayinin de teknoloji transferine dayalı olarak kurulduğu ve dolayısıyla bu sanayi sektöründe de dış girdilere olan bağımlılığın yüksek olduğu görülmektedir⁽¹³⁾.

Türkiye'de dış ticaret açıklarının bir nedeni, mevcut teknolojik yapıya bağlı olarak yatırım ve ara malları ithalatının zorunlu olmasıdır. Tablo 3'de görüldüğü gibi, dış ticaret açığının kaynağı bu iki mal grubunun dış ticaret açıklarıdır. Bir tek tüketim malları dış ticareti fazla vermektedir.

Tablo 3
BEC Sınıflandırmasına Göre Türkiye'nin Dış Ticareti (Milyon Dolar)

	Yatırım Malları		Ara Malları (1)		Tüketim Malları	
	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat
1996	10.336	1.104	24.212	9.745	4.424	12.357
1997	11.051	1.263	28.109	11.032	5.335	13.941
1998	10.624	1.324	27.004	11.150	5.363	14.484
1999	8.728	1.799	23.481	10.641	5.062	13.892
2000	11.341	2.139	30.875	11.572	7.220	14.013
2001	6.964	2.630	25.790	13.402	4.084	15.253
2002	8.430	2.723	30.976	14.478	4.988	18.402

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri, 2001; DİE, Aylık İstatistik Bülteni, Ağustos 2003.

(1) İşlem görmemiş petrol ürünleri ithalatı ara malı ithalatından düşüldü.

Tablo 4: Türkiye’de Faktör Kullanım Yoğunluklarına Göre Rekabet Gücü

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Hammadde Yoğun Sanayiler	108.7	104.2	124.2	140.3	125.8	132.3	121.9	90.8
Emek Yoğun Sanayiler	192.6	190.1	161.7	164.9	156.4	155.3	158.1	160.7
Bilim Bazlı Mallar	-148.5	-146.2	-141.6	-124.3	-122.1	-119.1	-107.1	-107.6
Ölçek Yoğun Sanayiler	-59.9	-55.1	-44.4	-60.5	-50.7	-56.3	-61.4	-48.2

Kaynak: B. Ali Eşiyok, “İmalat Sanayinde Rekabet Gücündeki Gelişmeler”, İktisat Dergisi, Sayı:421-428, Ocak-Ağustos 2002, s.44.

İthalatın ihracattan fazla olmasının diğer bir nedeni, yine aynı teknolojik yapının ihracatın ithalatı karşılayacak düzeyde artışını sınırlayan engeller içindeki önemli yeridir. Teknolojik gelişimin ekonomi üzerindeki olumlu etkisi verimliliğin artmasına paralel olarak maliyetlerin düşürülmesi ve yeni ürünlerin piyasaya sürülmesi biçiminde olmaktadır. Verimlilik artışları ve yeni ürünlerin geliştirilmesi de dış pazarlarda rekabet gücü sağlayarak ihracatın artmasına katkı yapmaktadır. Oysa, Türkiye’de 1980’lerden sonra ihracatta görülen sınırlı artış ile verimlilik arasında bir ilişki bulunmadığı, yapılan ampirik çalışmalarda açıkça gösterilmiştir⁽¹⁴⁾. İhracat artışı daha çok, başta düşük ücret politikası olmak üzere atıl kapasitelerin kullanılması ve kur politikası ile gerçekleştirilmiştir.

Farklı sanayi dallarında faktör kullanım yoğunluklarına göre rekabet gücünü açıklayan tablo 4, Türkiye’nin “teknoloji tabanlı rekabet gücü”ne sahip olmadığını göstermektedir. Tablo 4’de görüldüğü gibi, hammadde yoğun sanayiler ile emek yoğun sanayilerde rekabet gücü yüksek iken, ölçek yoğun ve ileri teknoloji içeren farklılaştırılmış ve bilim bazlı mal üreten sanayilerde ise oldukça düşüktür.

Mevcut teknolojik yapının ihracat üzerindeki yansımaları konusundaki en anlamlı göstergelerden birisi, ileri teknoloji standart dışı sanayi ürünleri dış ticaret dengesidir. Tablo 5’de görüldüğü gibi bu ürünlerin dış ticaretinde Türkiye büyük açıklar vermektedir. İleri teknoloji standart dışı sanayi ürünleri ithalatının toplam ithalat içindeki payı

1996-2001 yılları arasında ortalama % 30 civarında iken, bu ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payı ise ortalama % 10 düzeyindedir.

Tablo 5
İleri Teknolojili Standart Dışı İşlenmiş Ürün Dış Ticareti (1000 Dolar)

	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Dengesi
1996	12 771 229	1 289 194	-11 482 035
1997	13 927 023	1 793 103	-12 133 920
1998	13 900 143	2 403 423	-11 496 720
1999	11 883 290	2 769 095	-9 114 195
2000	14 770 414	3 274 180	-11 496 234
2001	11 225 804	3 675 672	-7 450 132
2002	13 394 939	4 012 672	-9 450 132

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri, 2001; DİE, Aylık İstatistik Bülteni, Ağustos 2003.

Bütün bu açıklamalardan sonra özet olarak, Türkiye’de uzun yıllar içinde oluşmuş olan ekonomik, sosyal ve siyasal yapının bir sonucu olarak ortaya çıkan iç ve özellikle dış açıkların istikrar içinde büyümenin gerçekleştirilememesinin temel nedeni olduğu söylenebilir. Şimdi, halen uygulanmakta olan istikrar programını da değerlendirerek sürdürülebilir büyüme için ne tür politikaların uygulanması gerektiği konusuna geçebiliriz.

4- İSTİKRARSIZLIKTAN SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYE GEÇİŞİN KAYNAKLARI

Ekonomik istikrarsızlıktan, üretim ve istihdam sorunlarının çözümünü sağlayacak sürdürülebilir büyüme sürecine girebilmek için politika önerileri geliştirilirken, ekono-



EFES
Pilsen

PREMIUM BEER

SOĞUK İÇİNİZ



Bira
bu kapağ
altında

mik süreç içinde olumlu değişimin kaynaklarının neler olduğunu bilmek ve göz önüne almak önemlidir. Sürdürülebilir büyüme için ekonomik süreç içinde olumlu değişim için de olması gereken kaynaklar şunlardır⁽¹⁵⁾: (1) Dışsal ve içsel değişkenlerin değerindeki değişimler. (2) Yasal ve kurumsal uygulamalardaki değişimler. (3) Rasgele ortaya çıkan değişimler. (4) Teknolojideki değişimler. (5) Ekonomik davranış ile ilgili parametrelerdeki değişimler.

İstikrar içinde büyümenin başarılabilmesi, 1., 2., 4. ve 5. sırada belirtilen değişimlerin gerçekleştirilmesine bağlıdır. Bunlardan özellikle 1., 2. ve 4. sırada sayılanlar, kısa ve orta vadede kamu politikaları ile yönlendirilebilecek ve hızlandırılacak değişimlerdir. 5. sırada belirtilen ekonomik davranış parametrelerindeki değişim ise, toplumun evrimci gelişim süreci içinde ancak olumlu olarak gerçekleşebilecek bir değişimdir. Kontrol edilemeyen değişim kaynaklarından birisi olan 3. sıradaki rasgele ortaya çıkan değişimin olumlu nitelikte olması sürdürülebilir büyümeyi de olumlu yönde etkileyecektir. Ancak bu değişim kaynağı bilinçli politikalarla yönlendirilemeyeceği için sürdürülebilir büyümeye ilişkin politika önerileri, özellikle bilinçli ve kararlı politikalar ile kısa ve orta vadede yönlendirilebileceğini belirttiğimiz değişim kaynakları kapsamında değerlendirilebilir.

5- IMF POLİTİKALARI

Ekonomik istikrarsızlık içindeki gelişmekte olan ülkeler istikrar politikalarının seçiminde ve uygulanmasında geniş bir hareket alanına sahip değildir. Çünkü, istikrar programının uygulanmasında dış finansman desteği çok önemlidir⁽¹⁶⁾. Bu ülkelerin yeniden dış kredi temin edebilme imkanlarına kavuşabilmesinde, IMF belirleyici bir rol oynamaktadır. IMF, bir ülkenin istihdam ve üretim politikalarını desteklemek için şarta bağlı kredi vermektedir⁽¹⁷⁾. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler genelde IMF tarafından önerilen ve yönlendirilen istikrar politikalarını uygu-

lamak zorunda kalmaktadır.

IMF, 1970'li yılların ortalarından beri ekonomik istikrarsızlık içindeki ülkelere genel olarak şu önerilerde bulunmaktadır⁽¹⁸⁾: (i) İç talebin kısılması. (ii) Döviz kurunun aşırı değerlendirilmemesi. (iii) Ekonominin dışa açılması. (iv) Yasal-kurumsal serbestleşme. (v) Özelleştirme. (vi) Verginin tabana yayılması ve basitleştirilmesi.

‘Ekonomik istikrarsızlık içindeki gelişmekte olan ülkeler istikrar politikalarının seçiminde ve uygulanmasında geniş bir hareket alanına sahip değildir. Çünkü, istikrar programının uygulanmasında dış finansman desteği çok önemlidir. Bu ülkelerin yeniden dış kredi temin edebilme imkanlarına kavuşabilmesinde, IMF belirleyici bir rol oynamaktadır. IMF, bir ülkenin istihdam ve üretim politikalarını desteklemek için şarta bağlı kredi vermektedir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler genelde IMF tarafından önerilen ve yönlendirilen istikrar politikalarını uygulamak zorunda kalmaktadır’. “IMF, 1970'li yılların ortalarından beri ekonomik istikrarsızlık içindeki ülkelere genel olarak şu önerilerde bulunmaktadır: (i) İç talebin kısılması. (ii) Döviz kurunun aşırı değerlendirilmemesi. (iii) Ekonominin dışa açılması. (iv) Yasal-kurumsal serbestleşme. (v) Özelleştirme. (vi) Verginin tabana yayılması ve basitleştirilmesi”.

Görüldüğü gibi günümüzde IMF tarafından önerilen istikrar politikalarında, kısa va-

dede sıkı para ve maliye politikaları ile kamu kesimi açıklarının kontrol altına alınması, orta vadede ise geniş anlamda özelleştirmeye giderek kamu kesiminin küçültülmesi ve mal ve sermaye hareketlerinde liberalizasyona gidilerek ekonominin dışa açılması ile birlikte istikrarsızlığın kalıcı olarak önleneyeceği ve ekonominin sağlıklı bir büyüme ortamına geçeceği ileri sürülmektedir⁽¹⁹⁾.

‘Türkiye, geçmişte belli dönemlerde olduğu gibi günümüzde de içine düştüğü ağır ekonomik krizi aşmak için, dış finansman ihtiyacından kaynaklanan zorunluluk nedeniyle IMF’in önerileri ve kontrolü çerçevesinde bir istikrar programı uygulamaktadır. Haklı eleştiriler içermekle birlikte ideolojik ve popülist bir söylem ve yaklaşımla IMF karşıtlığı içinde olmak, Türkiye’nin içinde bulunduğu gerçekleri ve açmazları göz ardı etmek anlamına gelir’.

5- 1. IMF Politikalarının Gerekliliği

Türkiye, geçmişte belli dönemlerde olduğu gibi günümüzde de içine düştüğü ağır ekonomik krizi aşmak için, dış finansman ihtiyacından kaynaklanan zorunluluk nedeniyle IMF’in önerileri ve kontrolü çerçevesinde bir istikrar programı uygulamaktadır. Haklı eleştiriler içermekle birlikte ideolojik ve popülist bir söylem ve yaklaşımla IMF karşıtlığı içinde olmak, Türkiye’nin içinde bulunduğu gerçekleri ve açmazları göz ardı etmek anlamına gelir.

IMF yönlendirmeli istikrar programının uygulanması iki açıdan gereklidir. Birincisi, istikrarsızlıktan istikrara geçişi sağlayacak kaynaklardan birisi olan içsel ve dışsal değişkenlerin değerlerini kontrol etmek ve bir ölçüde değiştirmek için uygulanması gereğidir. Ekonomik istikrarsızlığa yol açan sonuçlardan birisi olan iç açığın önlenmesi için kısa vadede sıkı para ve maliye politikası ile kamu kesimi dengesi sağlanmalı, orta vadede ise kamu kesimi küçültülerek kaynakların

etkin kullanımı gerçekleştirilmeli ve iç açık sorunu kalıcı olarak çözümlenmelidir. Ayrıca, iç tüketimin kısılanması ve denge döviz kuru politikası da dış açığın kısa vadede kontrol altına alınması için gerekli olan politikalarlardır. IMF politikalarının uygulanmasındaki ikinci gereklilik nedeni, istikrar programı uygulamasında IMF desteği olmaması durumunda finansal piyasalarda bıçak sırtında olan hassas dengelerin bozulması ile birlikte ekonominin çok daha derin bir kriz içine girecek olması riskidir.

Bu gerekliliğe rağmen, geçmişte ve günümüzde istikrar politikasının özellikle iç açığın önlenmesi konusunda tavizsiz bir şekilde uygulanmadığı, benimsenen amaçlardan ve araçlardan uzaklaşıldığı görülmektedir. Bunun nedeni, ekonomik süreç içindeki değişme-

nin kaynaklarından birisi olan ekonomik davranış ile ilgili parametrelerde olumlu bir değişimin olmamasıdır. Toplumsal tarihi gelişmiş batı toplumlarından farklı olan Türkiye’de, bireylerin davranış kodları piyasa ekonomisi ve demokrasinin gerekleri ile tam olarak uyumlu değildir. her toplumsal katman, ekonomik krizden çıkış için toplumsal özverinin gerekli olduğunu kabul etmekle birlikte, özverinin diğerleri tarafından yapılmasını beklemektedir. Siyasal partiler, bürokrasi, baskı grupları ve seçmenler arasındaki karşılıklı ilişki ve etkileşimler, iç açığın başlıca nedenleri olduğunu belirttiğimiz popülist ekonomi politikaları, kayıt dışı ekonomi ve yolsuzluk ekonomisinin istikrar programının uygulandığı dönemlerde de sürmesine yol açarak programın uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Piyasa ekonomisi ve demokrasinin yozlaşmış şekilde işlemesine neden olan davranış parametrelerinin, kamu politikaları ile değiştirilmesi zordur. Çünkü, davranışsal parametreler süreç içinde yaşayarak ve sonuçlarına katlanarak bireysel ve

ORJİNAL NCR TONER-KARTUŞ-YAZICI ŞERİTLERİ KULLANIN KAZANIN.



NCR'in geniş ürün yelpazesi içinde bulunan ürünleri bilinen tüm yazıcılar için % 100 uyumludur.

NCR'in % 100 uyumlu ürünleri 100 seneyi aşan bir tecrübe ile 10 yıldır 130 ülkede, 5 yıldan beri de Türkiye'de tüm özel sektör, kamu kurumları ve son kullanıcıların hizmetindedir.

NCR'in % 100 uyumlu ürünleri ISO sertifikalı fabrikalarımızda A.B.D., İNGİLTERE, FRANSA, MEKSİKA ve ALMANYA'da üretilmektedir.

NCR ürünleri baskı maliyetlerinizde gözle görülür bir tasarruf sağlar.

NCR ürünleri % 100 değişim garantisi ile satışta sunulmaktadır.



Partner Ofis Gereçleri San. Tic. AŞ.
Çayır Çimen Sk. A2 Blok D.17 34330 Levent - İSTANBUL
Tel: (0212) 280 65 59 Pbx Fax: (0.212) 281 66 59

toplumsal bilincin gelişmesine bağlı olarak değişebilir. Bu bakımdan mevcut davranışsal parametrelerin, ekonomik istikrarsızlıktan sürdürülebilir büyümeye geçiş konusunda olumsuz etkilerinin devam edeceği söylenebilir.

5- 2. IMF Politikalarının Tutarsızlığı

IMF politikalarının istikrarsızlık içindeki gelişmekte olan ülkeler için tutarlılıktan uzak yönü, ekonominin hızla dışa açılması, yasal-kurumsal serbestleşmenin yapılması ve özelleştirmenin gerçekleştirilmesi yönündeki önerilerdir. Bu politika önerilerini hızla uygulama çabası içinde olan ülkelerin çoğunda, istenen sonuçların gerçekleşmediği ve istikrarsızlığın ağırlaştığı görülmektedir. Bunun başlıca nedeni, özelleştirmenin toplumsal uzlaşma sağlanmadan, dışa açılma politikalarının ise makro-ekonomik dengesizlikler düzeltilmeden uygulanmaya çalışılmasıdır. Nitekim, 1990'lı yılların başında bu stratejiyi izleyen Latin Amerika ülkeleri izleyen yıllarda ağır ekonomik kriz içine düşmüşlerdir.

Türkiye'de de kamu kesiminin küçültülmesi bağlamında 1985 yılından itibaren hızlı bir özelleştirme politikası uygulanmak istenmiştir. Ancak başarılı bir özelleştirmenin birinci koşulu, toplumsal uzlaşmanın sağlanmasıdır. Özelleştirmenin kısa vadede işsizlik sorununu daha da ağırlaştıracak olması ve özelleştirme uygulamalarında hükümetlerin toplumsal çıkarı koruyacak bir titizlik içinde olmadığı yönündeki görüş ve düşüncelerin yaygınlık kazanması, toplumsal uzlaşmanın önündeki engellerin başında gelmektedir. Gerekli özeni göstermeden ve toplumsal uzlaşma arayışına girmeden özelleştirme yapmak isteyen hükümetler, ekonomik ve mali bakımdan gerekli olan bu po-

litikanın uygulanması imkanını zora sokmuşlardır.

IMF, politikalarının Türkiye açısından asıl tutarsız olan yönü, 24 Ocak Kararları ile başlayan yasal-kurumsal serbestleşme politikası kapsamında 1989 yılında çıkarılan 32 Sayılı Karar ile sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesidir.

“IMF politikalarının istikrarsızlık içindeki gelişmekte olan ülkeler için tutarlılıktan uzak yönü, ekonominin hızla dışa açılması, yasal-kurumsal serbestleşmenin yapılması ve özelleştirmenin gerçekleştirilmesi yönündeki önerilerdir. Bu politika önerilerini hızla uygulama çabası içinde olan ülkelerin çoğunda, istenen sonuçların gerçekleşmediği ve istikrarsızlığın ağırlaştığı görülmektedir. Bunun başlıca nedeni, özelleştirmenin toplumsal uzlaşma sağlanmadan, dışa açılma politikalarının ise makro-ekonomik dengesizlikler düzeltilmeden uygulanmaya çalışılmasıdır. Nitekim, 1990'lı yılların başında bu stratejiyi izleyen Latin Amerika ülkeleri izleyen yıllarda ağır ekonomik kriz içine düşmüşlerdir”.

Dış ekonomik denge ve mali istikrar sağlanmadan sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, zamansız ve yanlış bir politika tercihidir⁽²⁰⁾. Aynı dönemde, enflasyonun kontrol altına alınması için uygulanan sıkı para politikası çerçevesinde KKBC'nin finansman biçimi değiştirilerek Merkez Bankası kaynakları yerine iç borçlanmaya yönelmiştir. 1989 yılından itibaren hükümetler, özel kesimin tasarruflarını borçlanarak kamu kesimine transfer etmiştir. Bu iki politikanın eşanlı olarak uygulanmaya başlanması ekonomiyi kur-faiz makası içine sokmuştur. Reel faizlerin yükselmesi ile birlikte kısa vadeli spekülatif yabancı sermaye girişi olmuş, reel faizlerin yüksekliği KKBC'ni daha da arttırmış ve KKBC'nin artması da reel faizlerin

artması yönünde etkili olarak ekonomi kur-faiz kısır döngüsü içinde sıkışıp kalmıştır. Çünkü döviz kurları sermaye hareketlerinin etkisi altına girdiğinde, faiz oranından ters yönde oluşmaya başlamaktadır. Faiz yükseldiğinde döviz girişi olmakta, giren sermaye döviz arzını arttırdığı için döviz kuru artmamakta ve döviz piyasası bu ikisi arasındaki ilişkiye göre oluşmaktadır. Döviz kurunun liberalize edilen sermaye hareketlerinin etkisi altına girmesi ve KKBC'nin yüksek olması nedeniyle 1990'lı yılların başından itibaren para politikasının manevra alanı iyice daralmıştır. Günümüzde hedeflenen faiz dışı bütçe fazlasının tüm ekonomik ve sosyal maliyetlerine rağmen gerçekleştirilmesi önemli olmakla birlikte, döviz kurunun aşırı yükselmesine yol açma riski bulunduğu için bir türlü düşürülemeyen yüksek reel faizler borç faiz ödemelerinin bütçe içindeki payının sürekli artmasına neden olarak bütçe dengesinin sağlanmasını bir anlamda imkansız hale getirmekte ve zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla, sadece faiz dışı bütçe fazlası sağlamaya çalışarak kamu kesimi açığını önlemek tutarlı değildir.

5- 3. IMF Politikalarının Yetersizliği

Uygulanmakta olan IMF yönlendirmeli istikrar programında, ağırlığın mali dengenin sağlanması ve kamu kesiminin küçültülmesine verildiği görülmektedir. Bu ikisinin gerçekleştirilmesiyle birlikte istikrarsızlığın kalıcı olarak önleneyeceği ve dışa açılmayla birlikte ekonominin büyüme sürecine gireceği öngörülmektedir. Ekonomik istikrarsızlığa yol açan sonuçlardan birisi olan dış açıkların önlenmesi için iç tüketimin kısılması, enflasyonun kontrol altına alınması ve denge döviz kuru politikası önerilmektedir. Bu yönüyle dış açıklar, bir fiyat ve maliyet sorunu olarak değerlendirilmektedir.

İstikrar politikalarının uygulanmasıyla birlikte dış ticaret açığında bir azalma olmakla birlikte, bunun başlıca iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi ekonomideki daralma ile

birlikte ithalatın düşmesidir. İkincisi ise, kullanılan politika araçlarına bağlı olarak ihracatın artmasıdır. Ancak, ihracattaki artış sınırlı bir artıştır. Ekonomik daralmaya rağmen ihracatın sınırlı da olsa artması, büyüme ile ihracat arasında doğrusal bir ilişki olmadığını göstermektedir. İhracatın artması, kur ayarlamaları ile iç tüketimin kısılmasının ve ücretlerin baskı altına alınmasının bir sonucudur. Bu politikalara rağmen ihracatın sınırlı ölçüde artması, daha önce açıkladığımız ihracat yapısının bir sonucudur. İthalat ile büyüme arasında ise doğrusal bir ilişki vardır. Büyüme hızının düşmesi ile birlikte ithalat azalmaktadır. Bu durum da ithalatın yapısının bir sonucudur. Nitekim büyüme hızının artması ile birlikte ithalatın ihracattan fazla arttığı gözlenmektedir. Dolayısıyla, dış ticaret açığı istikrar programında kabul edildiği gibi salt bir fiyat ve maliyet sorunu değil, teknolojiye dışa bağımlı olmanın sonucunda ortaya çıkan yapısal bir sorundur. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da çok isabetli bir şekilde belirtildiği gibi, ekonominin dışa bağımlı olması sadece dış tasarruf gerekleri ve ithalatın finansmanı açısından değil, kalkınmanın gerektirdiği modern girişimleri ve teknolojileri ithal eden bir ülke durumunda olmasındandır⁽²¹⁾.

Ekonomik krizlerin ortaya çıkmasında iç açığın önemi göz ardı edilemez. Ancak daha önce de belirtildiği gibi, dış açık ekonomik krize yol açan sonuçlardan birisi olarak daha büyük bir öneme sahiptir. Nitekim, IMF istikrar programı uygulayarak iç açığın kontrol altına almış olan gelişmekte olan ülkelerin çoğu, dış açık sorunlarını çözümlenemedikleri ölçüde yeni krizlerle karşı karşıya kalmışlardır. Örneğin, Meksika, 1989 yılından itibaren uyguladığı IMF politikaları ile kamu kesimi dengesini sağlamış ve geniş kapsamlı özelleştirmeler yapmışsa da, özellikle sanayi sektöründe dış rekabet gücü artırılmadığı ve ekonomi ölçüsüzce dışa açıldığı için artan dış açık nedeniyle 1994 yılında ekonomik kriz içine düşmüştür⁽²²⁾.

Meksika örneğinde de görüldüğü gibi, Türkiye’de uygulanmakta olan istikrar programının istikrarın sağlanarak büyümeye geçilmesinde yetersiz olan yönü, bütün dikkatleri ve önceliği kamu kesimi dengesinin sağlanması ve kamu kesiminin küçültülmesine vermesi ve dış açık problemini sadece bir fiyat ve maliyet sorunu olarak görmesidir. Şunun bütün açıklığı ve kesinliği ile bilinmesi gerekir ki, Türkiye kamu kesimi dengesini sağlasa ve kamu kesimini küçültse bile, yapısal kaynaklı dış açık sorununu kalıcı olarak çözümleyemediği sürece, istikrar içinde büyümeyi gerçekleştiremez. Daha şiddetli ve sık aralıklarla olmasa bile, yeni krizlerle karşı karşıya kalması kaçınılmazdır. Orta ve uzun vadede sürdürülebilir büyümenin başarılabilmesi için uygulanması gereken politika önerileri aşağıda sıralanmaktadır.

6- SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN POLİTİKA ÖNERİLERİ

Ekonomik istikrarsızlıktan kurtularak sürdürülebilir büyümeye geçmek için IMF politikalarının uygulanması bir zorunluluk ve özellikle kamu kesimi dengesinin sağlanması bakımından bir gereklilik olmakla birlikte, açıklandığı üzere tutarlı ve yeterli politikalar değildir. Türkiye’nin içinde bulunduğu yapısal koşulları göz önüne alarak daha özgül politikalar geliştirmesi ve uygulaması gerekmektedir. Şimdi bu politikaların neler olması gerektiğini sırasıyla inceleyebiliriz.

6-1. Teknoloji Merkezli Sanayi Politikası

IMF politikalarında benimsenen yaklaşım göre, devletin büyüme ve sanayileşme politikaları olmamalıdır. Ekonomik büyüme ve sanayileşme, küresel rekabet çerçevesinde gerçekleşmelidir. Hükümetlerin sektörel bazda belli sanayileri teşvik etmeleri ve desteklemeleri doğru değildir. Bunlar uluslararası rekabet koşulları içinde belirlenmelidir.

Bu yaklaşım, ileri teknolojiye sahip gelişmiş ülkeler açısından tutarlı bir yaklaşım olabilir. Bu ülkeler kendi avantajlarını koruyacak politikalara önem vermekle yetinebilir-

ler. Ancak, Türkiye gibi ülkelerin istikrar içinde büyümelerinin temel koşulu, uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek bir sanayi yapısı oluşturabilmeleri ve bunu devam ettirebilmeleridir⁽²³⁾. Bunun başarılabilmesi için, teknoloji merkezli ve sektörel bazda müdahaleci sanayileşme politikaları uygulamak büyük önem kazanmaktadır.

Bu durum, hareket noktası olarak yeni sanayileşmiş ülkelerdeki (NIC) verimlilik artışına bağlı büyümeyi alan yeni büyüme teorilerinde de vurgulanmaktadır. Yeni büyüme teorilerine göre, büyümenin temel faktörü teknoloji yetenek düzeyinin ve beşeri sermayenin geliştirilmesidir⁽²⁴⁾. Yeni büyüme teorileri, Keynesyen ve Neo-klasik büyüme modellerini iki açıdan eleştirmektedir. Birincisi, bu modellerin büyümeyi sadece tasarrufla bağlı fiziki sermaye birikimindeki artışlarla açıklamaya çalışmasıdır. Oysa büyüme için sermaye birikiminin artırılması gerekli olmakla birlikte, sermaye birikiminin tanımı fiziki sermaye kadar beşeri sermayeyi ve teknolojik Ar-Ge’ye yapılan yatırımları kapsayacak kadar genişletir⁽²⁵⁾. Dolayısıyla bu modellerde teknoloji ve beşeri sermayenin büyüme üzerindeki etkileri göz ardı edilmiştir. İkinci eleştiri, bu modellerde teknolojinin her zaman ve her toplum tarafından kolayca elde edilebilecek bir faktör olduğu şeklindeki varsayımına yöneliktir. Bu varsayımın doğru olmadığı, teknolojiye sahip olmanın ve onu geliştirip kullanmanın ekonomik, sosyal ve tarihsel bir çok faktöre bağlı olduğu ve istenildiği anda hemen elde edilemediği ortaya konmuştur.

Bu eleştiriler çerçevesinde yeni büyüme teorilerinde, beşeri sermayede somutlaşan bilgi ve teknolojinin fiziksel sermaye ile birlikte büyüme fonksiyonuna bir üretim faktörü olarak girdiği ve verimlilikteki artışla büyüme arasında bir ilişki olduğu gösterilmektedir. Devletin ekonomideki yerinin ve fonksiyonlarının ne olması gerektiğine ilişkin ya-

pılan yeni tanımlamaya göre, devlet artan verimliliğin olduğu alanlarda yatırımcı ve destekleyici olacak şekilde büyüme politikaları oluşturmalı ve uygulamalıdır. Teknolojik ilerlemenin koşulu olan Ar-Ge faaliyetleri, gerek bu konudaki kamu harcamaları ile gerekse vergi teşvikleri ve sübvansiyonlar ile istenen düzeye çıkarılabilir. Bu alandaki olumlu dışsallıklar devletin doğrudan ve dolaylı müdahalelerini gerekli kılmaktadır.

Türkiye’de Ar-Ge temelli teşvik edici sektörel sanayi politikalarının uygulanması iki bakımdan gerekli ve önemlidir.

Birincisi, üretimin ve büyümenin ithalata olan bağımlılığını azaltma gereğidir. Daha önce açıklandığı gibi teknolojik bağımlılık, Türk ekonomisinin ara ve yatırım malları yönünden yüksek oranda dışarıya bağımlı olmasına yol açmaktadır. Dış açığın nedenlerinden birisi olan ithal bağımlılığının azaltılması için Ar-Ge teşvik ve destekleri kapsamında ara ve yatırım malları sektörlerinin geliştirilmesine önem verilmelidir.

İkincisi, ihracatın arttırılması gereğidir. İhracatın yapısı açıklanırken belirtildiği gibi, ihracatın önündeki en büyük engel de teknolojik yeterlilik düzeyinin geri olmasıdır. Türkiye’nin ihracatı tekstil-konfeksiyon ve demir-çelik gibi belli bazı standart sanayi ürünlerine dayanmakta, ileri teknolojik standart dışı sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı oldukça düşük düzeyde bulunmaktadır. Oysa, dünya ticaretindeki gelişmelere bakıldığında, standart sanayi ürünlerinin uluslararası ticaret içindeki payının azaldığı, ileri teknoloji gerektiren standart dışı ürünlerin payının arttığı görülmektedir. Örneğin, tekstil-konfeksiyon grubu ürünlerin dünya ihracatı içinde % 6’larda olan payı giderek azalmaktadır. Diğer taraftan, dünya ticaretindeki payı son on yılda katlanarak % 14’lere ulaşan standart dışı ürünler kapsamındaki “büro ve haberleşme cihazları”nın ülkemiz ihracatındaki payı sadece % 3.8’ler düzeyindedir⁽²⁶⁾. Bu nedenle, Türkiye’nin dünya ticaretindeki payı sürekli artan talebin

gelir esnekliği birden büyük olan ve dünya ekonomisinin daralma dönemlerinde bile talebinde önemli düşme meydana gelmeyen ileri teknolojik standart dışı sanayi ürünleri ile ihracatını arttırabilmesi söz konusu olabilir. İhracata dayalı sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilebilmesi için teknolojik atılım politikaları çerçevesinde standart dışı ürünlerle ilgili sektörlerin geliştirilmesi bir zorunluluktur. Sanayileşmenin bu şekilde yönlendirilmesi için Ar-Ge temelli teşvik ve destekler kapsamında devlete düşen önemli görev ve sorumluluklar vardır.

6- 2. Kısa Ve Orta Vadeli İstihdam ve Üretim Politikaları

Teknoloji merkezli sanayileşme politikasının ekonomi üzerindeki olumlu etkileri orta ve özellikle uzun vadede görülebilir. Türkiye’nin, uygulanmakta olan istikrar programının yanı sıra, kısa ve orta vadede istihdam ve üretim sorunlarını hafifletecek şekilde bir büyüme sürecine girmesi için uygulanması gereken bazı politikalar vardır. Bu kapsamda, özellikle dış talebe dayalı olarak üretim ve yatırımların teşvik edilerek önündeki engellerin kaldırılması ve KOBİ’lerin desteklenmesi gerekmektedir. Kamusal kaynaklı iç tüketim artışına bağlı olarak reel ekonominin canlandırılması, iç ve dış açık sorununun tekrar ağırlaşmasına neden olarak sürmekte olan ekonomik istikrarsızlığın yeni bir krize dönüşmesine yol açabilir.

6- 2.1. Üretim ve Yatırımın Önündeki Engellerin Kaldırılması

Ülkemizde üretim ve yatırım faaliyetinin önünde yer alan özellikle kamusal kaynaklı bazı engeller, işsizlik sorununun daha da ağırlaşmasına neden olmaktadır. Kısa vadede mevcut üretim kapasitesinin tam olarak kullanılmasını sağlamak ve orta vadede yatırımları teşvik etmek için, reel faizlerin düşürülmesi, yasal-kurumsal engellerin kaldırılması, üretim maliyetinin artmasına yol açan politikalara son verilmesi ve vergi oranlarının düşürülmesi gerekmektedir.

6- 2.1.1. Reel Faizlerin Düşürülmesi

Günümüzde üretim ve yatırımların önündeki engellerden en önemlisi reel faizlerin yüksek olmasıdır. Ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle kısa vadede öncelikle çözülmesi gereken, ancak ekonominin içinde bulunduğu koşullar nedeniyle kısa vadede çözümlenmesi zor görünen sorunların başında gelmektedir, reel faizlerin yüksek olması. Reel faizlerin yüksek olmasının nedeni, finansal piyasalardaki hassas dengeler ve finansal serbestleşme ile birlikte para politikası araçlarının kullanımındaki kısıtlardır. Faiz oranlarının düşürülebilmesi için öncelikle, döviz piyasasında aşırı dalgalanmalara yol açarak döviz kurunda ani yükseliş ve inişlere neden olan kısa vadeli spekülasyon yabancı sermayenin kontrol altına alınması gerekir. Bu amaçla, ılımlı bir Tobin Vergisi türü vergilendirmeye gidilmesi ve gelen sermayenin belli bir süre dışarıya çıkmaması koşulu getirilmesi yararlı olabilir. Ayrıca, uzun vadeli dış kredi sağlanarak ülkenin döviz pozisyonunun güçlendirilmesi de, reel faizlerin düşürülmesi politikaları açısından önemlidir. İkinci olarak, iç borcun döndürülmesindeki zorluklar reel faizlerin yüksek olmasının bir diğer nedeni olduğundan, kamu kaynaklarının kullanımında havuz sistemine geçilmesi⁽²⁷⁾ ve iç borcun vade yapısının uzatılabilmesi, KKBC'nin reel faizlerin yükselmesi yönündeki baskısının hafiflemesine katkı sağlayabilir.

6- 2.1.2. Yasal-Kurumsal Engellerin Kaldırılması

Üretim ve yatırımın önündeki engellerden bir diğeri, değişen koşulların oldukça gerisinde kalmış olan ilgili mevzuatın dağınık ve karmaşık olması, ayrıca mevcut mevzuatın yorumlanması ve uygulanmasında işleri kolaylaştırıcı değil zorlaştırıcı bir bürokratik anlayışın kamu yönetimine hakim olmasıdır. Üretim ve yatırım yapmak için "aşılması gereken bürokratik engellerin dünyanın tüm ülkelerinden yüksek olduğu"⁽²⁸⁾, uygulamanın doğrudan muhatabı olan sanayiciler tara-

findan haklı bir şikayet olarak dile getirilmektedir. Girişimci kesimin motivasyonunu olumsuz yönde etkileyen bu tür engellerin ortadan kaldırılması için, üretim ve yatırıma ilişkin mevzuatın piyasanın koşullarına uygun, basit ve anlaşılabilir şekilde yeniden düzenlenmesi ve en önemlisi de kamu bürokrasisinin uygulamada devletçi bir anlayış yerine piyasa ekonomisi merkezli bir anlayış ile hareket etmesinin sağlanması gerekir.

6- 2.1.3. Üretim Maliyetini Arttıran Kamusal Politikalara Son Verilmesi

Türk sanayinin dış rekabet gücünün zayıf olmasının temel nedeni, daha önce de açıklandığı gibi teknolojik yeterlilik düzeyinin düşüklüğü olmakla birlikte, üretici üzerindeki sosyal yükümlülüklerin ağırlığı ve enerji fiyatlarının yüksekliği de üretim maliyetlerini arttırmakla rekabet gücünün daha da zayıflamasına neden olmaktadır.

Ülkemizde, sigorta primi işveren katkı paylarının yüksek olması, belli bir oranda özürsüz ve sabıkalı işçi çalıştırma zorunluluğu ve kıdem tazminatları şeklindeki sosyal yükümlülükler, üretim maliyetlerini arttırdığı gibi, yatırım kararlarını da olumsuz yönde etkilemektedir. Yapılan hesaplamalara göre, OECD ülkeleri arasında ücret dışı işgücü maliyetleri en yüksek olan ülke Türkiye'dir. Bu tür sosyal yükümlülüklerden kaynaklanan maliyet artışlarının azaltılması, ekonominin dış rekabet gücünün artırılmasında nispi bir paya sahip olacaktır. İşveren üzerindeki sosyal yükümlülüklerin ağırlığı kayıt dışı istihdamı özendirilen bir faktör olmakla birlikte, kayıt dışılık önlenmeden özellikle sigorta primi işveren katkı payının azaltılmasının SSK açıklarının daha da büyümesine neden olarak kamu kesimi dengesinin sağlanmasını olumsuz yönde etkileyebileceğini de göz önüne almak gerekir. İşveren katkı payının azaltılması, tahsilatın tahakkuk oranını arttırsa bu sakıncanın ortadan kalkacağı söylenebilir.

Üretim maliyetlerini arttırmakla dış rekabet gücünün daha da azalmasına yol açan, aynı

zamanda yerli ve yabancı yatırımcının kararlarını olumsuz yönde etkileyen bir diğer kamusal uygulama, sanayide kullanılan enerji fiyatlarının yüksekliğidir. TOBB'un enerji maliyetleri üstüne hazırladığı bir rapor, sanayinin enerji maliyetlerinin yüksekliğini ve bunun hangi nedenlerden kaynaklandığını çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Türkiye'de sanayide kullanılan elektriğin fiyatı dünya piyasalarındaki fiyatların oldukça üstündedir. Örneğin, AB ülkelerinde sanayide kullanılan elektriğin ortalama fiyatı 4.3 Cent /KWH iken, Türkiye'de 6.5 Cent /KWH gibi oldukça yüksek bir düzeydedir. Elektrik enerjisi fiyatının yüksek olmasının nedenleri, fiyat üzerindeki KDV ve diğer mali yükler, kayıp-kaçak oranlarının aşırı yüksekliği, pahalı enerji anlaşmaları ve personel ve organizasyon maliyetlerinin yüksekliği olarak sıralanabilir. Diğer nedenlerin çözülmesi zaman gerektirdiğinden, kısa vadede özellikle fiyat üzerindeki KDV ve diğer mali yükümlülüklerin azaltılması suretiyle elektrik fiyatının diğer ülkelerdeki fiyat düzeyine indirilmesi, üzerinde önemle durulması gereken bir konudur.

6- 2.1.4. Vergi Oranlarının Düşürülmesi

Ülkemizde vergi oranları, üretim ve yatırım kararlarını olumsuz şekilde etkileyecek kadar yüksek düzeydedir. Kayıt dışı ekonominin büyüklüğü, marjinal vergi oranlarının düşürülmesinin önündeki en büyük engeldir. Verginin tabana yayılarak kayıt dışı ekonominin önlenmesi suretiyle vergi oranlarının düşürülmesi, kısa ve orta vadede istihdam ve üretim üzerinde olumlu etki yapabilir.

Vergi oranlarının düşürülmesi, yerli sermayenin üretim ve yatırım faaliyetinin yurtdışına yönelmemesi ve doğrudan özel yabancı sermayenin ülkemize çekilmesi açısından daha da önemlidir. Çünkü küreselleşme olgusu ile birlikte, yabancı yatırımları çekmek için özellikle gelişmekte olan ülkeler arasında "vergi rekabeti" yaşanmaktadır. Vergi rekabeti, hükümetlerin yerli ve yabancı

yatırımcıyı kendi ülkelerinde tutmak ve çekmek için diğer ülkelere göre daha düşük vergi oranları uygulaması olarak tanımlanabilir⁽²⁹⁾.

Doğrudan özel yabancı sermaye yatırımlarının yetersizliği ve son yıllarda yerli üretici ve yatırımcıların başta vergi olmak üzere sağlanan diğer avantajlar nedeniyle faaliyetlerini yurtdışına kaydırması yönündeki artan eğilimler, vergi oranlarının düşürülmesinin niçin gerekli olduğunu açıklayan gelişmelerdir.

6- 2.2. KOBİ'lerin Desteklenmesi

Diğer ülke örnekleri ve Türk ekonomisindeki yeri incelendiğinde, KOBİ'lerin istihdam ve üretim açısından çok önemli olduğu görülmektedir. Özellikle son yıllarda, KOBİ ağırlıklı işyeri yapısına sahip olan ülkelerdeki büyüme performansının, KOBİ'lerin daha sınırlı olduğu ülkelere göre daha yüksek olması dikkate değer bir gelişmedir⁽³⁰⁾. Teknik yeniliklere yatkınlığı, tüketici tercihleri karşısındaki esnekliği, konjonktürel dalgalanmalara uyum sağlama kapasitesinin yüksekliği, üretim yapısının esnekliği ve dinamikliği gibi olumlu özelliklere sahip olan KOBİ'ler özellikle istihdam artışına yaptığı katkılar bakımından tüm dünyada ekonomik faaliyetin temel girişimci birimleri durumuna gelmişlerdir⁽³¹⁾.

KOBİ'lerin Türk ekonomisi içindeki yeri incelendiğinde, toplam istihdam, toplam yatırım ve katma değer içindeki payının önemli düzeyde olduğu görülmektedir⁽³²⁾. KOBİ'ler teşvik edildiği ve desteklendiği ölçüde kısa ve orta vadede istihdam ve üretim sağlayabilecek işletmelerdir. Çünkü, bu işletmelerde bir kişi istihdam etmek için büyük işletmelere göre 1/3 oranında sabit sermaye yatırımı yeterli olmaktadır⁽³³⁾.

KOBİ'lerin büyük işletmelerle ortak olan sorunlarının yanı sıra kendilerine has sorunları bulunmaktadır. Bu sorunlardan birincisi, toplam kredilerden aldıkları payın oldukça düşük olmasıdır. KOBİ'lerin toplam kredi-

lerden aldıkları pay ABD’de % 42, Almanya’da % 31, Japonya’da % 50 ve G. Kore’de % 47 civarında iken, ülkemizde sadece % 3 dolayındadır⁽³⁴⁾. İkinci sorun, toplam ihracat içindeki paylarının oldukça düşük olmasından kaynaklanmaktadır. KOBİ’lerin toplam ihracat içindeki payları yaklaşık olarak ABD’de % 32, Almanya’da % 31, Japonya’da % 38 ve G. Kore’de % 20 iken, Türkiye’de % 10’un altındadır⁽³⁵⁾. Organizasyon, bilgi ve deneyim eksikliği nedeniyle yeterli ihracat performansına sahip olmayan KOBİ’ler, iç pazarın daraldığı ekonomik kriz dönemlerinde ve krizden çıkış için uygulanan istikrar programları sürecinde faaliyetlerine astra verme veya kapanma riskine en fazla maruz kalan işletmelerdir. Bu durum, kriz dönemlerinde istihdam ve üretim sorunlarının daha da ağırlaşmasına yol açan nedenlerden birisidir. Dolayısıyla, kısa ve orta vadede tekrar büyüme sürecine girmek için KOBİ’lerin finansal açıdan desteklenmesi ve ihracat potansiyellerinin artırılmasına yardımcı olmak üzere teknik bilgi ve danışmanlık hizmeti veren organizasyonların kurulması ve var olanlara etkinlik kazandırılması büyük bir öneme sahiptir.

7- SONUÇ

Türkiye’nin ekonomik istikrarsızlıktan kurtularak sürdürülebilir bir büyüme sürecine girebilmesi için iç ve dış açık sorununu kalıcı bir biçimde çözüme kavuşturması gerekir. İç açık sorununa yol açan popülist ekonomi politikaları, kayıt dışı ekonomi ve yolsuzluk ekonomisinin önlenmesi ve kısıt olan kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamak üzere kamu kesiminin küçültülerek piyasa ekonomisine işlerlik kazandırılması ve genel anlamda gelişme ve ilerlemenin temelini oluşturan siyasal, ekonomik ve sosyal alanlardaki özgürlük standartlarının yükseltilmesi ülkemiz açısından son derece önemlidir. Ancak, Türkiye ve diğer gelişmekte olan ülkelerdeki gelişme ve uygulamalar, bunları gerçekleştirmenin gerekli ama yeterli koşul olmadığını göstermektedir.

Türkiye’deki ekonomik istikrarsızlık ve büyüme sorunlarının temelinde, kamu kesiminin büyüklüğü ve özgürlüklerin sınırlı olmasının yanı sıra, asıl olarak teknoloji düzeyinin geriliği ve dışa bağımlılığı bulunmaktadır. Güçlü ve sağlam bir ekonomik yapıya sahip olan ülkelerin hepsinin ortak özelliği, aynı zamanda teknolojik bakımdan da ileri düzeyde olmalarıdır. Dolayısıyla, teknolojik atılım gerçekleştirilmeden, sadece kamu kesimini küçülterek, özgürlük alanını genişleterek ve görece fiyatları değiştirerek ekonomik sorunları çözmeye çalışmak, sürdürülebilir büyümenin sağlanması için yeterli değildir. Beşeri sermayede somutlaşan bilgi ve teknoloji düzeyinin sürekli olarak geliştirilmesi için kamusal politikaların oluşturulması ve bu politikaların büyüme ve sanayileşme politikalarının merkezine konulması, Türkiye’nin orta ve uzun vadede güçlü bir ekonomik yapıya ulaşmasının en önemli ve öncelikli koşuludur.

KAYNAKÇA

- AKDIŞ, Muhammet, Sabahat Bayrak, “Türkiye’de KOBİ’lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma”, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Yıl:2000, Sayı: 6, C.B.Ü. İ.İ.B.F., Manisa.
- AYGÜN, Sinan, “Türkiye Ekonomisine Genel Bir Bakış, Reel Kesimin Sorunları ve Çözüm Önerileri”, Yeni Türkiye, Kasım-Aralık 2001, Yıl:7, Sayı:42.
- BARRO, R. J., “Human Capital and Economic Growth”, Policies For Long-Run Economic Growth, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 27-29, 1992.
- BOSWORTH, Barry, “Capital Formation, Technology and Economic Policy”, Industrial Change and Public Policy, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 24-26, 1983.
- BUĞDAYCI, İ., RENDA, Y., “Dünya’da ve Türkiye’de Bilim Üretimi”, Bilim ve Teknik, TÜBİTAK, Sayı: 330, Mayıs 1995.
- CANDIR, Tülin, 1923-1971 Döneminde Türkiye’nin İhracatı ve Sektörel Dağılımı, DPT, 1294-İPD: 353, Ankara 1973.
- CELASUN, Merih, “Trade and Industrialization in Turkey, Initial Condition, Policy and Performance in the 1980”, Trade Policy and Industrialization in Tur-

bulent Times, (Ed. G.K. Helliner), London, Routledge, 1994.

- ÇAĞLAYAN, Zafer, "Devlet, Türk Sanayi ve Ekonomik Büyüme", Yeni Türkiye, Kasım-Aralık 2001, Yıl.7, Sayı.42.

- DİE, Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri, 2001.

- DİE, Türkiye İstatistik Yıllığı, 2001.

- DİE, Türkiye Milli Geliri ve Harcamaları, 1948-1972.

- DİE, Türkiye ve Dünya Dış Ticareti, 1950-1993.

- DPT, Yeni Strateji ve Kalkınma Planı Üçüncü Beş Yıl 1973-1977, Ankara 1973.

- DPT, Yıllık Programlar, 1973-1977.

- DTM, İhracat Stratejisi, www.dtm.gov.tr

- EKİN, Nusret, Küçük İşyerlerinde Endüstri İlişkileri, Kamu-İş Sendikası Yayınları, Ankara 1993.

- EKİN, Nusret, Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük İşyerlerinin Teşviki, İTO Yayınları, Yayın No: 1993-34, 1993.

- ESER, K., Takım Tezgaahları Sanayi, T. İş Bankası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara 1990.

- EŞİYOK, B. Ali, "İmalat Sanayinde Rekabet Gücündeki Gelişmeler", İktisat Dergisi, Sayı:421-428, Ocak-Ağustos 2002.

- FISCHER, Stanley, "Overview: The Conventional Wisdom and the New Growth Theory", Policies For Long-Run Economic Growth, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 27-29, 1992.

- GÖZLÜ, Sıtkı, "Verimlilik, Sınai Rekabet ve İleri İmalat Teknolojileri", İktisat Dergisi, Sayı:345, Ocak 1994.

- GUITION, Manuel, "Economic Management and Conditionality", Adjustment and Financing in the Developing World, (Ed. Tony Killick), IMF, Washington, D.C., 1982.

- GUITION, Manuel, "The Fund's Role in Adjustment", Finance-Development, IMF, Vol.27, No.2, June 1987.

- HAN, Ergül, Türkiye'de Sanayileşme Süreci ve Stratejisi, E.İ.T.İ.A. Yayınları, No: 205/134, Eskişehir 1978.

- HICKMAN, Bert G., "International Transmission of Economic Fluctuations and Inflation", International Aspects of Stabilization Policies, (Ed. A. Ando, R. Herring, R. Marston), Proceedings of a Conference Held at Williamstown, Massachusetts, 1974.

- KARLUK, Rıdvan, Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi,

E.İ.T.İ.A. Yayınları No. 237/158, Eskişehir 1981.

- KILLICK, T., SUTTON, M., "Disequilibrium, Financing and Adjustment in Developing Countries", Adjustment and Financing in the Developing World, (Ed. Tony Killick), IMF, Washington, D.C., 1982.

- KIRIM, A., Türkiye İmalat Sanayiinde Teknolojik Değişim, TOBB, Ankara 1990.

- KLEIN, R. L., "Identifying the Effect of Structural Change", Industrial Change and Public Policy, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 24-26, 1983.

- KURDOĞLU, Çelik, Ekonomik Etkileri Bakımından Patent Müessesesi ve Sanayileşen Ülkeler Bakımından Önemi, SBF Yayın No: 382, Ankara 1975.

- LUCAS, Robert Jr., "On The Mechanics Development", Journal of Monetary Economics, 22, 1988.

- OKTAR, Suat, "Meksika'da Finansal Kriz", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Sayı:4, Nisan 1995.

- PAKSOY, Saadetin, MEMİŞ, Hasan, "KOBİ'lerin Ekonomik göstergeler ile Değerlendirmesi", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Yıl: 1999, Sayı:5, C.B.Ü. İ.İ.B.F., Manisa.

- ROMER, Paul, "Endogenous Technological Change", Journal of Political Economy, 98, 1990.

- SARIASLAN, Halil, Orta ve Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları, Ankara 2001.

- TOBB, Vergilemede Global Eğilimler: AB ve Türk Vergi Sistemi, Ankara 2001.

- UNCTAD, Analytical Report by the UNCTAD Secretariat to the Conference, UN, New York 1992.

- UYGUR, E., Policy, Productivity Growth and Employment in Turkey 1960-89 and Prospects for the 1990s, ILO, Geneva, 1991.

Dipnotlar

1- Bert G. Hickman, "International Transmission of Economic Fluctuations and Inflation", International Aspects of Stabilization Policies, (Ed. A. Ando, R. Herring, R. Marston), Proceedings of a Conference Held at Williamstown, Massachusetts, 1974, s.206.

2- Bkz.: Tülin Candar, 1923-1971 Döneminde Türkiye'nin İhracatı ve Sektörel Dağılımı, DPT, 1294-İPD: 353, Ankara 1973.

3- Bkz.: DİE, Türkiye ve Dünya Dış Ticareti, 1950-1993; DİE, Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri, 2001.

4- Rıdvan Karluk, Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, EİTİA Yayınları, No. 237/158, Eskişehir 1981, s. 158.

5- Bkz.: DİE, Türkiye Milli Geliri ve Harcamaları,

1948-1972; DPT, Yıllık Programlar, 1973-1977.

6- Bkz.: Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri, 2001.

7- Ergül Han, Türkiye'de Sanayileşme Süreci ve Stratejisi, EİTIA Yayınları, No. 205/134, Eskisehir, s.55.

8- Çelik Kurdoğlu, Ekonomik Etkileri Bakımından Patent Müessesesi ve Sanayileşen Ülkeler Bakımından Önemi, SBF Yayın No. 382, Ankara 1975, s.59.

9- Bkz.: UNCTAD, Analytical Report by the UNCTAD Secretariat to the Conference, UN, New York 1992; A. Kırım, Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim, TOBB, Ankara 1990.

10- Bkz.: DİE, Türkiye İstatistik Yıllığı, 2001.

11- İ. Buğdaycı, Y. Renda, "Dünya'da ve Türkiye'de Bilim Üretimi", Bilim ve Teknik, TÜBİTAK, Sayı: 330, Mayıs 1995, s. 53.

12- Bkz.: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri ve İndeksleri, 2001.

13- K. Eser, Takım Tezgahları Sanayi, T. İş Bankası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara 1990, s.6.

14- E. Uygur, Policy, Productivity Growth and Employment in Turkey 1960-89 and Prospects for the 1990s, ILO, Geneva, 1991, s.67-68; B. Ali Eşiyok, "İmalat Sanayinde Rekabet Gücündeki Gelişmeler", İktisat Dergisi, Sayı:421-428, Ocak-Ağustos 2002, s.42-46.

15- R. L. Klein, "Identifying the Effect of Structural Change", Industrial Change and Public Policy, A symposium sponsored by the F.R.B. of K.C., Wyoming, August 24-26, 1983, s.1.

16- T. Killick, M. Sutton, "Disequilibrium, Financing and Adjustment in Developing Countries", Adjustment and Financing in the Developing World, (Ed. Tony Killick), IMF, Washington, D.C., 1982, s.70.

17- Manuel Guitian, "Economic Management and Conditionality", Adjustment and Financing in the Developing World, (Ed. Tony Killick), IMF, Washington, D.C., 1982, s.73-85.

18- Stanley Fischer, "Overview: The Conventional Wisdom and the New Growth Theory", Policies For Long-Run Economic Growth, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 27-29, 1992, s.231.

19- Manuel Guitian, "The Fund's Role in Adjustment", Finance-Development, IMF, Vol.27, No.2, June 1987, s.3-6.

20- Merih Celasun, "Trade and Industrialization in Turkey, Initial Condition, Policy and Performance in the 1980", Trade Policy and Industrialization in Tur-

bulent Times, (Ed. G. K. Helliner), London, Routledge, 1994, s.459.

21- DPT, Yeni Strateji ve Kalkınma Planı Üçüncü Beş Yıl 1973-1977, Ankara 1973, s.120-121.

22- Suat Oktar, "Meksika'da Finansal Kriz", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Sayı:4, Nisan 1995, s.5.

23- Sıtkı Gözlü, "Verimlilik, Sınai Rekabet ve İleri İmalat Teknolojileri", İktisat Dergisi, Sayı:345, Ocak 1994, s.66.

24- Bkz.: R. J. Barro, "Human Capital and Economic Growth", Policies For Long-Run Economic Growth, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 27-29, 1992, s.27-29; Robert Lucas Jr., "On The Mechanics Development", Journal of Monetary Economics, 22, 1988, s.3-42; Paul Romer, "Endogenous Technological Change", Journal of Political Economy, 98, 1990, s.71-102.

25- Barry Bosworth, "Capital Formation, Technology and Economic Policy", Industrial Change and Public Policy, A Symposium Sponsored By The F.R.B. of K.C., Wyoming, August 24-26, 1983, s.258.

26- DTM, İhracat Stratejisi, www.dtm.gov.tr

27- Sinan Aygün, "Türkiye Ekonomisine Genel Bir Bakış, Reel Kesimin Sorunları ve Çözüm Önerileri", Yeni Türkiye, Kasım-Aralık 2001, Yıl.7, Sayı.42, s.1070.

28- Zafer Çağlayan, "Devlet, Türk Sanayi ve Ekonomik Büyüme", Yeni Türkiye, Kasım-Aralık 2001, Yıl 7, Sayı. 42, s.1065.

29- TOBB, Vergilemede Global Eğilimler: AB ve Türk Vergi Sistemi, Ankara 2001, s.32.

30- Nusret Ekin, Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük İşyerlerinin Teşviki, İTO Yayınları, Yayın No. 1993-34, 1993, s.13.

31- Nusret Ekin, Küçük İşyerlerinde Endüstri İlişkileri, Kamu-İş Sendikası Yayınları, Ankara 1993, s.III.

32- Halil Sarıaslan, Orta ve Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları, TOBB, Ankara 1994, s.24.

33- Saadettin Paksoy, Hasan Memiş, "KOBİ'lerin Ekonomik Göstergeler İle Değerlendirilmesi", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Yıl:1999, Sayı:5, C.B.Ü., İ.İ.B.F., Manisa, s.283.

34- Muhammet Akdiş, Sabahat Bayrak, "Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Yıl: 2000, Sayı:6, CBÜ İİBF, Manisa, s.16.

35- Sarıaslan, a.g.e., s.24.

İnceleme

FATİH SARAÇOĞLU

Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü Araştırma Görevlisi



Vergi Afları, Vergiye Uyum ve Türkiye Uygulamaları

Vergi aflarının uygulandığı tek ülke Türkiye değildir. Ancak, aflara başvurma sıklığı bakımından Türkiye'nin lider ülke konumunda olduğu belirtilebilir. Bu durum af uygulamalarının temel amacı olan kamuya kaynak sağlamak düşüncesine tereddütle yaklaşılmasına neden olmakta ve temel amacın mali olmaktan çok, siyasi olduğu kanısı yaratmaktadır. Çünkü af kanunları çıkarılması yetkisi her ne kadar yasama organına verilmiş olsa da, bu kanunlar yasama organının çoğunluğunu elinde tutan yürütme organının iradesini yansıtmaktadır.

Kendi yaşamı süresini maksimum kılmaya çalışan yürütme organı, af kanunu çıkartarak bir anlamda dürüst olmayan mükelleflere ayrıcalık tanımış olmakta; bu durum ise genel olarak mükelleflerin vergiye uyumunu engellemektedir. Afların sıklığı da, mükelleflerin vergiye uyumunu önleyen unsurların başında gelmektedir.

I- GİRİŞ

Kurallara uymamanın yaptırımı olan cezalar, kuralların bozulmamasını sağlayan baskı ve caydırıcılık unsuru taşımaktadır. Yaptırımların hiç uygulanmamasının ya da yarım bırakılmasının bir şekli de aflardır. Genel olarak af, bir suçu, kusuru veya hatayı bağışlamaktır. Vergi affı ise, devletin çıkardığı bir kanunla alacak hakkından

vazgeçerek, vergi alacağını ortadan kaldırmasıdır.

Afların en önemli özelliği, af ile devletin cezalandırma yetkisinden vazgeçmiş olmasıdır. Vergi affı ilan edildiğinde, kişiler geçmiş dönemlerdeki vergi kaçakçılıklarına rağmen, herhangi bir ceza uygulamasına maruz kal-

madan geçmiş dönem vergilerini ödeyebilmektedirler⁽¹⁾. Bir başka önemli özelliği ise, afların geçmişe yürütmesi ve geçmiş olaylar üzerinde etkili olmasıdır.

“Hangi gerekçelere dayandırılırsa dayandırılın, vergi affı kanunları çıkarılmasının temel amacı, kamuya ilave kaynak yaratmak, bütçe gelirlerinin artırılmasını sağlamaktır. Bu temel fiskal amaç yanında, idari, teknik, ekonomik, sosyal, psikolojik ve siyasi gerekçelerden söz edilebilir”. “Vergi incelemelerinin sınırlı olması ve vergi denetimlerinin etkin olmaması, ekonomik faaliyetlerin gelişim hızına ayak uyduramayan vergi idaresi ve vergi yargı organlarının iş yükünün azaltılması (yargı organlarında biriken vergi uyuşmazlıklarının sayısının azaltılması, ihtilafli dosyaların temizlenmesi); kayıt dışında ve beyan dışında kalan servet unsurlarının kayda alınması, vergi cezalarının mükelleflerin faaliyetlerini sona erdirmelerine neden olması gibi nedenlerle vergi aflarına gidilebilmektedir”.

Hangi gerekçelere dayandırılırsa dayandırılın, vergi affı kanunları çıkarılmasının temel amacı, kamuya ilave kaynak yaratmak, bütçe gelirlerinin artırılmasını sağlamaktır. Bu temel fiskal amaç yanında, idari, teknik, ekonomik, sosyal, psikolojik ve siyasi gerekçelerden söz edilebilir⁽²⁾.

Vergi incelemelerinin sınırlı olması ve vergi denetimlerinin etkin olmaması, ekonomik faaliyetlerin gelişim hızına ayak uyduramayan vergi idaresi ve vergi yargı organlarının iş yükünün azaltılması⁽³⁾ (yargı organlarında biriken vergi uyuşmazlıklarının sayısının azaltılması, ihtilafli dosyaların temizlenmesi); kayıt dışında ve beyan dışında kalan servet unsurlarının kayda alınması⁽⁴⁾, vergi cezalarının mükelleflerin faaliyetlerini sona erdirmelerine neden olması gibi nedenlerle vergi aflarına gidilebilmektedir. Büyük

tutarlara ulaşan vergi kayıp ve kaçakları, idarenin ve yargının iş yükü nedeniyle sürüncemede kalan kamu alacaklarının değer kaybına uğraması da vergi aflarının gerekçelerindedir. Ayrıca, mükelleflerde vergi ahlakının ve vergi bilincinin yerleşmemiş olması, öngörülenden daha fazla ya da şiddetli sonuç doğuran vergi cezalarının ya da mahkumiyetlerinin giderilmesi ihtiyacı nedeniyle vergi afları gündeme gelebilmektedir.

Gerekçesi ne olursa olsun, af uygulamalarında başarıya ulaşabilmek bakımından çeşitli faktörlerin dikkate alınması ve muhtemel sonuçların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bu açıdan özellikle vergi aflarının, vergi uyumuna⁽⁵⁾ etkisi önem arz etmektedir. Nitekim Ülkemiz deneyimlerinde afların başarısını etkileyen faktörlerin

dikkate alınmadığı, dolayısıyla söz konusu olabilecek olumsuz sonuçların büyük çoğunluğuyla karşılaşıldığı; bunların başında ise, afların neden olduğu vergiye uyum sorununun geldiği görülmektedir. Bu çalışmada afların başarı koşullarını etkileyen faktörler ve afların muhtemel sonuçları ile yol açtığı sorunlar incelenecek; Türkiye uygulamaları, gerekçeleri ve sonuçları açısından değerlendirilerek, afların vergiye uyum üzerindeki etkileri ortaya konulacaktır.

II- VERGİ AFLARININ BAŞARISINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Vergi aflarının başarılı olabilmesi bazı uygulamalara bağlıdır. Bu açıdan özellikle af kanunlarının mükelleflerce tahmin edilmeden uygulanması, bir defaya mahsus olması⁽⁶⁾ ve mükelleflerin buna inandırılması bü-

yük önem taşımaktadır.

Af kanunlarının başarılı olabilmesi bakımından, af sonrasında daha yoğun vergi denetimi yapılması, daha sert cezalar ve yaptırımlar uygulanması, gelir idaresinin etkili ve kapsamlı bir reorganizasyonu gibi vergi toplama çabalarının artması affa katılımı artırmaktadır⁽⁷⁾.

Ayrıca verimli af programlarında, geçmişte vergisini eksik ödeyenlere aftan yararlanma imkanı tanıdığı, sonrasında cezaların artırıldığı ve vergi toplamaya ayrılan (tahsis edilen) fonların artırıldığı unutulmamalıdır.

Vergi aflarının başarısı açısından, affın zamanlaması da önem taşımaktadır. Yüksek enflasyon dönemlerinde, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıkların olduğu dönemlerde çıkarılan ve mükelleflere ödeme için gerekli zamanı tanımayan af kanunlarının çok olumlu sonuçlar yaratmasının beklenmesi de aşırı iyimserlik olacaktır.

Afların başarıya ulaşabilmesi bakımından aftan yararlanan mükelleflerin mahremiyetlerinin korunması da gerekmektedir. Ancak aflardan yararlananların hep aynı kişiler olması durumunda söz konusu kişilerin kamuoyuna duyurulması yoluna gidilebilecektir.

Bir defaya mahsus olan ve kamuoyunun böyle olduğuna inandırıldığı af kanunları vergi gelirlerinde bir artış sağlayabilecektir. Aksi halde affın tekrarlanacağı beklentisi içinde olan mükellef kitlesinin vergi kaçakçılığına başvurabileceği ve dolayısıyla vergi gelirlerinde azalmaya neden olabileceği görülmektedir. Ayrıca affı izleyen süreçte denetimlerin artırılması, cezaların etkin ve uygulanabilir nitelikte düzenlenmesi vergi gelirlerinde artış sağlayabilecektir⁽⁸⁾.

III- VERGİ AFLARININ SONUÇLARI VE VERGİYE UYUM SORUNU

A- Vergi Aflarının Sonuçları

Vergi aflarının olumlu ya da olumsuz bazı sonuçlar yaratması kaçınılmazdır. Dolayısıyla öncelikle ne gibi sonuçlarla karşılaşılacağı göz önünde bulundurulmalıdır. Af uygulamasının, iş yükü azalan idari yargı organları açısından etkinlik sağlayacağı, mükellefleri rahatlatabileceği, kısa dönemde vergi gelirlerinde artış sağlayabileceği belirtilebilir. Ancak af uygulamalarının olumsuz sonuçlarının daha fazla olduğu görülmektedir⁽⁹⁾. Özellikle mali suçlar, kasti nitelikte ve ülke açısından zararlı suçlardır. Ayrıca sık sık aflara gidilmesi adalete ve kanunlara güveni sarsmaktadır.

“Vergi aflarının olumlu ya da olumsuz bazı sonuçlar yaratması kaçınılmazdır. Dolayısıyla öncelikle ne gibi sonuçlarla karşılaşılacağı göz önünde bulundurulmalıdır. Af uygulamasının, iş yükü azalan idari yargı organları açısından etkinlik sağlayacağı, mükellefleri rahatlatabileceği, kısa dönemde vergi gelirlerinde artış sağlayabileceği belirtilebilir. Ancak af uygulamalarının olumsuz sonuçlarının daha fazla olduğu görülmektedir. Özellikle mali suçlar, kasti nitelikte ve ülke açısından zararlı suçlardır. Ayrıca sık sık aflara gidilmesi adalete ve kanunlara güveni sarsmaktadır”.

- Sık sık af çıkarılması, mükelleflerde beklenti oluşturmakta ve mükelleflerin ödeme yapmaktan kaçınmasına neden olmakta, dolayısıyla vergi suçlarında tekrare yol açmaktadır.

- Af yetkisinin siyasi yatırım amaçlarına hizmet edecek biçimde kötüye kullanımı ya da sıklıkla kullanılması; olumsuzluklar yaratmakta, ahlaki çöküntüye neden olabilmektedir.

- Aflar, adaleti keyfi bir merhamet gösteri-

si durumuna getirebilmektedir. Her suçun ceza göreceği ilkesini zedelemektedir.

- Aflar, her suçun cezasını göreceği ilkesini ortadan kaldırmaktadır. Dolayısıyla kişilerde ceza görmemek ümidi yaratmakta ve adalet ilkesini zedelemektedir. Kanunlara olan güvenin sarsılmasına ve azalmasına yol açabilmektedir. Sonuçta kaçakçılığın meşrulaşmasına ve bağışıklığa neden olmaktadır.

“Vergi aflarından sonra vergi cezalarının ve denetimlerinin artırılmasının vergiye uyumu artırmakta olduğu savunulabilir⁽¹³⁾. Ancak vergi afları uzun vadede vergiye uyumu olumsuz etkilemektedir. Çünkü; dürüst mükellefler vergi aflarının, vergi sahtekarları için özel bir imkan (bir imtiyaz) olduğunu düşünebilirler. Vergi kaçıranlara ayrıcalık tanındığını düşünen dürüst mükelleflerin, haksızlık olarak algıladıkları bu durum nedeniyle vergiye uyumu azalmaktadır. Dürüst mükelleflerin af konusunda hissettikleri sonucunda takınacakları tavır vergiye uyum konusunda etkili olmaktadır. Dürüst bir mükellefin vergi aflarını vergi dolandırıcılığı için ödül olarak görmesi; kendisinin düzenli olarak ödediği vergiler nedeniyle istismar edildiğini düşünmesine yol açarak, ileride onun vergiye uyumunu düşürecektir”.

- Aflar, vergilerini doğru ve zamanında ödeyen dürüst mükellefler üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Sık sık uygulanmaları, denetim eksikliği ve sorgulanamayan kamu harcamaları ile birleştiğinde vergi ödevlerinden tamamen uzak duran bir mükellef kitlesi yaratmaktadır. Bu düşünce tarzı, mükemmel adalet duygusu yüzünden gerçekleri görmediğimiz biçimde eleştirilebilirse de⁽¹⁰⁾; mükemmel adalet duygusu bir yana, kanunlara ve adalete inanma gereksiniminin bile bu tür eleştirilere cevap olacağı kanısındayız.

- Vergi mevzuatında yer almayan ve olağanüstü önlemler olarak bilinen afların, mev-

zuatın bir parçası haline gelmeleri ve bu nedenle olağan bir hal almaları vergi kaybını artırmaktadır.

B- Vergi Afları ve Vergiye Uyum

Afların olumsuz sonuçları, temelde mükelleflerin vergiye uyumunda ortaya çıkan azalma noktasında birleşmektedir. Başka bir deyişle vergi afları, mükelleflerin vergiye uyumunu engellemektedir. Vergiye uyum,

vergi yükümlülüklerinin mükellefler tarafından doğru biçimde yerine getirilmesidir⁽¹¹⁾. Bu açıdan mükelleflere; vergiye tabi gelirin doğru ve zamanında beyan edilmesi, gelirden düşülmesi gereken unsurların doğru olması gibi ödevler yüklenmiştir. Mükelleflerin vergiye uyumunu etkileyen faktörler çok çeşitli olmakla birlikte, bunlar; (i) gelir düzeyi ve vergi oranları, (ii) sosyal ve demografik faktörler, (iii) cezalar, denetim olasılığı ve önceki denetimler, (iv) sübjektif ve objektif ölçüler/tedbirler, (v) mali müşavirlerin/vergi danışmanlarının etkisi, (vi) ahlaki ve sosyal dinamikler, (vii)

vergi sisteminin karmaşıklığı ve vergi affı olarak sıralanabilir⁽¹²⁾.

Vergi aflarından sonra vergi cezalarının ve denetimlerinin artırılmasının vergiye uyumu artırmakta olduğu savunulabilir⁽¹³⁾. Ancak vergi afları uzun vadede vergiye uyumu olumsuz etkilemektedir⁽¹⁴⁾. Çünkü; dürüst mükellefler vergi aflarının, vergi sahtekarları için özel bir imkan (bir imtiyaz) olduğunu düşünebilirler. Vergi kaçıranlara ayrıcalık tanındığını düşünen dürüst mükelleflerin, haksızlık olarak algıladıkları bu durum nedeniyle vergiye uyumu azalmaktadır.

Dürüst mükelleflerin af konusunda hisset-

tikleri sonucunda takınacakları tavır vergiye uyum konusunda etkili olmaktadır. Dürüst bir mükellefin vergi aflarını vergi dolandırıcılığı için ödül olarak görmesi; kendisinin düzenli olarak ödediği vergiler nedeniyle istismar edildiğini düşünmesine yol açarak, ileride onun vergiye uyumunu düşürecek-tir⁽¹⁵⁾.

Bireyler vergi aflarının bir defalık bir fırsat olmadığına inanırlar ve gelecekte başka vergi aflarının olabileceğini beklerlerse, bu durumda da vergiye uyumları gerileyecektir.

Affin yeni bir af beklentisine yol açması, farklı bir ifadeyle mükelleflerin affın bir defalık olmadığı düşüncesine kapılması da gelecekte yeni bir fırsatın oluşabileceği beklentisi yaratacağından mükelleflerin vergiye uyumunu azaltmaktadır⁽¹⁶⁾.

C- Ampirik Çalışmalarda Ulaşılan Sonuçlar

Teorik olarak vergi aflarından sonra denetimlerin artırılmasının, yaptırımların güçlendirilmesinin, dürüst mükelleflerin vergi aflarını vergi kaçırıcılara tanınmış imtiyaz olarak algılamasının, affın bir defalık olmadığı düşüncesinin mükellefler üzerinde çeşitli etkileri olacağı savunulabilir. Ancak, yapılan çalışmalarda afların sonrasında mükelleflerin vergiye uyumu konusunda ilginç sonuçlara ulaşılmıştır⁽¹⁷⁾. Şöyle ki;

- Gelecekte af olup olmayacağına dair siyasi iktidara duyulan güven, mükelleflerin vergiye uyumu konusunda affın etkisini azaltmaktadır.

- Aftan önce vergiye uyumu yüksek olanların af sonrasında da bu özellikleri devam etmektedir.

- Aftan önce vergiye uyumu orta düzeyde olanların af sonrasında vergiye uyum oranları düşmektedir.

- İyi düzenlenmiş bir af programı vergiye uyumdaki düşüşün üstesinden gelebilecektir.

- Af sonrasında cezalarda ve denetimde et-

kinlik sağlanması çabalarının af uygulamasına eşlik etmesi durumunda vergiye uyum artmaktadır. Ancak bu açıdan denetim ve cezalardan korku duyulmasının sağlanması gerekmektedir.

Ayrıca, vergi suçlarını işleyenlerin ya da vergi kanunlarını ihlal edenlerin aynı kişiler olup; af beklentisi içinde olanların da bu kişiler olduğu görülmektedir.

IV- TÜRKİYE'DE VERGİ AFLARI VE VERGİYE UYUM SORUNU

Türkiye uygulamasında aflar kaynağını Anayasadan almaktadır, ayrıca özel olarak ceza hukukunda düzenlenmiştir. Ancak sonuçları açısından kamu hukukunun çeşitli dallarını ilgilendirmektedir. Türk vergi kanunlarında ise vergi afları ile ilgili bir hüküm yer almamaktadır. Bununla birlikte, Türk vergi mevzuatında yer alan cezalarda indirim ve uzlaşma müesseselerinin idari af kapsamında değerlendirilmesi mümkündür. Ülkemizde, vergi kanunlarında hüküm yer almıyorsa da periyodik aralıklarla çıkarılan af kanunları⁽¹⁸⁾, bu uygulamayı devamlı bir müessesese haline getirmiştir.

Kapsam itibarıyla Türkiye'deki vergi aflarının daha çok cezaların affı şeklinde olduğu görülmektedir. Cezanın bir kısmından ya da tamamından vazgeçilmekte, ancak vergi aslının tahsili ilke olarak benimsenmektedir.

Ülkemiz açısından vergi aflarının neden olduğu en önemli sorun, mükelleflerin vergiye uyumlarını engelliyor olmasıdır. Çünkü dürüst mükellefler vergi aflarını, vergi kaçırıcılar için bir ödül olarak görmeye başlamış ve bu durum onların vergiye uyumunu zedeler bir hal almıştır. Ayrıca afların bir defaya mahsus olmadığı düşünülüyor olması da mükelleflerin vergiye uyumunu engellemektedir.

Türkiye'de 1980 öncesindeki af uygulamalarında siyasi gerekçeler ağır basarken, 1980 sonrasında çıkarılan af kanunlarında ekonomik ve teknik gerekçelerin ağır bastığı belir-

tilebilirse de, af kanunlarının genel olarak siyasi gerekçelerle çıkarıldığı görülmektedir. Nitekim hemen her seçim sonrasında af kanununu çıkarılmış olması, tezimizi doğrular niteliktedir.

Ülkemizde vergi aflarının gerekçelerinden biri de vergi bilincinin yerleşmemiş olmasıdır. Bu durum ise, kaçakçılığa ve vergi gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır. Ancak, periyodik hale gelen af uygulamalarının vergi bilincinin yerleşmesini engelleyen temel neden olduğu açıktır. Farklı bir ifade ile affın gerekçelerinden birinin, affın neden olabileceği olumsuzluklardan biri haline geldiği görülmektedir. Şöyle ki, aflarla vergi bilinci yerleştirilmeye çalışılırken; aflar vergi bilincinin yerleşmesini, vergiye uyumu engelleyen önemli unsurlardan biri haline gelmiştir.

Türkiye’de özellikle beyan dışında kalan servet unsurları ile belgeye bağlanmamış ve kayda girmemiş malların belli oranda vergilendirilerek kayda alınması amacıyla af kanunları olarak nitelendirilebilecek kanunlar çıkarılmıştır. Yine afların sıklık derecesi dikkate alındığında bu gerekçenin de mükellefleri kayıt dışına yönlendirebileceği ve mali sisteme uymalarını zorlaştıracacağı görülmektedir.

Afların en önemi gerekçesinin vergilemenin mali amacı olduğunu, yani vergi gelirlerini artırmak olduğunu yukarıda belirtmiştik. Bunun yolu ise, af kapsamına sokulan mükellef kitlesinin azami ölçüde aftan yararlanmasını sağlamaktır. Ancak mükelleflerin aftan yararlanmaları konusunda uyarılmaları⁽¹⁹⁾, aksi halde incelemeye tabi tutulacaklarının özel olarak kendilerine bildirilmesi amacı aşmaktadır. Kaldı ki, vergisini ödemediği taktirde, vergisel ödevlerini yerine getirmedeğinin belirlenmesi olasılığının çok düşük olduğunu bilen mükelleflerin⁽²⁰⁾, idarenin uyarısını göz ardı etmeleri kaçınılmazdır.

Vergi aflarının başarısı bakımından bunun bir defaya mahsus olması ve mükelleflerin buna inandırılması gerekmektedir. Nite-

kim vergi aflarını savunanlar, vergi affının devlet için bir kereye mahsus bir gelir kaynağı olduğunun unutulmaması gerektiğini belirtmektedirler⁽²¹⁾. Ancak Türkiye’de adeta mevzuatın bir parçası haline gelen afların bir defaya mahsus olduğuna mükelleflerin inandırılması mümkün görünmemektedir. Bu açıdan vergi affına gidilmesinin anayasal şartlara bağlanması yerinde olacaktır. Böylece her defasında “son vergi affı kanunu” söylemi ile gündeme gelen uygulamanın inandırıcı olması sağlanabilecek ve mükelleflerin vergiye uyumu açısından olumlu bir adım atılmış olacaktır.

Türkiye’de rutinleşen af uygulamaları, dürüst mükellefleri olumsuz etkileyerek, devleti aldatanlara bir imtiyaz olarak algılanır hale gelmiştir. Dolayısıyla dürüstlükten zarar gördüğünü ya da dürüstlüğün bir getirisi olmadığını düşünen bir mükellef kitlesinin oluştuğu ve bu kitlenin vergiye uyumlarının imkansız hale geldiği belirtilebilir. Belirtilen mükellef kitlesinin gelecekteki uygulamalarını gözden geçirmek durumuna geldiği ve yeni aflarla ilgili beklentilerin hiç sona ermediği, dolayısıyla vergi kaçakçılıklarının arttığı ve bu durumun vergi gelirlerinde artışı, mükelleflerin vergiye uyumlarını engellediği görülmektedir.

Ülkemizdeki devamlı af uygulamaları, önemli bir mükellef kitlesinin vergisel ödevlerini yerine getirmemelerine neden olmaktadır. Denetim eksikliği nedeniyle de suç işlemekten korkmaz hale gelen, ayrıca ödediği vergilerin nereye gittiğini sorgulayamayan mükellefler vergi ödevlerinden tamamen uzak durmayı tercih eder duruma gelmişlerdir. Yani temelde politik kararlar olan aflar dürüst mükellefleri cezalandırır hale gelmiştir. Türkiye’de siyasi araç haline gelmiş olan vergi afları, beklenen sosyal faydaları da gerçekleştirilmekten uzaklaşmıştır

V- SONUÇ

Vergi aflarının uygulandığı tek ülke Türkiye’dir. Ancak, aflara başvurma sıklığı

bakımından Türkiye'nin lider ülke konumunda olduğu belirtilebilir. Bu durum af uygulamalarının temel amacı olan kamuya kaynak sağlamak düşüncesine tereddütle yaklaşılmasına neden olmakta ve temel amacın mali olmaktan çok, siyasi olduğu kanısı yaratmaktadır. Çünkü af kanunları çıkarılması yetkisi her ne kadar yasama organına verilmiş olsa da, bu kanunlar yasama organının çoğunluğunu elinde tutan yürütme organının iradesini yansıtmaktadır.

Kendi yaşam süresini maksimum kılmaya çalışan yürütme organı, af kanunu çıkartarak bir anlamda dürüst olmayan mükelleflere ayrıcalık tanımış olmakta; bu durum ise genel olarak mükelleflerin vergiye uyumunu engellemektedir. Afların sıklığı da, mükelleflerin vergiye uyumunu önleyen unsurların başında gelmektedir.

Gelecekte yapılabilecek aflara ilişkin "öngörü etkisi"; daha önceden uygulanmış aflar veya gelecekte afların uygulanacağına ilişkin inanılan nedenler olması durumunda artmakta; ancak af uygulanmadığında azalmaktadır. Gelecekte yapılabilecek aflara ilişkin beklentiler siyasi iktidara duyulan güvene bağlıdır⁽²²⁾. Siyasi iktidarın öngörü etkisini kırabilmesi ise, daha sonra af yapmayacağını taahhüt etmesiyle mümkündür. Bu açıdan anayasal düzenleme yapılması yararlı olacaktır.

Af uygulaması ile mükelleflerin mali sisteme ya da vergiye uyumunu sağlamayı bekleyen yasama organının, af kanununun gerekçesinde en somut deliller olan rakamlara yer vermesi ve ne kadar vergi aslı ve/veya cezası affedildiğini, bunların yapısal dağılımını, affın tahsilata ve yargı organlarındaki uyuşmazlık sayısına etkisinin ne olduğunu sergilemesi gerekmektedir. Aksi halde vergi afları konusunda lider ülke konumunda bulunan Ülkemizde çıkarılacak af kanunlarının başarılı olmasını ve mükelleflerin vergiye uyumlarını sağlama konusunda etkili olmasını beklemek aşırı iyimserlik olacaktır.

KAYNAKÇA

- ALM, James – BECK, William: "Tax Amnesties and Compliance in the Long Run: A Time Series Analysis", National Tax Journal, Vol. 46, March 1993.

- ALM, James – McKEE, Michael – BECK, William: "Amazing Grace: Tax Amnesties and Compliance", National Tax Journal, Vol. 43, March 1990.

- ARIKAN, Zeynep – YURTSEVER, Hatice: "Türkiye'de Mali Affın Nedenleri, Etkileri ve Sonuçları- II", Yaklaşım Dergisi, S. 137, Mayıs 2004.

- ARSLAN, Mustafa: "4811 Sayılı Vergi Barışı Kanunu Bir Af Kanunudur", Vergi Raporu Dergisi, S. 64, 2003.

- BAŞARAN, Murat: "Vergi Barışı Kanunu Üzerinden Mali Af Arayışları", Vergi Sorunları Dergisi, S. 173, Şubat 2003.

- BÜLBÜL, Duran: "Vergi Aflarının Ekonomik ve Sosyal Etkileri - I", Yaklaşım Dergisi, S. 131, Kasım 2003.

- CANIÜRÜK, İsmet: "Vergi Cezalarının Affı ve Gçördükleri", Danıştay Dergisi, S. 3, Ankara, 1971.

- ÇELİKKAYA, Ali: "Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörler", e-Akademik Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi, www.e-ekonomi.org.

- GORVET, Jon: "Turkey: Hope Springs Eternal", Academic Search Premier, Jun, 2003.

- GÜNER, Ayşe: "Vergi Afları – Vergiye Uyum İlişkisi Üzerine", Prof. Dr. Salih Şanver'e Armağan, T.C. Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No: 10, İstanbul, 1998.

- ROSEN, Harvey S. : Public Finance, Printed in the USA, 1995.

- NARİNOĞLU, Recep: "1923 Yılından Sonra Çıkarılan Vergi Af Yasaları Kapsamları ve Değerlendirilmesi", Vergi Sorunları Dergisi, S. 1991/V, Eylül 1991.

- ÖZDEN, Murat: Mali Af, Yayınlanmamış doktora tezi, Ankara, 1993.

- TUNÇER, Mehmet: "Vergi Ahlakı – Vergi

Uyumu İlişkisi ve Türkiye", Vergi Sorunları Dergisi, S. 181, Ekim, 2003.

- WAXMAN, Lionel: "Amnesty: Just One Tool in the Box", Inside Tuson Business, 30 June 2003.

- YALÇIN, Hasan – BAŞER, Arif: "Türkiye'de Mali Aflar ve Vergi Sistemi Üzerine Etkileri", Vergi Dünyası Dergisi, S. 173, Ocak 1996.

- YUMUŞAK, İbrahim: "Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi", Vergi Dünyası Dergisi, S. 188, Nisan 1997.

Dipnotlar

1- Harvey S. ROSEN: Public Finance, Printed in the USA, 1995, s. 354.

2- Vergi aflarının amaçları konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. Murat ÖZDEN: Mali Af, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara, 1993, s. 32-47; Duran BÜLBÜL: "Vergi Aflarının Ekonomik ve Sosyal Etkileri – I", Yaklaşım Dergisi, S. 131, Kasım 2003, s. 206-208.

3- İsmet CANTÜRK: "Vergi Cezalarının Affı ve Getirdikleri", Danıştay Dergisi, S. 3, Ankara, 1971, s. 109.

4- Lionel WAXMAN: "Amnesty: Just One Tool in the Box", Inside Tuson Business, 30 June 2003.

5- Vergiye uyum; mali sisteme uyum ya da vergiye gönüllü uyum ya da vergileme istenci gibi çeşitli şekillerde ifade edilebilmektedir.

6- Zeynep ARIKAN – Hatice YURTSEVER: "Türkiye'de Mali Affın Nedenleri, Etkileri Ve Sonuçları– II", Yaklaşım Dergisi, S. 137, Mayıs 2004, s. 66.

7- İbrahim YUMUŞAK: "Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi", Vergi Dünyası Dergisi, S. 188, Nisan 1997, s. 42.

8- James ALM - Michael McKEE - William BECK: "Amazing Grace: Tax Amnesties and Compliance", National Tax Journal, Vol. 43, March 1990, s. 23-37.

9- Bu konuda bkz. Hasan YALÇIN – Arif BAŞER: "Türkiye'de Mali Aflar Ve Vergi Sistemi Üzerine Etkileri", Vergi Dünyası Dergisi, S. 173,

Ocak 1996, s. 109-110.

10- WAXMAN: a.g.m..

11- Mehmet TUNÇER: "Vergi Ahlakı – Vergi Uyumu İlişkisi ve Türkiye", Vergi Sorunları Dergisi, S. 181, Ekim, 2003, s. 93.

12- Ali ÇELİKKAYA: "Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörler", e-Akademik Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi, www.e-ekonomi.org.

13- James ALM - William BECK: "Tax Amnesties and Compliance in the Long Run: A Time Series Analysis", National Tax Journal, Vol. 46, March 1993.

14- ROSEN: a.g.e., s. 355.

15- ALM - McKEE - BECK: a.g.m., s. 24.

16- ALM - McKEE - BECK: a.g.m., s. 25.

17- ALM - McKEE - BECK: a.g.m., s. 24.

18- Türkiye'de çıkarılmış af kanunlarıyla ilgili olarak bkz. Recep NARİNOĞLU: "1923 Yılından Sonra Çıkarılan Vergi Af Yasaları Kapsamları ve Değerlendirilmesi", Vergi Sorunları Dergisi, S. 1991/V, Eylül 1991, s. 26-40.

19- Adı ne olursa olsun bir vergi affı kanunu olan 4811 Sayılı Kanun (Bu konuda bkz. Murat BAŞARAN: "Vergi Barışı Kanunu Üzerinden Mali Af Arayışları", Vergi Sorunları Dergisi, S. 173, Şubat 2003, s. 55-78; Mustafa ARSLAN: "4811 Sayılı Vergi Barışı Kanunu Bir Af Kanunudur", Vergi Raporu Dergisi, S. 64, 2003), sonrasında mükellefler aften yararlanmaları konusunda uyarılmıştır.

20- Jon GORVET: "Turkey: Hope Springs Eternal", Academic Search Premier, Jun, 2003.

21- Vergi aflarını savunan ve vergi aflarına karşı olan görüşler için bkz. Ayşe GÜNER: "Vergi Afları – Vergiye Uyum İlişkisi Üzerine", Prof. Dr. Salih Şanver'e Armağan, T.C. Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No: 10, İstanbul, 1998, s. 262-263.

22- ALM - McKEE - BECK: a.g.m., s. 25.

İnceleme

YRD. DOÇ. DR. HARUN BAL

Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi



Laleli Piyasası, Bavul Ticareti ve Geleceği

Bavul ticareti, kayıt dışı gerçekleşiyor olması nedeniyle formel uluslararası ticaretten ayrılmaktadır. Kayıt dışılık sadece ticaretin şeklinde olmayıp, aynı zamanda Laleli piyasası örneğinde olduğu gibi üretim merkezlerinde ve bu malların pazarlandığı birincil mekanlar olan büyük pazarlarda da karşımıza çıkmaktadır. Bu ticaret şeklinin doğuşu ve gelişimini belirleyen pek çok unsur var olup, bunlar günümüzde de varlığını korumayı sürdürmektedir. Bu faktörler geçerli olmaya devam ettiği müddetçe bavul ticaretinin gelecekte de devam edebileceği rahatlıkla ifade edilebilir. Dolayısıyla, başta Rusya Federasyonu olmak üzere bazı geçiş ekonomilerinin bavul ticaretini sonlandırmak için atmayı planladıkları adımların kısa ve orta vadede beklenen başarıyı sağlamaları çok zor gözükmektedir. Bavul ticaretinin en önemli partnerlerinden birisi olarak Türkiye ekonomisi ve dış ticareti ise, bu süreçten önümüzdeki yıllarda da geniş ölçekte pay almaya devam edebilecektir. Bu konuda Türk girişimcilerine düşen en önemli görev ise, söz konusu pazarlara yönelik aktif stratejiler geliştirmek başta olmak üzere, ikili ilişkilerin arttırılmasından geçmektedir.

1- Giriş

Bavul ticareti bir uluslararası mal ticareti şeklindedir. Hemen her ekonomide ve her dönemde ihmal edilebilir büyüklükler şeklinde karşımıza çıkabilen bavul ticaretinin dikkat çeker bir hal alması ancak geçiş ekonomilerinin ortaya çıkışı ile beraber olmuştur. Başlangıçta geçici bir durum ola-

rak değerlendirilen ve zamanla küçülüp, giderek ortadan kalkması beklenen bavul ticareti, aradan geçen önemli bir zaman dilimine karşın varlığını sürdürmekte ve giderek daha organize bir hal almaktadır. Bavul ticareti, en önemli partnerlerinden birisi olarak Türkiye ekonomisi ve ihracatı için de

1990'lı yılların başlarından itibaren yükselişe geçen önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkemizde Laleli piyasası olarak ta adlandırılan bavul ticaretinin ilk kez veri elde edilmeye başlanılan 1996 yılından 2003 yılı Ağustos ayına kadar olan dönemde toplam değer olarak Merkez Bankası tahminleriyle 33.07 milyar dolara ulaşmış olması bu durumun en önemli göstergesidir. Kayıtlı ihracata olan oranı bağlamında da (ortalama olarak % 14.5) önemli bir büyüklük oluşturan bavul ticareti bu önemini korumayı sürdürmektedir.

Rusya krizinin ardından pek çok geçiş ekonomisinde uygulanmaya başlanılan kısıtlamalar çerçevesinde bavul ticaretinin ortadan kalkacağına ilişkin olarak ortaya atılan iddialar geçerliliklerini hızla kaybetmişlerdir. Ancak, başta Rusya Federasyonu olmak üzere bazı geçiş ekonomilerinin bavul ticaretini engellemeye yönelik girişimleri sık aralıklarla bavul ticaretini yeterince anlayamayan çevrelerde bu yöndeki endişelerin tekrarlanmasına neden olmaktadır. Örneğin, Rusya Federasyonunun 1 Ocak 2004 tarihinden itibaren bavul ticaretine yönelik yeni tedbirleri yürürlüğe koyacağını ilan etmesi ile beraber benzeri endişelerin yeniden ve yüksek sesle ifade edilmeye başlandığı görülmektedir. Çalışmamız, bavul ticaretinin içeriğini, önemini, endişelerin geçerliliğini ve geleceğe yönelik olası gelişmeleri bavul ticaretinin geçiş ülkelerindeki merkezi üsleri olan büyük toptancı pazarlar ve Türkiye'de Laleli piyasası çerçevesinde talep ve arz eksenlerinde irdelemektedir.

2- Bir Uluslararası Mal Ticareti Şekli Olarak Bavul Ticareti

Bavul ticareti basit haliyle bir uluslararası mal ticareti şekli olup, ülkelerarası seyahatlerde bireysel ihtiyaç olarak değerlendirilen bazı malların belirli değer ve miktardaki kısmının gümrük vergi ve kısıtlamalarından muaf tutulmuş olması ve ülkelerarası fiyat farklılıklarından doğmuştur. Ülkelerarası fiyat farklılıklarının gerekçesi ise faktör dona-

tımı, vergi oranı ve uygulama farklılıkları, üretim maliyetleri, ölçek ekonomileri ve düzenleyici kısıtlamalar gibi bir çok faktöre bağlıdır. Bavul ticaretinin resmi kayıtlara tabi olmaksızın ve ticari amaçlar çerçevesinde gerçekleştirilmesi ise, bu ticareti aynı zamanda bir uluslararası kayıt dışı ekonomik faaliyet haline dönüştürmektedir (Bkz. Bal, 2003). Bavul ticareti özel birer dış ticaret rejimi türü olarak sınır ve kıyı ticaretlerine benzemekle birlikte kısmen veya tamamen kayıt dışı olması boyutuyla bunlardan ayrılmaktadır. Bavul ticaretindeki kayıt dışılık mekanizması genellikle çift taraflı bir durum olup, ticarete konu olan ürünlerin üretimi ve pazarlanması kısmen veya tamamen kayıt dışı kalabilmektedir. Tekstil ve konfeksiyon ürünleri, ayakkabılar, deri mamulleri, elektrikli ve elektronik araçlar, oyuncaklar, süs ve hediyelik eşyalar, gıda maddeleri, alkollü içecekler, sigara, tütün vb. mamuller, temizlik ürünleri, kozmetik ve yapı malzemesi ürünleri gibi tüketim maddeleri bavul ticaretine yaygın olarak konu olan ürünler için verilebilecek bazı örneklerdir.

Bavul ticareti geçmişten günümüze belirli boyutları aşmaksızın tüm ülkelerde az veya çok olarak karşımıza çıkmaktadır (Bkz. Yükseler, 2003). Özellikle sık aralıklarla uluslararası seyahatlere çıkanlar ile bu işi kısmen dahi olsa bir meslek haline getirmiş bazı bireyler dünyanın hemen her ülkesinde geçmişten günümüze bavul ticareti yapmışlardır. Uluslararası mal ticareti istatistiklerinin kısmen veya tamamen kapsamı dışında kalan bu tür bir ticaretin ihmal edilir derecede küçük olması söz konusu ticaret şeklinin genellikle göz ardı edilmesine yol açmıştır.

Bavul ticaretinin boyutlarının dikkate alınır olması yeni bir olgu olup, Sosyalist bloğun dağılmasının ardından kapitalist sistemle tanışan ülkelerle (geçiş ülkeleri), genellikle piyasa ekonomisinden uzak içe kapanık otoriter ülkelerin kısmen dahi olsa dışa açılmaya başlamalarıyla birlikte dikkat çeker bir hal almıştır. Bu türden gelişmeler ise yaygın ola-

rak özellikle 1980'li yılların ikinci yarısından sonra karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla, 1980'li yılların sonlarıyla birlikte başlayan bu süreçte başta geçiş ekonomileri olmak üzere değişik ekonomilerde bavul ticaretinin hızla önemli rakamlara ulaşması konuyu gündeme taşımıştır. Uluslararası kurumların ve bu çerçevede IMF'nin bavul ticaretinin boyutlarının hızlı yükselişini keşfetmesi ise 1993 yılında Moskova'ya gelen bir misyonun ziyaretleri sırasında olmuştur (IMF, 1998, s.5).

3- Bavul Ticaretinin Tarafları ve Yükseliş Mekanizması

Bavul ticaretinin ortaya çıkışındaki önemli faktörler arasında Geçiş ekonomilerinde başlangıç dönemlerinde yaşanan üretim ve gelir seviyelerindeki şok gerilemeler ve bunun neden olduğu işsizlik, yoksulluk, reel ücretlerdeki şok gerilemeler, yurtiçi ürün arzındaki şok daralmalar, tüketim maddeleri üretiminin zayıflığı ve benzeri ilave sorunlar gösterilebilir. Nitekim, bu ülkelerde halen nitelikli emeğin bolluğuna karşın işsizlik oranları çok yüksek ve var olan reel ücret seviyeleri de pek çoğunda aylık olarak 10-100 dolar arasında değişmektedir (Bkz. Tablo 1). Reel ücretlerdeki düşüklük özellikle kamu sektörle-

rinde görevli memurlar ile nitelikli personel olarak ifade edilebilecek öğretmen, avukat, uzman, öğretim üyesi, doktor, hemşire, mühendis, polis gibi meslek mensuplarında da geçerlidir. Nitekim bu ülkelerde sahip oldukları meslekler yerine ticaret, taksi şoförlüğü, garsonluk veya kuaför işletmecisi ya da benzeri işler yapmak için görevlerinden ayrılan pek çok kamu görevlisi bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu görevlerinden ayrılan pek çok kişi diğer işlerin yanı sıra bavul ticaretini de bir çıkış hatta tek alternatif olarak görmüşlerdir. Yüksek (2003) tarafından yapılan anket çalışmasında Laleli piyasasında bavul ticareti yapan 168 kişiye sorulan "Mesleğiniz Nedir" sorusuna verilen cevapta bu durumu teyit etmektedir.

Geçiş ekonomilerinde 1990'lı yıllarda yaşanan üretim seviyelerindeki şok gerilemelerin çeşitli sebepleri vardır. Ancak bunlardan en önemlisi, sosyalist sistem döneminde üye ülkelerin birbirlerine son derece bağımlı bir üretim yapısının merkezi planlama tarafından tesis edilmesiydi ve bu bağımlılık birliğin dağılmasıyla birlikte üretim zincirlerinin aniden kırılmasına neden olmuştu (Bkz. Kovichuev, 2001, 2002).

Tablo 1: BDT-CIS Ülkelerinde Dolar Cinsinden Aylık Ortalama Ücretler (1995-1999)

	1995	1996	1997	1998	1999
Ermenistan	15.8	22.0	23.8	30.8	34.2
Azerbaycan	13.3	19.9	30.6	43.2	46.0
B.Rusya	65.1	90.6	86.2	100.1	70.2
Estonya	207.2	247.9	257.4	291.3	300.9
Gürcistan	7.6	18.0	27.4	31.1	33.0
Kazakistan	78.3	100.9	114.3	124.4	92.3
Kırgızistan	36.1	38.8	36.2	37.4	24.7
Letonya	129.0	172.2	213.0	255.6	268.7
Litvanya	169.8	179.1	206.6	226.1	241.0
Moldovya	31.9	40.8	47.2	46.9	28.5
Rusya	106.4	157.2	166.8	114.2	64.2
Tacikistan	5.9	9.0	8.9	11.3	10.0
Türkmenistan	4.8	14.6	34.0	51.3	61.8
Ukrayna	50.6	75.3	83.9	64.4	40.7
Özbekistan	36.0	53.8	55.7	57.3	66.3

Kaynak: IMF Staff Country Report, 2000.

Diğer önemli bir sebep ise Sosyalist dönemde üretim miktarına dahil edilen fakat gerçekte ekonomik değeri olmayan askeri ve diğer bazı ekonomik olarak faydasız faaliyetlerin üretiminin durması veya şok gerilemeler göstermesidir. Bu durum özellikle reform sürecini başlangıçta çok hızlı tutmaya çalışmış Geçiş ekonomilerinde daha uç seviyelerde yaşanmıştır (Shleifer ve Treisman, 2003, s. 12).

Ekonomik yapılarıdaki bu genel çöküş 1990'lı yılların ikinci yarısına kadar devam etmiş ve ancak bu tarihlerden sonra söz konusu ekonomilerde farklı oranlarda olmak üzere yeniden bir üretim artışı yaşanmaya başlayabilmektedir. Üretim artışlarının yeniden başlamasına rağmen pek çok geçiş ekonomisinde üretim düzeyleri 1990 öncesi değerlerin gerisindedir. Fischer ve Sahay (2000) tarafından yapılan bir çalışmaya göre üretim düzeyi 1989:100 olarak baz alındığında Geçiş ekonomilerinin en yüksek performansına sahip Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri için bu değer 1999 yılında 92 olurken, diğer eski SSCB ülkelerinde ise sadece 56.5'e karşılık gelmektedir. Geçiş ekonomilerinde üretim ve büyüme düzeylerindeki bu farklılık ise ayrıca dikkat çekicidir. Ülkeler arasındaki farklılıkların nedeni başlangıç koşulları, Geçiş stratejileri, dış yardım, doğrudan yabancı sermaye girişi ve reform (liberalleşme) seviyelerine bağlanmaktadır. Ancak, bu faktörler dikkate alınsa dahi, ülkelerin büyüme performansları birbirinden farklı olmaktadır. Çünkü, her ülkenin bu faktörler açısından gösterdiği etkinlik birbirinden farklıdır. Aynı politikalar, aynı başlangıç koşulları, aynı reformlar farklı ülkelerde farklı sonuçlar vermiştir. Bunun nedeni her ülkenin bu faktörlerin etkinliğini belirleyen kurumsallaşma düzeyi ve uygulama etkinliğinin farklı olmasıdır (Balcılar, 2002).

Nitekim, Deliktaş ve Balcılar (2002)'ye göre geçiş ekonomilerindeki 25 ülkede 1991 - 2000 döneminde büyük bir teknolojik gerileme yaşanmış olup, toplam faktör verimliliği yıllık ortalama % -16.2 olarak gerçekleş-

miştir. Üretim düzeylerindeki gerilemeler ve farklılıklar için önemli bir diğer gerekçe ise, geçiş ekonomilerinin özelleştirme sürecinde yaşadıkları problemler ve başarısızlıklardır (Bkz. Deliktaş 2002 ve Tandırcıoğlu 2002).

Dolayısıyla, geçmişte de baskı altına alınarak kontrol edilebilen talep seviyesi, arzda ortaya çıkan şok gerileme ve serbestliğin getirdiği ilave bir talep ile karşılaşınca bavul ticaretinin kendiliğinden doğmasına yol açmıştır denilebilir. Aradan geçen önemli bir zaman dilimine karşın söz konusu ekonomilerde ithal ikame sanayilerin yeterince oluşmaması ve piyasa ekonomisi çerçevesinde faaliyet gösteren firmaların yetersizlikleri ile aşağıda sıraladığımız ilave bazı faktörler bavul ticaretinin devamına zemin hazırlamaya devam etmektedir. Nitekim, günümüzde de bavul ticareti, tüketim maddelerinin yurtiçi arzının yeterince gelişemediği geçiş ekonomileri ile tüketim maddeleri arzında başarılı sayılabilecek ülkeler arasında yaşamaya devam etmektedir. Söz konusu ticaretle uğraşan insan sayısının sadece Rusya federasyonunda yaklaşık 2 milyon kişi olarak tahmin edilmesi konunun boyutlarının ne kadar yüksek olabileceğine ilişkin bir fikir vermesi açısından önemlidir. Tablo 2, bir örnek olmak üzere bavul ticaretinin en önemli partneri olarak gösterilen Rusya Federasyonu'nun ilgili verilerini (1997-2001 dönemi toplamı tahmini bir değer olmak üzere, yaklaşık olarak 63.3 milyar dolar) özetlemekte olup, konunun boyutları ve önemine vurgu yapmaktadır.

Büyük çoğunluğu kadınlardan oluşan bavul ticaretçileri turist sıfatıyla sürekli olarak değişik ülkelere seyahat etmekte ve çoğu kez kişisel ihtiyaç adı altında büyük miktarda mal ticaretini sürdürmektedirler. Söz konusu ticaretin talep cephesindeki kişilerin çıkış ülkeleri genellikle Rusya Federasyonu ve Kırgızistan gibi BDT ülkeleri, Vietnam, Irak ve İran gibi genellikle dışa kapalı otoriter ülkeler, Bulgaristan, Romanya, Macaristan ve Sırbistan gibi Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri o-

Tablo 2
Rusya Federasyonu'nun Bavul Ticareti
Yoluyla Dünya'dan İthalatı
(1997-2001) (Milyar Dolar ve % Olarak)

Yıllar	Bavul Ticareti (Milyar Dolar)	Değişim %
1997	18,3	13,7
1998	13,3	-27,3
1999	8,5	-36,0
2000	11,1	30,5
2001	12,1	9,0

Kaynak: Şen, 2003, s.10.

larak karşımıza çıkmaktadır. Arz cephesinde en sık olarak karşımıza çıkan ülkelerse; Almanya, İtalya, Çin, Türkiye, Polonya, Pakistan, Hindistan, İsrail, Birleşik Arap Emirlikleri, Tayland ve kısmen de Yunanistan ve Suriye olmaktadır (Vaknin, 2002). Ayrıca geçiş ülkelerinin kendi içlerinde de yoğun bir ikincil bavul ticareti faaliyeti söz konusudur. Bavul ticaretinin şekli, doğuşu ve gelişiminde etkili olan bazı diğer faktörler ise şu şekilde sıralanmaktadır (Bal, 2003 ; IMF, 1998, s.9-12; Yüksekler, 2003).

(i) Yurt dışına seyahat eden bireylerle yakından ilişkili olması ve bu bağlamda uzun yıllar boyunca seyahat kısıtlamalarıyla karşı karşıya olan Geçiş ülkeleri vatandaşlarının serbestleşmenin hemen ardından diğer ülkelere gidiş gelişlerinin hızla artışı.

(ii) Ticaretin içeriğinin ekonomik sistemdeki rijitlikler ve yurtiçi arz yetersizliklerinden kaynaklanması veya var olan bazı yurtiçi düzenleyici uygulamaların mal arbitrajına dayalı bavul ticaretini avantajlı konuma getirmesi.

(iii) Sınır bölgelerinde yaşayan bireylerin sistemdeki avantajlı konuları.

(iv) Bireysel taşıma ve ticaretin yetersiz kalması çerçevesinde hızla çoğalan taşımacılık firmalarının sistemi destekleyici tarzdaki faaliyetleri.

(v) Tüketim maddelerinin yurtiçi üretiminin gerek nitelik gerekse, nicelik olarak ye-

tersizliklerine karşılık, güçlü bir talep yapısının varlığı.

(vi) Bireysel olarak yapılan bavul ticaretinde özellikle 1990'lı yılların sonlarına kadar belirli bir ağırlık veya değer sınırlama uygulamasının yeterince olmayışı.

(vii) Rusya Federasyonu ve diğer eski SSCB ülkelerinin çoğunda İthal edilen tüketim maddelerinden uzun yıllar boyunca % 10 ithalat vergisi alınmasına karşın, yurtiçi katma değer vergisinin % 20 olarak belirlenmesinin ithal ürün kullanımına getirdiği avantajlar.

(viii) Ülke yönetimlerinin yurt içi üretim seviyesinin düşüklüğü nedeniyle özellikle tüketim maddelerinde oluşabilecek kıtlık ve yoklukların oluşmasına imkan vermemek ve bu olgudan kişisel gelir elde edebilmek gerekçesiyle bavul ticaretine sıcak bakmaları.

(ix) Reel ücretlerin düşüklüğü, nitelikli işsizliğin fazlalığı ve bu kişilerin 1990'lı yıllardaki yoğun yer değiştirmeleri.

(x) Milyonlarca insanın bavul ticareti çerçevesinde birer iş edinmelerinin yönetimler tarafından yurtiçi politik baskıları azaltıcı olarak algılanılması.

(xi) Taşıma firmalarının sistemin çalışmasını destekleyici uygulamaları.

(xii) Gümrüklerin son derece geçirgen yapısı.

(xiii) Bavul ticaretinin organize hale gelmesinde kilit öneme sahip bir faktör olarak yolsuzluklar.

Bavul ticaretindeki arz-talep mekanizması uzun yıllar boyunca bireysel seyahat ile birlikte gerçekleşmiş bir durum olmakla birlikte, bu durum son yıllarda yavaş yavaş şekil değiştirerek giderek daha organize bir hal almaya başlamıştır. Bunun sebepleri arasında ilgili ülkelerin bavul ticaretine ilişkin kuralları sıkılaştırmaları gösterilmekle birlikte, daha gerçekçi olanı, ticareti yapanların sermaye birikimlerindeki artışa paralel olarak

daha değişik yöntemleri keşfetmeleridir (Bkz. Bal, 2003 ve Yüksekler, 2003, s.126). Buradaki en önemli yöntem değişikliği ise bavul ticaretinin bireysel eşya taşınmasından çıkarılarak uluslararası nakliyat firmaları aracılığıyla Otobüs, Kamyon, TIR, Tren, Gemi ve Charter uçak seferlerinin devreye sokulması olmuştur.

Gümrüklerden geçişlerde, değişik ülkelerde, değişik isimlerle karşımıza çıkabilen yolsuzluk ve rüşvet mekanizmaları mal giriş ve çıkışlarının sorunsuz gerçekleşebilmesinin en önemli aracı haline gelmiştir. Örneğin, Ukrayna sınırında araç başına yaklaşık olarak gümrük otoritelerine 300, Kırgızistan'da ise 500 dolar ödenmek suretiyle bavul ticaretçileri mallarını diğer herhangi bir yükümlülüğe girmeksizin serbestçe ülkeye geçirebilmektedirler. Tüm diğer geçiş ülkelerinde de buna benzer mekanizmalar oluşmuş durumdadır (Vaknin, 2002).

Dolayısıyla yolsuzluk ekonomisi bavul ticaretçilerinin son dönemlerdeki en önemli aracı haline gelmiş olup, ticaretin şekli kadar boyutlarını da değiştirmiş durumdadır. Nitekim, Transparency International 2003 yılı Yolsuzluk Algılama Endeksine dahil 133 ülke arasında eski SSCB ülkeleri en yüksek yolsuzluk değerlerine sahip ülkeler arasında üst sıralarda yer alarak dikkat çekmektedirler. Böylece, bavul ticareti bir yandan gelecekteki yöntemlerini sürdürmeye devam ederken, diğer yandan da yolsuzluk ekonomisiyle bütünleşmiş daha organize bir yapıya doğru yön değiştirmiştir denilebilir.

4- Bavul Ticaretinin Çeşitli Etkileri

Bavul ticareti, bir realite olarak karşımızda dururken ve söz konusu ticaret şeklinin ulaştığı boyutlar eleştirileri de beraberinde getirirken, başta Geçiş ekonomileri olmak üzere bazı faydalarından da söz edilebilir. Bu konudaki ilk katkı, kuşkusuz bavul ticaretine ürün arzı sağlayan Türkiye, Çin ve benzeri ülkelerdeki üreticilerin teşvik edilmesidir. Ancak daha önemlisi ise, bavul ticareti yapan

ülkelerin yurtiçi arz sorunlarının çözümünde artık geçici olmaktan çıkan bir katkı yapmasıdır. İkinci katkı, Geçiş ekonomilerinde daha önceki planlı dönem tecrübesinde oluşmasına hiçbir zaman izin verilmeyen bir girişimci sınıfın doğması ve gelişmesine yaptığı katkıdır. Bu katkı iki yönlü olup, bir yandan sermaye birikiminin oluşmasına diğer yandan da aksi durumda azaltılamayacak yaygın işsizlik sorununun azaltılmasına yardımcı olmasındadır. Söz konusu ülkelerdeki son yıllarda gerçekleşen modern girişimcilik örneklerinde çoğu kez bavul ticareti bağlantısının bir şekilde yaşanmış olması da bu açıdan dikkat çekicidir (Bkz. Razumnova ve Izyumov, 2000). Bir anlamda bu gelişme, günümüz modern kapitalist ekonomilerin oluşmasında öncü rolü oynamış pre-kapitalist gelişmeleri hatırlatmaktadır (Bkz. Braudel, 1996, s.198 ve Heilbroner, 1970, s. 46). Gezici tüccarlar olarak bilinen maceraperest bir sınıf insan ortaçağlarda feodal düzenin yıkılarak piyasa toplumunun doğuşuna nasıl yardım ettilerse, bavul ticareti ile uğraşan günümüz tüccarları da Geçiş ekonomilerinde piyasa zihniyetinin, kurumlarının ve kurallarının yerleşmesine hizmet etmekte, özel girişimciliğin ilk örneklerini vermekte ve sermaye birikiminin oluşumunda aktif unsurlar olarak görev almaktadırlar.

Üçüncü önemli katkı, geçiş ekonomilerindeki değişen tüketici taleplerinin ve ihtiyaçlarının bavul ticareti çerçevesinde uzun yıllar boyunca başarılı bir şekilde sağlanmasıdır. Dördüncü önemli katkı ise, piyasa ekonomisine yönelik herhangi bir birikim ve yapıdan uzun yıllar boyunca uzak kalmış geçiş ekonomilerinde piyasa ekonomisinin kural ve kurumlarının çeşitli boyutlarda oluşmasına yaptığı katkılardır.

Bavul ticareti bir uluslararası kayıt dışı ekonomik faaliyet olarak yukarıda sıralanan bazı olumlu etkilerine karşılık özellikle son yıllarla birlikte, ilgili ülkeler devlet yönetimleri ve uluslararası kuruluşlar tarafından giderek daha fazla mücadele edilmesi gereken

bir durum olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Bavul ticaretine konu olan ürünlerin giderek artan bir oranda batılı önemli markaların taklidine yönelmeleri ve söz konusu firmaların pazara nüfuz etmelerini zorlaştırmaları başta bu firmalar olmak üzere uluslararası kurumların da tepkilerini çekmektedir. Başta IMF ve Dünya Ticaret Örgütü olmak üzere önemli tüm uluslararası kuruluşlar bavul ticareti mekanizmaların çöktürülebilmesi için ilgili ülkelere gerek teknik gerekse mali desteklerle sorunun belirli bir süre içerisinde aşamalı olarak ortadan kaldırılabilmesi konusunda desteklerini arttırmaktadırlar. Uluslararası kurumların bu çerçevedeki en önemli argümanları da bu çerçevede bavul ticaretinin formel uluslararası ticarete zarar vermesi ve kayıt dışı ekonomiyi beslemesi olarak belirtilmektedir. Nitekim, bu durum bir süreden bu yana Dünya Ticaret Örgütüne üye olmaya çalışılan tüm geçiş ekonomilerine bir ön şartı olarak sunulmaya başlanılmıştır. Rusya Federasyonu'nun son yıllardaki bavul ticareti ile kısmen dahi olsa mücadelesinin en önemli sebebi de budur (TUSİAD, 1999, s.123, RTİB, 2003).

Aslında, bavul ticaretinin uluslararası ticarete verdiği zararlardan daha fazlası, kayıt dışı ekonominin ülke ekonomilerine giderek artan oranda yerleşmeleri olarak ifade edilebilir. Bu durum ise, ilgili ülkelerdeki vergi uygulamalarını bozmakta ve vergi tabanını daraltırken, vergi yükünü ise arttırmaktadır. Sosyal güvenlik sistemlerinin gelişmesini engellerken, mali yapılarını bozmakta, devlet bütçe dengesini bozarak iç ve dış borçlanmaları arttırmakta, yerli üretim üzerinde haksız rekabete neden olarak ise ithal ikame sanayilerin yeşermesine engel olabilmektedir. Geçiş ekonomilerinin bir çoğu için en basit ithal ikame sanayileri olarak değerlendirilebilecek ve çok hızlı bir şekilde oluşması beklenebilecek, tekstil-konfeksiyon, gıda ve temizlik ürünleri gibi bir çok alanda aradan geçen uzun bir zaman dilimine karşın yerli (ithal ikame) sanayilerinin yeterince oluşmamış ol-

ması bu durumun tipik bir sonucudur. Geçiş ekonomilerinin toplam ithalatları içerisindeki tüketim malları ithalatının toplam içindeki yüksek oranları da bu durumu teyit etmektedir.

Bu durum aynı zamanda ilgili ekonomilerde halen çok yüksek seviyelerde olan yolsuzluklarla mücadelenin de önünü tıkamaktadır. Zira, bavul ticaretinin varlığını sürdürülebilirlik sürecinin en önemli sebeplerinden birisi gümrük duvarlarının yaygın yolsuzluk uygulamaları çerçevesinde fonksiyonlarını yeterince yerine getirememeleridir. Başta bavul ticareti olmak üzere kayıt dışı ekonominin büyümesi ise ekonomi yönetimlerinin ihtiyaç duyduğu makro ekonomik verilerin güvenilirliğini de zayıflatmaktadır. Yatırım iklimlerindeki bozulmalar ise, ülkelerin uzun dönemli büyüme ve kalkınmaları önünde ciddi engeller oluşturmaktadır. Dolayısıyla, tüm kayıt dışı ekonomik faaliyetler gibi bavul ticareti de kısa dönemli faydaları bir tarafa bırakılırsa orta ve uzun dönemde ekonomilerin genel verimlilik ve büyüme performansı üzerinde daraltıcı etkileri ile dikkat çekmeye devam etmektedir.

5- Büyük Pazarlar ve Bavul Ticareti

Geçiş ekonomilerine seyahat edenlerin en fazla şaşırdıkları noktalardan birisi de değişik mekanlarda karşılına çıkan ve son derece canlı bir ticari hayata sahip büyük toptancı pazarların varlığıdır. Batı ekonomilerinde yaygın yapılar olarak organize devasa marketlere alışkın olan insanlar için sabahları kurulup akşamları büyük ölçüde ortadan kaldırılan ve baraka denilebilecek satış yerlerine sahip bu pazarlar oldukça ilgi çekicidir (Bu türden bir gözlem için Bkz. Akimoğlu, 2003). Bu pazarlar başta büyük kentler olmak üzere Geçiş ekonomilerinin pek çoğunda ve değişik bölgelerinde varlıklarını sürdürmektedirler. Geçiş ekonomilerinin kayıt dışı ekonomi faaliyetlerinin ve bu kapsam dahilinde bavul ticaretinin en yoğun olarak yaşandığı ortamlardan birisi de çoğunlukla binlerle i-

fade edilen konteynır veya kamyon kasalarının birleşiminden oluşan bu büyük toptancı pazarlar ile perakendeci pazarlardır.

Hemen hemen tüm geçiş ekonomilerinde geçiş sürecinin başlarından itibaren bu tür pazarlar oluşmuştur. Geçiş ekonomilerinde hem bavul ticaretinin hem de kayıt dışı faaliyetlerin merkezindeki bu pazarlar tüketim malları üretiminde büyük yetersizliklere sahip söz konusu ekonomileri için bir arz merkezi fonksiyonu görmektedirler. Geçiş ekonomileri açısından bu merkezlerin çıkış noktası Rusya Federasyonunun başlangıç uygulamasıdır. Rusya Federasyonu 1992 yılında çıkardığı bir kararname ile ülke içinde çöken ürün dağıtım sistemini canlandırmak amacıyla serbest ticarete ilişkin bir karara imza atarken, aynı zamanda bavul ticaretinin ve büyük toptancı pazarların da yolunu açmıştır. Bu uygulamanın benzerleri ise daha sonraları diğer bazı BDT ülkelerinde de aynen hayata geçirilmişti (TUSİAD, 1999, s.119).

Özellikle tüketim maddelerinin toptan-perakende dağıtımında uzmanlaşan bu merkezler zaman içinde hızla büyümüş ve gerek toplam ithalat gerekse, ulusal hasıla içinde genellikle kayıtlı olmayan fakat çok önemli bir paya sahip ticaret üsleri olarak karşımıza çıkmışlardır. Bu merkezlerden özellikle Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde olanlar zaman içinde küçülürken başta Rusya Federasyonu olmak üzere bazı eski SSCB üyesi ülkelerindekiler büyümeye devam etmişlerdir. Bu merkezler aynı zamanda çoğu kez birbirleriyle de entegre merkezler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bu durum özellikle 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren yoğunlaşma göstermiştir. Dolayısıyla bu ekonomilerin kendi içlerinde de yoğun bir bavul ticareti ve kuşkusuz kayıt dışı ekonomi faaliyeti söz konusudur. Bu ülkelerin SSCB sonrası imzaladıkları BDT anlaşması çerçevesinde kendi aralarındaki insan ve mal geçişlerinin geniş ölçekli serbestisi, benzeri ekonomik yapılarla sahip olmaları, tüketim maddeleri üretiminin yayıflığı ile bu ülkelerdeki tüketim maddelerine

olan talep fazlalığı ve Rusça'nın SSCB döneminden kalan fakat halen de devam eden anadili seviyesinde tüm tarafların ortak dili olarak kullanımının devam etmesi bu sürecin en önemli destekleyicileri arasındadır.

Kayıt dışı ekonominin ve bu çerçevede bavul ticaretinin merkez üsleri olan büyük toptancı ve perakendeci pazarlar genellikle açık hava pazarları şeklinde oluşmuşlardır. Bu durumun en önemli sebebinin kamu mülkiyetindeki bina, arazi ve diğer birimlerinin özelleştirme politikaları olarak ifade edilmektedir (Yükseker, 2003, s. 154). Geçiş ülkelerinin tümünde az veya çok görülen bu türden pazarlar içerisinde Rusya Federasyonu (Moskova'daki Lujniki, Dinamo ve Çerkisova pazarları gibi), Kazakistan (Almata'daki Baraholka veya Karapazar gibi) ve Kırgızistan (Bishkek'teki Dordoy ve Osh'taki Karasu pazarları gibi)'ndaki merkezler dikkat çekicidir.

Yukarıda bazı örnekleri belirtilen büyük toptancı pazarların bavul ticaretindeki merkezi rolü, bu pazarların bavul ticaretine konu olan ürünlerin ülke içi dağıtım ağının merkezinde olmasında yatmaktadır. Bu dağıtım ağı sadece ilgili ülke içinde değil aynı zamanda diğer ülke ve pazarlar ile de entegre faaliyetler yürütmektedir. Yukarıda isim olarak belirtilen büyük toptancı pazarlar bu anlamda birbirleriyle yoğun ilişki içerisinde olduklarıdır. Bu pazarların en önemli özelliği ise ticaretin neredeyse tamamen kayıt dışı bir şekilde gerçekleşiyor olmasıdır. Pazarlara yönelik kayıt ve denetim ağı da bu çerçevede sifıra yakın olarak gerçekleşmektedir. Bavul ticareti ile uğraşan insanların asıl hedefi de bu pazarlara yönelik mal arzının sağlanmasında yatmaktadır. Çoğu bavul ticaretçisinin bu pazarlarda işyerlerinin olması da bu durumun en önemli göstergesidir. Öte yandan, bu pazarlarda işyeri sahibi olanların son yıllarda modern alışveriş merkezlerinde şubeler açmak veya küçük mağazalar açmak suretiyle faaliyetlerini çeşitlendirdikleri de görülmektedir. Bu pazarlardaki ürünlerin pek çoğu ise

ünlü markaların değişik boyutlardaki taklitleridir. Bu ise son yıllarda orta ve alt gelir gruplarındaki insanların talep yapısındaki değişiminin bir sonucu olarak değerlendirilebilir ve bavul ticaretine ürün arzı sağlayan ülkelerdeki firmaların da giderek artan bir oranda kayıt dışına çıktıklarının önemli bir göstergesidir. Aradan geçen önemli bir zaman dilimine karşın varlıklarını sürdürülebilmeyi başaran bu pazarlar giderek organize bir bavul ticaretinin de merkez üsleri olmuşlardır. Bireysel bavul ticaretçileri bu pazarlardaki organize bavul ticaretçileri tarafından giderek piyasa dışına itilmişlerdir. Tüm uluslararası taşımacılık şekillerini kullanabilen nakliye firmaları bireysel bavul ticaretini önemsizleştirmekte ve kontrolleri altına almaktadırlar.

Dolayısıyla, bavul ticaretinin organize bir yapı haline gelmesinde en önemli faktörlerden birisi de nakliye acenteleridir. Söz konusu şirketler sadece bu pazarlara yönelik TIR filoları çalıştırmakta ve Charter uçak seferlerini organize etmektedirler. Piyasa esnafı tarafından yakından tanınan ve artık neredeyse bavul ticaretini organize eden bir taraf olarak çalışan bu şirketler ticaretin tarafı değişik ülkelerde organize olmuş ve faaliyetlerinin büyük çoğunluğunu da kayıt dışı esaslar halinde sürdürmeyi tercih etmişlerdir. Bavul ticaretçileri bazı durumlarda ilgili nakliye acentelerinin de desteğiyle mallarını gümrüklerden geçirirken ilgili gümrük otoritelerine yardımlaşma olarak ifade edilen rüşvet bedellerini ödemek suretiyle mallarını gerçekte ödemeleri gereken tarife bedellerinin çok altında bir bedelle rahatlıkla geçirebilmektedir. Bu işlem yapılırken genellikle gümrük otoriteleri getirilen mallarının çok küçük bir kısmını veya bedelini kayıtlara geçirmekte veya tarife oranı düşük mal olarak kayıtlara yansıtılmaktadır ve geri kalanını da hiç belirtmemektedirler. Dikkat edilirse bu süreçte nakliye acenteleri ve gümrük otoriteleri kilit konumlarda olup, nakliye acenteleri işlerinin kolaylaşması için çoğunlukla eski gümrük

memurlarını da istihdam etmektedir. Bazı durumlarda bu tür işbirliklerinin organize birer suç örgütüne dönüşmesinden de söz edilmektedir. Bu şartlar geçerli olduğu sürece büyük toptancı pazarların varlıklarını kesintisiz sürdürmeleri kaçınılmazdır. Özellikle, rüşvet ve yolsuzluklar bu mekanizmaların çalışmasında en önemli araçlar olarak karşımıza çıkmaktadır (Bkz. Bal, 2003).

Bu açıklamalardan ortaya çıkan temel vurgular; bavul ticaretinin kayıt dışı bir ekonomik faaliyet olarak arz ve talep eksenlerinde gelişmesini sürdürdüğü, yurtiçi arz sorunlarının ve tüketim maddeleri ihtiyaçlarının temininde ve işsizlik sorununun çözümünde yardımcı olduğu, giderek organize bir karakter sergilediği, bireysel bavul ticaretinin yerini organize bavul ticaretine terk ettiği ve yolsuzluk ve rüşvet mekanizmalarının varolan süreci destekleyici tarzda faaliyetlerini sürdürdükleridir. Dolayısıyla, geçiş ekonomileri yöneticilerinin bavul ticaretini ortadan kaldıracak girişimler olarak bireysel eşyaya ilişkin değer ve kilo sınırlamalarını sürekli aşağıya çekmek veya benzeri yöntemlerle bu ticaret şeklini ortadan kaldıracabilecekleri iddiaları gerçeklerden uzak iddialar olmaktan öteye gitmemektedir. Bavul ticaretinin kalbi olarak nitelendirilebilecek olan büyük toptancı pazarlar ve yolsuzluk mekanizmaları kaldırılmadığı ve geçiş ekonomilerinde ekonomik büyüme ve işsizlik sorunlarının çözümünde belirli bir sürece gelinemediği şartlarda bavul ticareti varlığını sürdürmeye devam edecektir. Nitekim, bavul ticareti ile ilgili tarafların bu konuda ılımlı tepkiler harici pek fazla endişe etmedikleri de ilgili pazar esnafları çerçevesinde rahatlıkla gözlenebilmektedir.

6- Laleli Piyasası ve Türk Dış Ticareti

Türkiye Ekonomisi 1980'li yıllarda ekonomik büyüme ve sanayileşme stratejisi bağlamında ithal ikame sanayileşmenin yerine, ihracata yönelik büyümeyi hedef alan radikal bir değişikliğe gitmek suretiyle önemli bir adım atmıştır. Ekonominin tümüyle dışa açıl-

masını ve piyasa ekonomisi enstrümanlarını harekete geçirmeyi amaçlayan bu değişiklik aynı zamanda ülke ekonomisinin dünya ekonomisiyle entegrasyon derecesini de her boyutta arttırmayı hedeflemişti (Grabowski, 1994; Kazgan, 1988). İhracatı ve döviz gelirlerini arttırmaya yönelik doğrudan ve dolaylı tedbirler neticesinde 1980'li yıllarda bu amaçta büyük ölçüde ulaşılabilmektedir (Wijnberger, 1992). Bu gelişme bir anlamda 1980'li yıllarda ihracata yönelik büyüme stratejine geçen Türkiye'nin söz konusu stratejinin kolay aşamasında başarılı bir sınav vermesi şeklinde belirtilebilir.

1980'li yıllardaki ihracatın hızlı artışı olgusu 1990'lı yılların ortalarına kadar giderek hızını azaltmakla birlikte devam edebilmiştir. 1996 yılından itibaren 25-28 milyar dolar civarına kilitlenme gösteren ihracatın yeniden gerçekçi büyümeler göstermeye başlaması ise ancak 2001 yılından sonra olabilmektedir. Nitekim, 2002 yılı ihracat değeri 35 milyar dolar sınırını geçerken 2003 yılı için tahmin edilen değer ise, 45 milyar dolar olarak ifade edilmektedir.

Türkiye'nin formal ihracatı bağlamında bu gelişmeler yaşanırken 1990'lı yılların başlarından itibaren Türkiye ekonomisinde dikkatleri çeken bir gelişme de İstanbul Laleli ve çevresi ile Karadeniz bölgesindeki bazı illerde yaşanmaya başlanılmıştır. Başta Rusya Federasyonundan olmak üzere geçiş ekonomileri vatandaşı binlerce kişi İstanbul'un Laleli semti ve çevresi ile Karadeniz bölgesindeki Trabzon başta olmak üzere bazı illeri mesken tutarak (ilerleyen yıllarla birlikte Antalya başta olmak üzere bazı diğer kentlerde bu ticarete dahil olmuşlardır) büyük çaplı ticaret yapmaya başlamışlardır.

Laleli piyasası aslında 1980'li yıllarda kısım eski Doğu Avrupa ülkelerinden kısmen de artan petrol gelirleri çerçevesinde zenginleşen bazı Arap ülkelerinden gelen turistlerin bavul ticaretini başlatmalarıyla ortaya çıkmış bir pazardır (Uludağ, 1999). Pazarın ağırlıklı

olarak kayıt dışı bir yapı göstermesi ve çerçevede ortaya çıkan fiyat avantajları kat çekmekteydi. 1990'lı yıllarda Laleli piyasası geçmişte yaptığı isim avantajını iyiler olarak bavul ticaretinin merkezi haline miştir. Laleli'de faaliyet gösteren firmalar başlangıçta bir tür komisyoncu olarak yaparken zaman içinde önce küçük, sonraları da gelen talebe paralel olarak sayı giren yeni firmaların da etkisiyle bu çapta üretim yapmaya yönelmişlerdir. Zaten edileceği üzere bu üretim çoğunlukla kayıt dışı nitelikteydi. Artan talep ve piyasa yeni giren firmalar bu çerçevede pazarına ürün sağlamak üzere fason üretimde yaptırmaya başlamışlardır. Bu ise üretim sürecinin giderek genişlemesine ve hatları İstanbul dışına taşınarak Anadolu bazı kentlere yayılan bir üretim ağı oluşmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, 1980'li ve 1990'lı yıllarda hızla sanayileşen bazı Anadolu kentlerinin gelişme perspektiflerinin planındaki faktörlerden birisi de bavul ticaretini ve buna yönelik üretim ve sanayi süreci olarak ifade edilebilir (Bkz. Küçük, 1998; Ongun, 1999). Daha sonraları bavul ticareti olarak adlandırılacak olan bu gelişmenin neticesinde Türkiye ekonomisi için ihracat kapısının açılmakta olduğu düşünülmüştür. Başlangıçta pek önemsenmeyen bu gelişme zaman içinde uluslararası kurulumların ve Türk dış ticareti ile ilgili birimler rekete geçmesine neden olmuş ve bu konudaki ilk veriler 1996 yılından itibaren elde edilmiş ve başlanılmıştır.

Ortaya çıkan rakamlar ilgili tüm tartışmalarda şaşkınlığa itecek şekilde bavul ticaretinin toplam ihracatın 1996 yılında % 38.1'ine çıktığını ortaya koymuştur. Sonraki yıllarda önce Uzak Doğu Asya krizi daha sonra Rusya da yaşanan krizler söz konusu rakamları azaltmakla beraber bavul ticareti verileri daha Türkiye'nin toplam ihracatının % 10'den daha aşağılara gerileme göstermektedir. Tablo 3'ten görüleceği üzere kriz döneminde azalan rakamlar sonraki yıllarda

Tablo 3
Türkiye'nin Bavul Ticareti ve Toplam İhracata Oranı Verileri
(1996-2002) (Milyar Dolar ve % Olarak)

Yıllar	Türkiye'nin İhracat Gelirleri (Milyar Dolar)	Türkiye'nin Bavul Ticareti Geliri (Milyar Dolar)	Bavul Ticaretinin Toplam İhracata Oranı %	Değişim %
1996	23,224	8,842	38,1	-
1997	26,261	5,849	22,3	-33,8
1998	26,974	3,689	13,7	-36,9
1999	26,587	2,255	8,5	-38,8
2000	27,775	2,946	10,6	30,6
2001	31,340	3,039	9,7	3,2
2002	35,753	4,065	11,4	33,8
2003*	29,325	2.388	8,2	-5,5
1996-2003*	227,239	33,073	14,5	-

Kaynak: TCMB.

(*) Ocak-Ağustos Dönemi Verileri.

den toparlanma eğilimine girmiş olup, 2002 yılı ile birlikte yeniden 4 milyar dolar sınırı geçilmiştir (Burada verilen rakamlar TCMB tahminleri olup, Laleli piyasası temsilcileri gerçek rakamın çok daha fazla olduğunu iddia etmektedirler).

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneğinin internet sitesinden verdiği bilgilere göre Laleli piyasası, küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşmakta olup, sadece İstanbul değil Anadolu'daki Çorum, Denizli, Bursa, Gaziantep gibi diğer kentlerdeki imalatçılarda dahil edildiğinde yaklaşık olarak yüz bin tüccara doğrudan ve dolaylı olarak pazar sağlamaktadır. Pazarlama ağının merkezi ise gece nüfusu 80.000 civarında olan ancak gündüzleri 1-2 milyonu aşan Laleli ve çevresidir. Pazar da ağırlık deri, tekstil, konfeksiyon ve ayakkabı ağırlıklı olmakla birlikte her tür ürün ticareti konu olmaktadır. Pazarın müşterileri ise genellikle artık düzenli denilebilecek bir müşteri kitlesinden oluşmaya başlamıştır. Pazarın en önemli rakibi ise Çin, Yunanistan ve Polonya'dır. Ayrıca son yıllarda Romanya ve Bulgaristan başta olmak üzere bazı Balkan ülkelerinde yatırım yapan Türkiye merkezli bazı firmalarda ticareti kısmen de olsa Balkan ülkelerine taşımaya başlamıştır.

Laleli piyasasının gelişiminde etkili olan temel faktör talep olmakla birlikte başka faktörler de sıralanabilir. Talebin dalgalanma göstermekle beraber sürekliliği ile nakit döviz ile çalışma düzeni, belge düzenine uyma zorunluluğundan uzak bir pazar haline geliş, batılı pazarların aksine standartlar, fikri ve sınai mülkiyet hakları ile diğer resmi belgeler düzenine girme zorunluluğunun olmayışı, işgücü istihdam ve çalışma koşullarının serbestliği ve kar marjlarının yüksekliği hızlı gelişmenin en önemli sebepleri arasındadır. Tüketici tercihlerine yüksek seviyedeki duyarlılık ve esnek üretim sistemleri ile ünlü markaların taklit edilerek pazarda varlığın devamının sağlanması önemli adımlardır. Kuşkusuz zaman içinde Laleli piyasasına yönelik bazı firmalar büyümüş ve kendi markalarını pazarda benimsetmeyi başarmışlardır. Hatta bu kategoriye giren bazı firmalar ilgili ülkelerde yatırım yapmak suretiyle üretim süreçlerini de çeşitlendirmeyi dahi tercih etmeye başlamışlardır (Bkz. Dinçmen, 1998, s.22). Ancak küçük çaplı bazı firmalar ile piyasaya yeni girmeye çalışan pek çok firma yukarıda belirttiğimiz süreçte faaliyet göstermeye devam etmektedirler.

Bu boyutuyla Laleli piyasası önceki sayfa-

larda bavul ticaretinin kalbi olarak anlattığımız geçiş ekonomilerindeki büyük pazarların Türkiye'deki diğer tarafı olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim, önceki sayfalarda bavul ticaretini çift taraflı ve uluslararası bir kayıt dışı ekonomik faaliyet olarak ifade etmiştik. Kuşkusuz bavul ticaretine taraf olan diğer ülkelerde de Laleli benzeri piyasalar oluşmuş durumdadır. Çin'de Doğu Türkistan, Birleşik Arap Emirliklerinde Dubai, Ürdün'de Amman ve Suriye'de Şam gibi. Tüm bu piyasalar ise kendi içlerinde daha fazla bavul ticaretçisini çekebilme konusunda doğrudan veya dolaylı şekillerde bir rekabet içerisindedirler. Fiyat, kalite, dağıtım, ulaşım, nakliye, döviz kurları ve denetim uygulamaları, güvenlik gibi bir dizi faktör bu süreci etkilemektedir (Bkz. Uludağ, 1999).

Geçiş ekonomilerine sunulan mallar bu piyasalar tarafından büyük ölçüde kayıt dışı yöntemlerle tedarik edilmeye çalışılmaktadır. 1990'ların başlarında kalite, marka gibi unsurlar geri planda iken artık günümüzde bu unsurlar ilgili ülkelerde kısmen artan gelir ve tüketim taleplerindeki değişim nedeniyle giderek ön plana çıkmaktadır. Geçiş ekonomilerinde son yıllarda ortaya çıkan yüksek gelirli bir grup tüketicinin (Bu insanlara ilgili ülkelerde sosyalist sistemden kapitalist sisteme geçiş sürecinde ortaya çıkan yasal veya yasal olmayan fırsatları değerlendirerek hızla zenginleşmeleri çerçevesinde "Yeni Kırgız, Yeni Rus, gibi isimler verilmektedir) batılı ünlü markalara talebinin hızla artması daha alt gelir gruplarındaki insanların ise bu grubu taklide yönelmelerine neden olmuştur. Kuşkusuz gelir farklılıklarının yüksekliği bunu bir tek büyük toptancı pazarlar çerçevesindeki taklit ürünler aracılığıyla sağlama imkanı tanımaktadır. Bu ise Laleli ve benzeri piyasaları varolan sürece uymaya zorlamaktadır. Nitekim ilgili pazarlarda batılı ne kadar ünlü marka var ise neredeyse birebir taklitlerine ulaşmak mümkündür. Bazı durumlarda da etiketlerde küçük isim değişiklikleri ile bu sorun aşılmaya

çalışılmaktadır (Yükseker, 2003, s. 142). Ancak, çoğu durumda bu etiket oyunlarına gerek duyulmaksızın üretim ve satış yapıldığı da bir gerçektir.

Dolayısıyla, bu pazarlardaki ürünlerin önemli bir bölümü ünlü markaların değişik boyutlardaki taklitleridir ve son yıllarda orta ve alt gelir gruplarındaki insanların talep yapısındaki değişiminin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Laleli ve benzeri piyasalar bu süreç içerisinde tıpkı geçiş ülkelerindeki toptancı pazarlar gibi giderek organize pazarlar haline gelmiştir ve bavul ticaretinin de merkez üsleri olmuşlardır. Arz ekseninde yer alan firmalar zaman içinde giderek büyümüş ve küçük çaplı firmaları giderek piyasa dışına çıkarmışlardır. Bu firmalar aynı zamanda yeni bazı uluslararası nakliye acentelerinin kurulmasını sağlarken diğer yandan var olanları da bu sürece destek verecek tarzda organize olmaya yöneltmişlerdir.

Türkiye'nin bavul ticaretinin orijini çeşitlilik göstermekle beraber ağırlıklı olarak Rusya Federasyonu başta olmak üzere geçiş ülkeleri vatandaşlarının bavul ticaretine yönelik faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Bu çerçevede dikkat çeken ülkeleri şöyle sıralayabiliriz; Rusya Federasyonu, Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Beyaz Rusya, Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Irak, Suriye ve kısmen de İran. Bu listeye son yıllarda Girit gibi bazı Yunan adalarından günümüzde gelip Ege ve Akdeniz kıyılarındaki bazı durumlarda bireysel ihtiyaç için fakat çoğu kez küçük kar yüzdeleriyle ticaret yapmak için gelen Yunan vatandaşları da dahil edilebilir. Tablo 4 İstanbul-Laleli merkezli olmak üzere bavul ihracatının ülkelere göre yüzde dağılımını özetlemektedir.

Bu ülkeler arasında Irak'ın savaş sonrası konumu ise dikkat çekici olup SSCB sonrası ortaya çıkan BDT ülkelerinin durumuna benzer şekilde hızlı bir gelişme gazete manşetlerine yansımaya başlamıştır. Nitekim Irak'ta savaş sonrası dönemde devlet otoritesinin

Tablo 4
Türkiye'den Yapılan Bavul İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı (% Olarak)

Ülkeler	% Pay	Ülkeler	% Pay
Rusya Fed.	25	Gürcistan	5
Ukrayna	11	Türkmenistan	4
Eski Yugoslavya	6	Macaristan	3
Bulgaristan	6	Arnavutluk	3
Romanya	6	Çek Cumh.	3
Kazakistan	6	Letonya	2
Polonya	5	İran	2
Özbekistan	5	Slovenya	2
Arap Ülkeleri	5	Diğer	1

Kaynak: LASİAD (Aktaran: Büyükgök, Medine, 2001, s.37).

yok olması ve gümrük ve benzeri uygulamaların büyük ölçüde önemini kaybetmesiyle Türkiye'ye yönelik önemli bir bavul ticareti gelişmesi yaşanmaya devam etmektedir.

Laleli piyasasının son dönemlerde müşterileri arasında Iraklıların sayısının hızla artması da bu durumun önemli bir işareti olarak değerlendirilmektedir (Bkz. Sabah, 2003).

Türkiye'ye yönelik bavul ticareti için yeni partnerler oluşmaya devam etmekle birlikte bu konudaki en önemli pazar halen başta Rusya Federasyonu olmak üzere geçiş ekonomileridir. Söz konusu ekonomilerdeki tüketim maddelerinin yurtiçi arzında yaşanan sorunlara karşın artan gelirlere paralel olarak talebin giderek güçlenmeye devam etmesi başta tekstil, konfeksiyon, gıda, deri ürünleri gibi bir çok üründe uzmanlaşmış ve dünya ihracatında söz konusu ürünlerde önemli paylara sahip ülkemiz ihracatçıları için fırsatların devam ettiğine işaret etmektedir.

7- Türkiye'de Bavul Ticaretinin Yasal Boyutu ve Rusya Federasyonu'nun Uygulamaları

Bavul ticaretinin giderek artma göstermesi ve döviz girdisi sağlanmadaki önemli performansı Türkiye'de resmi mevzuat bağlamında bazı görünen ve görünmeyen yenilikleri de getirmiştir. Bu çerçevede dış ticaret mevzuatında "Bedelsiz İhracat" kavramı

kapsam olarak genişletilmiştir. Türk dış ticaret mevzuatında göre bavul ticareti bedelsiz ihracat kapsamında yer almaktadır. Dış Ticaret Müsteşarlığının ilgili tebliğinde; yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek eşyalar, bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mallar olarak kabul edilmektedir. Buna göre yapılacak ihracata da gümrüklerce doğrudan müsaade edileceği belirtilmektedir. Dolayısıyla, bavul ticaretine konu olan mallar, gümrük açısından herhangi bir sınırlamaya veya belgeye konu olmamakta ve dış ticaret verilerine de dahil edilmemektedir (Pamukbank, 2002). Bu tebliğe göre, bavul ticaretçileri istedikleri miktarda ve değerinde tüketim malını fatura veya ihracat belgesi göstermeksizin yurtdışına çıkarılma imkanı elde etmişlerdir. Maliye Bakanlığı ise ihracat faaliyeti olarak değerlendirilen bavul ticareti faaliyetlerini genellikle göz ardı ederek bu süreçte bir anlamda destek vermiştir. Nitekim, Maliye Bakanlığı 1994 ve 1997 yıllarında yayınladığı tebliğlerle bavul ticaretçilerine KDV'siz satış hakkı ve ayrıca Laleli esnafının tüzel faturayla yaptığı satışlar karşılığında KDV iadesi alma imkanı tanımıştır (Bkz. Yüksel, 2003, s. 76, 129).

Laleli piyasasına ve bu çerçevede bavul ticaretine ürün arzını sağlayan firmalara 24 Nisan 2003 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan

narak yürürlüğe giren Serbest İhracat Antrepo Projesi ise yeni bir destek olarak sunulmuştur. Buna göre antrepoya mal teslimi ihracat olarak kabul edilmekte ve mal teslimi gerçekleştiren firmalara KDV iadeleri vergi dairelerince geri ödenmektedir. Kuşkusuz bu gelişme bavul ticaretinin merkezi Laleli piyasası için bir teşvik tedbiri olarak ta değerlendirilebilir.

Bavul ticareti, Rusya Federasyonunda üretim yetersizliği ve talep fazlalığı nedeniyle 1990'ların başında "ihtiyaçtan doğan" bir ticaret şekli iken, 1995 yılından itibaren iki ülke arasındaki bavul ticareti gerileme eğilimine girmiştir. Bavul ticaretindeki kısmi gerilemenin arkasında yatan başlıca sebepler şunlardır (Şen, 2003, s.9). Özellikle 1998 mali krizinin ardından Rus alıcıların Türkiye yerine Çin, Polonya ve Yunanistan gibi alternatif diğer birtakım pazarlara yönelmeleri ve bu ülkelerin görece ucuz mallarının artan bir rekabet ortamı yaratması, Rus Hükümeti'nin IMF, Dünya Ticaret Örgütü ve diğer uluslararası kuruluşlarla müzakereler çerçevesinde kayıt dışı ekonomi ve bavul ticareti konusunda sınırlamalara gitmesi, Rusya'da yerli üreticilerin güçlenmesi ve güçlü Batılı firmaların pazara girmesiyle birlikte bavul ticaretine karşı kampanyaların başlaması, Rus Hükümeti tarafından uygulanmaya başlanan ithal ikameci politikalar çerçevesinde bavul ticaretine konu olan çok sayıda malın ülke içerisinde üretilmeye başlanması, birçok Türk girişimcinin Moskova'da mağaza açarak faaliyet göstermeye başlamasıyla birlikte talebin görece azalması ve kur hareketlerinde yaşanan dalgalanmalar.

Rusya'da bavul ticaretine ilişkin olarak halen geçerli olan yasal düzenleme şu şekildedir; Gerçek şahısların beraberinde olan/olmayan, ağırlığı 50 kg.'ye kadar veya değeri 1.000 doların altındaki mallar gümrük vergisine tabi değildir. Ağırlığı 50-200 kg veya bedeli 10.000 doları aşmayan malların, 50 kg. ve 1.000 doları aşan kısım için; en az 4 Euro/kg olmak üzere, gümrük değerinin % 30'u

kadar gümrük vergisi uygulanmaktadır. Mal değerinin 10.000 dolar ve/veya ağırlığının 200 kg'ı geçmesi durumunda ise; mallar, ticari mal olarak kabul edilmekte ve yürürlükteki genel gümrük rejimine tabi tutulmaktadır.

Rusya Federasyonu'nun halen üyelik çalışmalarını aktif biçimde sürdürdüğü, Dünya Ticaret Örgütü uluslararası ticaret normları arasında bavul ticaretinin yeri bulunmamaktadır. Nitekim, Ağustos 1996'da bavul ticaretinde uygulanan vergi muafiyetinin 2.000 dolardan 1.000 dolara indirilmesine ilave olarak, 2001 yılı Aralık ayında Rusya Federasyonu Ekonomik Kalkınma ve Ticaret Bakanlığı, yaptığı basın açıklaması ile bavul ticareti uygulamasına son verecek önlemlerin uygulamaya konulacağını duyurmuştu. Buna göre; sadece ağırlığı 50 kg'ye kadar ve değeri 1.000 doların altındaki mallara bavul ticareti kapsamında ithalat izni verilmesi, ağırlığı 50-200 kg veya bedeli 10.000 doları aşmayan mallara % 30'luk vergi uygulamasına son verilmesi öngörülmekteydi (Şen, 2003, s. 10). Bu konudaki son gelişme ise 3 Haziran 2003 tarihli karar olup, buna göre Rusya Federasyonu 1 Ocak 2004 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere gerçek şahıslar için 65.000 Ruble (yaklaşık 2100 ABD Doları) değerindeki mallar için serbesti tanıma kararı almıştır. 65.000 Ruble ile 650.000 Ruble arası mallar içinse tek vergi oranı belirlenmesi yetkisi hükümete verilmiştir. Ayrıca gümrük yetkililerine bavul ticaretiyle mücadele için geniş yetkiler tanınmıştır (LASİAD, 2003).

Yukarıda kısaca özetlenmeye çalışıldığı üzere son yıllarda Başta Rusya Federasyonu olmak üzere Geçiş ekonomilerinin birbirlerini takip edencesine bavul ticaretine yönelik engelleyici tutumlar içerisine gireceklerine ilişkin açıklamaları birbirini izlemektedir. Ancak tüm bu önlemlerin yolcuların beraberinde getireceği mallar ile ilişkili düzenlemeler ile sınırlı olduğu hususu ise dikkatlerden kaçmamalıdır. Kuşkusuz bu yönde atılacak adımlar bavul ticaretini kısmen de olsa azal-

tıcı gelişmeler olacaktır.

Ancak, burada üzerinde durulması gerekli asıl konu ise söz konusu bavul ticaretinin daha önce de ortaya konulmaya çalışıldığı üzere son yıllarda göstermiş olduğu şekil değişikliğidir. Günümüz itibarıyla geçiş ekonomilerine yönelik bavul ticaretinin sadece bir kısmı yolcuların beraberlerinde getirdikleri mallardan oluşmakta, en önemli kısımları ise organize bavul ticareti şeklinde uluslararası taşımacılık şirketleri ve araçları vasıtası ile yapılmaya devam edilmekte ve genellikle iki taraflı kayıt dışı bir ekonomik faaliyet olma özelliğini korumaktadır. Dolayısıyla bavul ticaretinin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini kesin bir yargı olarak ifade edebilir ve Türkiye ekonomisi bağlamında söz konusu ülkelere yönelik bavul ticaretinin büyük imkanlar sunmaya devam edeceğinin altını çizebiliriz. Geçiş ekonomilerindeki kayıt dışı ekonomik faaliyetler ve bunun en önemli destekleyicisi olarak yolsuzluk sorunları çözülemediği sürece bir uluslararası kayıt dışı ekonomik faaliyet olarak bavul ticareti varlığını korumaya devam edecektir. Bu ise ülkemiz ihracatçıları için söz konusu pazarların önümüzdeki yıllarda da canlı kalacağını ve üretim, yatırım ve ihracat olguları bağlamında önemli bir destekle karşı karşıya olacakların bir işareti olarak değerlendirilmelidir. Söz konusu pazarların bavul ticareti bitecek diye terk edilmesine yönelik girişimler ise bu pazarların başta Çin olmak üzere alternatif ülkelere terk edilmesi anlamına gelecektir.

Bu konuda Türk girişimcilerine düşen en önemli görev ise söz konusu pazarlara yönelik aktif stratejiler geliştirmek başta olmak üzere ikili ilişkilerin (ziyaretler, bağlantı ofisleri, satış mağazaları, tanıtım vb. girişimler) arttırılmasından geçmektedir. Bavul ticaretinin gerek Türkiye, gerekse geçiş ekonomileri bağlamında ulaşılmış olduğu rakamlar değer olarak oldukça yüksek olup, ülkemiz ihracatının önümüzdeki yıllardaki gelişimine önemli katkılar yapmaya devam edebilecek

potansiyele sahip durumdadır. Üstelik zaman içerisinde bavul ticareti ile başlayan ilişkilerin ilgili ülkeler pazarlarına nüfuz etme ve ilişkilerin özellikle formel boyutlarda gelişimine yapacakları katkı da kesin gözükmektedir. Nitekim söz konusu ülkelerde giderek artan Türk girişimcilik örneklerinin önemli bir bölümünün bavul ticareti ile başlayan bir süreçte ortaya çıktığı gerçeği de bu durumun en önemli kanıtı olmaya devam etmektedir.

8- Sonuç

Bavul ticareti kayıt dışı gerçekleşiyor olması nedeniyle formel uluslararası ticarettten ayrılmaktadır. Kayıt dışılık sadece ticaretin şeklinde olmayıp, aynı zamanda Laleli piyasası örneğinde olduğu gibi üretim merkezlerinde ve bu malların pazarlandığı birincil mekanlar olan büyük pazarlarda da (daha da ileri seviyede) karşımıza çıkmaktadır. Bu ticaret şeklinin doğuşu ve gelişimini belirleyen ve önceki sayfalarda aktarılan pek çok unsur var olup, bunlar günümüzde de varlığını korumayı sürdürmektedir. Bu faktörler geçerli olmaya devam ettiği müddetçe bavul ticaretinin gelecekte de devam edebileceğini rahatlıkla ifade edilebilir. Dolayısıyla, başta Rusya Federasyonu olmak üzere bazı geçiş ekonomilerinin bavul ticaretini sonlandırmak için atmayı planladıkları adımların kısa ve orta vadede beklenen başarıyı sağlamaları çok zor gözükmektedir. Nitekim, bavul ticaretinin tarafları olarak ilgili ticaret mensuplarının bu konuda pek fazla tedirgin olmadıkları da gözlenmektedir.

Bavul ticaretinin en önemli partnerlerinden birisi olarak Türkiye ekonomisi ve dış ticareti ise bu süreçten önümüzdeki yıllarda da geniş ölçekte pay almaya devam edebilecektir. Devletin doğrudan ve dolaylı desteklerini giderek daha fazla hisseden ve son yıllarda kaliteli ürünleri ile yükselişe geçerek bavul ticaretinin yeniden yükselen pazarları arasına giren Türkiye, var olan ticari partnerlerinin de sayısının artışına tanıklık etmeye başlamıştır. Özellikle Irak pazarı bu konuda yeni bir açılım olacağını bir süreden bu yana

kanıtlamış durumdadır. Bu konuda Türk girişimcilerine düşen en önemli görev ise söz konusu pazarlara yönelik aktif stratejiler geliştirmek başta olmak üzere ikili ilişkilerin artırılmasından geçmektedir. Bavul ticaretinin gerek Türkiye gerekse Geçiş ekonomileri bağlamında ulaşılmış olduğu rakamlar, ülkemiz ihracatının önümüzdeki yıllardaki gelişimine önemli katkılar yapmaya devam edebilecek potansiyele sahip durumdadır. Üstelik zaman içerisinde bavul ticareti ile başlayan ilişkilerin ilgili ülkeler pazarlarına nüfuz etme ve ilişkilerin özellikle formel boyutlarda gelişimine yapacakları potansiyel katkılar da oldukça yüksektir. Nitekim söz konusu ülkelerde giderek artan Türk girişimcilik örneklerinin bir bölümünün bavul ticareti ile başlayan bir süreçte ortaya çıkmış olması da bu durumun en önemli bir kanıtı olarak değerlendirilebilir.

KAYNAKLAR

- Akımoğlu, Alex (2003), "Moskova", Radikal Gazetesi, 27.10.2003.

- Bal, Harun (2003), "Geçiş Ülkelerinde Yolsuzluk ve Kayıt dışı Ekonomi: Kırgızistan Bavul Ticareti Örneği", KTMÜ Sosyal Bilimler Dergisi (Yayınlanma Aşamasında).

- Balcular M. (2002), "Geçiş Ekonomilerinin Büyüme Etkinliklerinin Bir Değerlendirmesi", Manas Üniversitesi Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslararası Sempozyum Bildirileri içinde, 2-4 Mayıs Bishkek.

- Braudel, F. (1996), Medeniyet ve Kapitalizm (Çev. M. Özel), İz Yayıncılık, İstanbul.

- Büyükgök, Medine (2001), "Laleli'den 45 Ülkeye İhracat", Ekonomist Dergisi, s.36-37, Aralık.

- Deliktaş E. (2002), "Kırgızistan'da Özelleştirme Süreci", Manas Üniversitesi Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslararası Sempozyum Bildirileri içinde, 2-4 Mayıs Bishkek.

- Deliktaş E. ve Balcular, M. (2002), "A Comparative Analysis of the Productivity Growth in Transition Economies", METU International Economics Conference 2002, Ankara.

- Dinçmen, Yener (1998), "Türkiye'den Sermaye İhracı", Forum Dergisi, Haziran.

- Fischer, S. ve Sahay, R. (2000), "The Transition Economies After Ten Years", NBER Working Paper no: 7664.

- Grabowski, R. (1994), "Import Substitution, Export Promotion and the State", The Journal of Developing Areas 28, July, s.535-554.

- Heilbronner, R. (1970), İktisadi Sorun I (Çev. D. Demirgil), Çağlayan Kitapevi, İstanbul.

- IMF (1998), "Shuttle Trade", Eleventh Meeting of the Balance of Payment Statistics, October 21-23, Washington D.C.

- IMF (2000), "Kyrgyz Republic", IMF Staff Country Report No:00/131.

- Koichuev, T. (2001), "Dynamics and Development of Problems of Kyrgyzstan", Reforma, No:1, pp. 4-13.

- Koichuev, T. (2002), Sovyet Sonrası Yeniden Yapılanma, KTMÜ Yayın No: 23, Bishkek.

- Küçükler, C. (1998), Anadoluda Sanayileşen Kentler: Denizli", T. Ekonomi Kurumu, Ankara.

- Kazgan, Gülten. (1988), Ekonomide Dış Açık Büyüme, Altın Kitaplar, İstanbul.

- LASİAD, (2003), "Bavul Ticareti", (www.lasiad.net).

- Ongun, T.(1999), Anadolu'da Sanayileşen Kentler: K.Maraş, T. Ekonomi Kurumu, Ankara.

- Pamukbank, (2002), Bavul Ticaretinin Gelecek Dönem Beklentileri, Kredi Risk Yönetim Bölümü Raporu, İstanbul.

- Razumnova, I. ve Izyumov, A. (2000), "Women Entrepreneurs in Russia: Learning to Survive the Market", Journal of Developmental Entrepreneurship, Vol:5, No:1, pp. 1-19, Spring/Summer.

- RTİB (2003), Türkiye - Rusya Federasyonu Ekonomik ve Ticari İlişkiler, Mayıs, Moskova.

- Sabah (2003), "Her Gün 53 Bavul Dolusu 1 Dolar", Sabah gazetesi, 30 Ekim.

- Shleifer A., Treisman, D. (2003), A Normal Country, NBER Working Papers No:10057, October.

- Şen, Gürkan C. (2003), Türkiye - Rusya Federasyonu Ekonomik ve Ticari İlişkiler, RTİB, Moskova.

- Tandırcıoğlu, H., (2002), "Geçiş Ekonomilerinde KİT'ler ve Özelleştirme", Manas Üniversitesi.

- Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslararası Sempozyum Bildirileri içinde, 2-4 Mayıs Bishkek.

- TCMB, (2003), Ödemeler Dengesi İstatistikleri, (www.tcmb.gov.tr).

- Transparency International (2003), Corruption Perception Index, Berlin, Germany.

- TUSİAD (1999), Türkiye-Rusya İlişkilerindeki Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri, TUSİAD. Yayın No:T/99-264.

- Uludağ, Ramazan, (1999), "Türkiye'de Bavul Ticareti ve Ülke Örnekleri", Dünya Gazetesi, 28 Ocak.

- Vaknin, Sam (2002), "Trading From a Suitcase: The Case of Shuttle Trade", <http://samvak.tripod.com>.

- Wijnberger, S. (1992), External debt, policy and sustainable growth in Turkey, World Bank.

- Yüksekler, H.D. (2003), Laleli-Moskova Mekiği, İletişim Yayınları, İstanbul.

Görüşler

DOÇ. DR. NALAN GÜREL

Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Öğretim Üyesi



Terör ve Ekonomi Üzerine

1- Giriş

Sosyolojik ve ekonomik açıdan hangi gelişmişlik düzeyinde olursa olsun bütün toplumların ve de bireylerin en önde gelen iki temel gereksinimi vardır. Bunlardan biri güvenlik diğeri ise, en basit ifadesi ile beslenmedir. Hangisinin birinci sırayı aldığını söylemek daha doğrusu öncelik sıralamasını gerek birey gerek toplum açısından sıralamaya tabii tutmak oldukça güçtür. Çünkü insanlar hiçbir şekilde aç yaşayamayacakları gibi can güvenliği olmadan da herhangi bir faaliyette bulunmaları olanaksızdır.

Bu noktadan hareketle, günümüz toplumlarının özellikle 11 Eylül olaylarının ardından gündemlerinin birinci sırasını "Terör ve Güvenlik" konuları teşkil etmiş, bütün devletler kendi güvenlik sistemlerini yeniden gözden geçirmeye başlamıştır. Çünkü terörün olası can ve mal kayıpları canlı olarak televizyon ekranlarından izlenmiştir.

Terörle mücadele edebilmek için terörün sebep-sonuç ilişkileri doğru olarak analiz edilmelidir.

2- Terörün Tanımı

Terörizm, "siyasal amaçlar için örgütlü, sistemli ve sürekli terör kullanmayı yöntem olarak benimseyen bir strateji" olarak tanımlanmaktadır.

Bir toplumun siyaseti, ekonomisi, hukuku o toplumda düzenlenmiş insan ilişkilerini yansıtır. Siyaset egemenlik ilişkisi, ekonomi üretim ve bölüşüm ilişkisi, hukuk ise adalet

ilişkisi üzerine dayalıdır. Terör, siyasal yapıda, egemenlik ilişkisi içinde yer alan bir etkinliktir. Hedeflediği kişi ya da grubun ya da toplumun ardındaki yönetim felsefesine, diğeri bir ifadeyle meşru ya da gayri meşru olarak belirlenmiş egemenlik ilişkisine saldırır.

Bir çok tanımı olan terör "3713 Sayılı Terörle Mücadele Kanunu'nda" "cebir ve şiddetle"

det kullanarak; baskı, korkutma, yıldırma, sindirme veya tehdit yöntemlerinden biriyle, Anayasa'da belirtilen Cumhuriyetin niteliklerini, siyasî, hukukî, sosyal, laik, ekonomik düzeni değiştirmek, Devletin ülkesi ve milletiyle bölünmez bütünlüğünü bozmak, Türk Devletinin ve Cumhuriyetin varlığını tehlikeye düşürmek, Devlet otoritesini zaafa uğratmak veya yıkmak veya ele geçirmek, temel hak ve hürriyetleri yok etmek, Devletin iç ve dış güvenliğini, kamu düzenini veya genel sağlığı bozmak amacıyla bir örgüte mensup kişi veya kişiler tarafından girişilecek her türlü suç teşkil eden eylemlerdir" olarak tanımlanmıştır.

Hukukumuzca yapılan bu tanım diğer Devletlerin iç ve dış dinamiklerine, ekonomik çıkarlarına, uluslararası platformlardaki konularına göre çok değişik tanımlamalara tabi tutulmuştur. Elbette ki, bireyler gibi devletler de çıkarlarını maksimize etmeye çalışacaklarına göre çıkar ve menfaatlerine göre hukuksal olarak da tanımlamalar yapılırken, ekonomik ve siyasal nedenler ön planda tutulacaktır.

O nedenledir ki, bazı devletlerce terörist ve terör örgütü olarak görülen unsurlar başka devletlerce böyle kabul edilmemektedir. Dahası bu tür unsurlar "Özgürlük Savaşçıları" gibi tanımlara sokularak uluslararası platformlarda terör örgütlerine destek sağladıkları gibi, meşru zeminlere kaydırıp ekonomik ve siyasal çıkarları doğrultusunda bir dış politika aracı olarak kullanılmaktadırlar. Böylelikle de diğer ülkelere terör ihraç etmektedirler.

3- Teröre Neden Olan Faktörler

Terör eylemlerini gerçekleştiren kişiler toplumun içinden çıktığına göre teröre neden olan sebepleri öncelikle toplumun sosyo-kültürel ve ekonomik yapısında aramak gerekir.

Toplumda geçerli olan değer yargıları zaman içinde değişime uğramaktadır. Toplumun değer yargılarındaki değişim, daha geniş bir ifadeyle kültürel değişim sosyal ya-

şamda değişimlere neden olmakta, sosyal yapı da kültürel yapıdaki değişimle birlikte değişmektedir. Eğer sosyal yapıdaki ve toplumun değer yargılarındaki değişim çok hızlı olursa ve toplumun genelini kapsayacak boyutta olmazsa sosyal denge bozulur. "Sosyal değerlerdeki değişim ne ölçüde olursa olsun, toplumun genelini ilgilendiren ve sosyal bütünleşmenin temelini oluşturan değer yargılarında uzlaşmanın sağlanmış olması gerekmektedir." Aksi takdirde toplumda, anarşi, şiddet ve toplumsal çözümler görülecektir.

Ekonomik olanakların yetersizliği insanları maddi yönden etkilediği gibi, psikolojik ve moral yönden de etkilemektedir. Ülkedeki gelir dağılımındaki bozukluk terör odaklarının kullandığı en önemli malzemelerden biridir. Gelir dağılımındaki dengesizlik propaganda malzemesi yapılarak, ekonomik yetersizlikler içinde bulunan ve psikolojik olarak da etkilenebilecek insanlar terör hareketlerine yönlendirilmektedir.

Kişi, içinde yaşadığı toplumun nimetlerinden yararlanamıyorsa, o toplumdan soyutlanmışsa, maddi ve manevi açıdan yalnız ve sevgisizse, kişiliğinin anlamsızlığına, değersizliğine ve üyesi olduğu küçük terör grubun büyüklüğüne ve yüceliğine kuvvetli bir şekilde inandırılarak terör eylemlerine yönlendirilebilir.

Ayrıca kişide var olan ya da terörün verdiği zararların yarattığı psikolojik bozukluklar, yeterince eğitim alınamamış olması gibi nedenler de teröre neden olan diğer faktörler arasındadır.

4- Terör Türleri

Paul Wilkinson'ın tanımlamasından yola çıkarak, siyasal anlamda terör hareketlerini üç gruba ayırabiliriz.

1- İhtilalci ve Yarı İhtilalci Terör Hareketleri: Mevcut siyasal sistemde bazı değişiklikler yapmaya ve hükümet politikalarını etkilemeye yönelik bir terör türüdür.

2- Baskıcı Terör Hareketleri: Mevcut oto-

ritenin ayaklanalara karşı uyguladığı terördür.

3- Uluslararası Terör Hareketleri: Terörün bu türünde, hedef alınan siyasal sistem uluslararası hukukun temsil ettiği bir sistemdir.

Devletlerarası savaşlar, doğrudan doğruya egemenlik ilişkisini değiştirmeye yönelik olduklarından ve sivillerin de ölümüne yol açtıklarından tanımlama gereği terör niteliği taşırlar.

5- Terörün Ekonomide Yarattığı Etkiler

Bir ülkede terör olaylarının çoğalması, ülke istikrarını azaltarak dünya üzerinde o ülkenin kredibilitésinin düşmesine neden olur. Kredibilitésini azalmış, istikrardan yoksun bir ülkenin, yurtdışından kaynak bulması zorlaştığı gibi ülkeye yabancı sermaye girişi azalır. Ayrıca ekonomik istikrarın olmadığı, yabancı sermayenin gelmekten kaçındığı bir ülke ile ticari ilişkilerde asgari seviyeye inektir. Dış ticaret her şeyden önce güven ve istikrar ortamını gerektirmektedir. Gereken bu koşulların sağlanmadığı bir ortamda dış ticaret anlık ticari işlemlerle ve kısa vadeli hedeflerle yürütülür.

Terör olaylarının yaşandığı bir ülkede can ve mal güvenliğinin sağlanamayacağı endişesi turizm gelirleri ve yabancı yatırımları da azaltıcı yönde etki yapar.

Terör olaylarının ülke içinde belirli bölgelerde yoğunlaşması o bölgelerden diğer bölgelere doğru akan nüfus hareketlerine neden olurken beraberinde çeşitli soyo-ekonomik sorunlar da yaratmaktadır.

Ekonomik zorluklar ya da kentin sağladığı olanakların daha fazla oluşundan dolayı kırdan kente doğru göç edenlerde var olan umut ve ailenin geride kalan bireyleri nedeniyle memleketle devam eden canlı ilişkiler, terör nedeniyle gerçekleştirilen göçlerde yerini umutsuzluğa ve memleketle ilişkilerin kesilmesine bırakmıştır. Terör nedeniyle köyün ya da mezranın tamamen boşaltılması

şeklinde gerçekleşen göçlerle ailelerin sosyal ve ekonomik düzenlerinin temeli olan topraklarıyla, iş ve üretim kaynaklarıyla ilişkileri önemli ölçüde kesilmektedir. Terörün neden olduğu bu tür göçlerle birlikte göç veren ve göç alan kentlerin günlük hayat akışında bir çok sorunlar oluşmuştur.

Marmara Üniversitesi ve Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi Öğretim Üyesi Mustafa Aksby tarafından yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre; ülkemizde doğudan batıya doğru yapılan göçün ana sebebi bölgedeki terördür. Normal göç sebeplerinden kabul edilen ekonomik dengesizlik ve buna bağlı olarak işsizlik nedeniyle göç edenlerin oranı ise % 11.7 olarak ifade edilmektedir. Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun kırsal kesiminden batıya ya da bölgenin büyük merkezlerine göç terör hareketleriyle paralellik göstermektedir. Türkiye'de 1983 yılından önce terörden kaynaklanan göç olayı % 7 iken, bu oran 1983 - 1990 yılları arasında % 64,5'e, 1991 yılında % 83.8'e, 1992 yılında % 81.4'e, 1993 yılında % 83.4'e, 1994 yılında % 62.7'ye, 1995 yılında % 51.2'ye, 1996 yılında % 41.6'ya, 1997 yılında ise % 28'e düşmüştür. Bu rakamlarda da görüldüğü gibi 1994 yılından sonra doğu ve Güneydoğudan yapılan göçler azalma eğilimine girmiştir. Bu azalma eğiliminde terörle mücadele kadar, göç potansiyeline sahip nüfusun azalması da etkili olmuştur.

Terörle mücadele amacıyla yapılan harcamalar ekonomi üzerinde doğrudan ve dolaylı olarak etkiler yaratmaktadır. Savunma harcamalarının, kısa dönemde ekonomi üzerindeki doğrudan etkisi talep, üretim ve istihdam seviyesinin yükselmesi şeklinde ortaya çıkarken bu harcamalar uzun dönemde verimlilik ve büyümede azalmaya yol açmakta, özel tasarrufları ve yatırımları azaltıcı yönde etkiler yaratmaktadır. Savunma harcamalarının doğrudan ve dolaylı olarak ekonomik etkileri aşağıdaki gibi 4 grupta toplanabilir.

1- Modernizasyon Etkileri: Bu harcama-

lar kendi hacmi oranında sivil yatırımları azaltmaktadır. Ayrıca kamu sektörü özel sektöre göre daha yavaş verimlilik artışına sahiptir. Bu yüzden savunma harcamaları, yatırımları ve verimliliği azaltarak GSYİH'yi azaltıcı yönde etkiye sahiptir.

2- Sermaye Birikimi Etkisi: Bu tür harcamalar arttıkça, hükümetler bu harcamaların finansmanı için vergileri arttırmak ya da piyasadan borç almak zorunda kalacaklardır. Böylece, savunma harcamalarındaki artış, yatırımlara yönlendirilebilecek fonları emdiği gibi tasarrufları da azaltıcı etkiler yaratarak sermaye birikimini engellemektedir.

3- Ödemeler Dengesi ve İhracata Yönelik Büyüme Etkisi: Bu harcamalara ayrılan fonlar, makine, ulaşım, elektronik gibi önemli ihracat sektörlerinden çekilmektedir. Diğer bir ifade ile sivil ihraç ürünlerinin azalması, ekonomik kaynakların askeri üretime kayması ile paralellik göstermektedir. Bu ise, ihracattaki büyüme ile birlikte ekonomik büyümenin de yavaşladığı anlamına gelmektedir.

4- Teknolojik Sapma: Modern silah sanayinde Ar-Ge amaçlı olarak kullanılan sermaye ve işgücü çok büyük boyutlardadır. Kıt olan kaynakların sivil amaçlardan daha çok askeri amaçlar için kullanımının yaratacağı olumsuz etkiler Ar-Ge sonucu elde edilen teknolojilerin sivil kullanım alanlarına dönüşümüyle hafifletilebilmektedir. Ancak bu dönüşümün sivil anlamdaki ekonomik ve sosyal faaliyetlere katkısının büyüklüğünü tahmin edebilmek çok güçtür.

6- Küreselleşme ve Teknolojik Gelişmelerin Terör Üzerindeki Etkileri

Bilindiği üzere 1990'lı yıllardan sonra soğuk savaş dönemi bitmiş, Sovyetler Birliği çökmüş ve toplumlarda özgürlük akımları artmış, dağılan Sovyetler Birliğinden kopan bir çok devlet bağımsızlığını ilan etmiştir. Bu gelişmelerle birlikte, 20.yüzyılın son çeyreğinde, bilişim ve haberleşme alanında çok hızlı teknolojik gelişmeler gerçekleşmiştir.

Teknolojideki bu hızlı gelişmelerin nedenlerinden biri soğuk savaş döneminde teknolojinin silah ve savunma sanayi boyutunun çok yüksek olması diğer bir nedeni ise soğuk savaş nedeniyle toplumların hizmetine sunulmayan teknolojilerin toplum hizmetine açılmış olmasıdır. Buna en büyük örnek ise, her halde internet olsa gerek. Çünkü internet ilk başlarda tamamen ABD ordusu için geliştirilmiş ve uygulanmış bir yapı olmasına rağmen daha sonra ilk etap da üniversitelerin kullanımına açılmış sonrasında da peyder pey toplumun hizmetine sunulmuştur. Daha sonra ilerleyen teknoloji paralelinde eski teknolojilerin fiyatının ucuzlamasından dolayı evlere ve iş yerlerine de yoğun olarak girmiştir. Böylece kimilerine göre Bilişim Devrimi olarak adlandırılan süreç başlamış ve çok hızlı olarak yoluna devam etmiş ve günümüzde de hızla devam etmektedir.

Teknolojik gelişmeler paralelinde dünyada bilinen ekonomik, sosyal, kültürel hayattaki birçok şey değişime uğrayarak geçmişten çok farklı bir yeni dünya düzeni oluşmuştur. Küreselleşme adı verilen bu yeni dünya düzeninde pazarlar dünya ölçeğinde büyümüş, ulusal sınırların dışına çıkmış ve dünya adeta tek bir Pazar haline gelmiştir. Küreselleşmenin itici gücünü teknolojik gelişmeler oluşturmuştur.

Küreselleşmenin yarattığı sonuçlardan biri de terörün yaygınlaşmasıdır. Küreselleşme paralelinde gittikçe yaygınlaşan ve bireysel olarak kullanılabilen teknolojik silahlar, örneğin, canlı bombalar ya da silaha dönüştürülen uçaklar terörizmi gitgide yaygınlaştırmaktadır. Kendilerine karşı terörist yöntemler kullanılan ulus devletler kendilerini korumak için aynı yöntemlere başvurunca terörizm bir anlamda küreselleşmektedir. Diğer bir ifadeyle hem bireysel terör hem de devlet terörü bir sarmal halinde genişlemektedir.

Ayrıca, küreselleşme, ekonomik anlamda da terörün artmasına neden olmuştur. Günümüzde, küreselleşme olgusunun en belir-

leyici özelliği finans kapitalidir. Gelişmiş ülkeler, kendi ülkelerindeki azalan yatırım olanakları ve düşük finansal getiriler karşısında, finans kapitali kullanarak, gelişmekte olan ülkelerde yüksek getiriler sağlamaya çalışmaktadırlar. Gelişen piyasalar adı verilen üçüncü dünya ülkeleri, gelişmiş ülkelerin yatırım alanları haline gelmiştir. Bu üçüncü dünya ülkeleri, sermaye hareketlerini serbest bırakmışlar, sermaye giriş ve çıkışı üzerindeki kontrollerini yitirmişlerdir. Batının finans piyasalarında % 7 - 8 gibi faizlerle yetinen rantiyerler çevre ülkelere kaydıklarında % 40'ları aşan getiriler elde etmektedirler. Finans kapital, girdiği ülkede canlanma konjonktürü sağlarken çıktığı dönemlerde ise, krizlere neden olmaktadır. Finans kapital kısa dönemle canlanmanın ardından finansal ve reel çöküşler yaratmakta, girdiği yerlerdeki ulusal birikimleri de alıp götürmektedir.

7- Terörle Mücadelede Ekonomik Bakış Açısının Önemi

Ülkemizde terör olgusu yıllarca ideolojik olarak değerlendirilmiş ve hep bu açıdan bakılmıştır. Olaylara yaklaşım açısı polisiye olunca sonuç olarak da çözümler bu paralelde aranmıştır. Elbette ki, iç güvenlik açısından bakıldığında bu tespit doğrudur. İdeolojilerin temelinde de ekonomik gerçeklerin yattığı unutulmuştur. Birçok ideolojinin ekonomik problemlerden dolayı türetildiği bilinen bir gerçektir.

Bu noktada şunu da söylemek gerekmektedir; ideolojilerin hedefe varmakta kullandığı en önemli araç yine terörizm olmuştur. Ülkemizde faaliyet gösteren sağ, sol ve bölücü terör örgütlerin tamamı bu aracı her zaman kullanmış ve bunun sonucu olarak da birçok vatandaşımız hayatını kaybetmiştir. Özellikle son 30 yılda bunun maddi ve manevi kayıpları çok büyük boyutlarda olmuştur.

Her ne kadar terörle mücadelede devletin güvenlik güçleri büyük başarılar elde etmiş ve bunu görmek gerekiyor ise de, bir o kadar

da devletin ekonomik güçlerinin bu konuda ki başarısızlığını görmek gerekmektedir.

Terörün ekonomi enstrümanlarından hangisini veya hangilerini kullandığına dikkatli bir şekilde bakmamız gerekmektedir. Bu konuda iki önemli aracın olduğunu söyleyebiliriz. Birincisi; gelişmiş ülkelerin silah sanayileri. İkincisi ise, küreselleşmenin getirdiği sermaye hareketleri, yani para-faiz-borsa üçlüsü ve bu üçlü paralelinde kısa vadeli sermayenin hareketliliği.

Bu iki önemli araç şu şekilde açıklanabilir; Silah sanayi, dünyanın her yerinde özellikle gelişmiş ülkelerde, hem soğuk savaş döneminde hem de sonrasında sürekli faaliyet göstermiştir. Fakat burada unutulmaması gereken bir diğer husus da doğu bloğunun çökmesiyle ortaya çıkan kargaşadan dolayı bağımsızlığını yeni kazanan devletler ile komünist rejimlerin hüküm sürdüğü ülkelerde meydana gelen yönetim boşluğundan dolayı ortaya çıkan silah kaçakçılarının varlığıdır. Ayrıca küreselleşme bir ülkede üretilen silahların kolaylıkla diğer ülkelere aktarımını sağladığı gibi üretim teknolojisini de geçmişe göre daha hızlı bir şekilde dünya çapında yaygınlaştırmaktadır. Örneğin, ülkemizde terör örgütlerinden ele geçirilen silahların ülkelere göre dağılımını gösteren tabloya baktığımızda, çok sayıda ülkeye ait silahlarla karşılaşmaktayız. Bu silahların % 39.8'i Rusya, % 32.8'i İtalya, % 4.4'ü Çin, % 4.3'ü Almanya kökenli olup bu sıralamayı, daha düşük oranlarla Irak, Çekoslovakya, İspanya, Belçika, Macaristan, Bulgaristan, ABD ve diğer pek çok ülke izlemektedir.

Terör, savunma çabalarına olan gereksinimi arttırırken ekonomik faaliyetler sonucu elde edilen kazancın büyük bir bölümünün silah sanayine aktarılmasına da neden olmaktadır. Böylece teröre karşı savunma çabalarına yönelik olarak üretilen silahlar pek çok kişi tarafından kazanç sağlayıcı faaliyet olmaktadır.

İkinci olarak; kısa vadeli finans, kapital,

Terör Örgütlerinden Ele Geçirilen Silahların Ülkelere Göre Dağılımını

ÜLKELER	TOPLAM	ÜLKE %
RUSYA+BDT	6413	39,8
İTALYA	5299	32,8
ÇİN	708	4,4
ALMANYA+D.ALMANYA	687	4,3
İRAK	566	3,5
ÇEKOSLAVAKYA	514	3,2
İSPANYA	453	2,8
BELÇİKA	358	2,2
BULGARİSTAN	170	1,1
MACARİSTAN	179	1,1
A.B.D	162	1,0
TÜRKİYE	147	0,9
İNGİLTERE	131	0,8
FRANSA	120	0,7
POLONYA	58	0,4
İRAN	41	0,3
YUGOSLAVYA	38	0,2
BREZİLYA	23	0,1
ROMANYA	16	0,1
SURİYE	21	0,1
AFGANİSTAN	1	0,0
ARJANTİN	6	0,0
AVUSTURYA	1	0,0
İSRAİL	5	0,0
KORE	2	0,0
LÜBNAN	1	0,0
MALEZYA	1	0,0
MISİR	2	0,0
S.ARABİSTAN	6	0,0
YUNANİSTAN	2	0,0
TOPLAM	16131	

girdiği ülkede yerli parayla yüksek faiz, düşük kur ve tam serbesti talep etmektedir. Finans kapitalin bu talebi, o ülkedeki üretken sermayenin aleyhindedir. Çünkü, yüksek faiz ulusal yatırımları azaltmakta, tam serbesti ise kısa dönemde çok yüksek getiri elde edecek olan yabancı sermayenin ülkeden çıkışını sağlamaktadır. Ayrıca düşük kur politikasının rekabet gücünü azaltacağı gerçeğine rağmen sıcak paraya dayalı bir ekonomide döviz kurları düşüktür. Çünkü yükselen döviz kurları, diğer bir ifadeyle reel devalüasyonlar finans kapitalin kazanç beklentisini engeller.

Gelişen piyasalar adı verilen ülkelere gir-

diğinde canlanma çıktığında ise, ardında kriz adı altında ekonomik bir yıkım bırakan finans kapitalin bu ülkelerde estirdiği terörün kullandığı temel araç kısa vadeli sermayedir. Diğer araçlar ise kur, faiz ve sermayenin tam serbestliğidir. Finans kapital adı verilen kısa vadeli sermaye gelişen piyasalarda ekonomik terör estirdiği gibi o ülkelerin ekonomisini çökerterek, insanların gelir ve psikolojik durumlarını bozarak siyasi terör için gerekli insan kaynağını sağlayacak ortamı da yaratmıştır.

Sonuç olarak; üretim ve tüketim üniteleri, birey, aile ve devlet olarak göz önüne alındığında terörün bu ünitelere etkileri çok büyük boyutlarda olmaktadır. Bu yüzden, terörlere mücadele, ekonomik açıdan büyük bir önem taşımakta ve terör politikaları ile birlikte başarılı ekonomi ve eğitim politikalarını da gerektirmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- 1- Kongar, E., Küresel Terör ve Türkiye. Küreselleşme, Huntington, 11 Eylül, Remzi, Kitapevi Yayını, İstanbul, 2001, s.73, ss.75-65, s.74, s.31.
- 2- Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapımına İlişkin Kanun. Kanun No: 4928, Kabul Tarihi: 15.07.2003.
- 3- http://www.teror.gen.tr/turkce/teror_nedir/nedenleri3.html, Erişim Tarihi: 26.12. 2003, Saat: 23.00.
- 4- http://www.teror.gen.tr/turkce/teror_nedir/nedenleri2.html, Erişim Tarihi: 26.12. 2003, Saat: 23.15.
- 5- Hanlı, H., "Global Terörizm: Uluslararası ve Uluslararası Boyutu", http://www.teror.gen.tr/turkce/makaleler/terorizm_hakan_hanli.html, Erişim Tarihi: 26.12.2003, Saat: 23.45.
- 6- Dölek,A., "Terör Dış Ticareti de Vurur", <http://www.ntvmsnbc.com/news/245591.asp>, Erişim Tarihi: 19.12.2003, Saat: 22.30.
- 7- Aksoy, M., "Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde Terörün Neden ve Sonuçları", http://www.insanbilimleri.com/makaleler/sosyoloji/dogu_ve_guneydogu_anadoluda.htm, Erişim Tarihi: 19.12. 2003, Saat: 22.45.
- 8- Yılmaz, B. "Savunma Çabaları ve Türkiye'nin Savunma Bütçesi", www.kho.edu.tr/yayinlar/btym/yayinlistesi/yayinlar/yayin2001/252_savunmacabaları_bulent.htm, Erişim Tarihi: 19.12.2003, Saat: 21.30.
- 9- http://www.tsk.mil.tr/genelkumay/bashalk/duyuru/Silah%20Mensei_1.htm Erişim Tarihi: 30.12. 2003, Saat: 22.30.

Araştırma

YRD. DOÇ. DR. C. YENAL KESBİÇ

Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

SERAP ÜRÜT

Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi

Rekabet Gücü ve Global Rekabette Türkiye'nin Yeri

Giriş

Mal ve hizmet üretimi ve ticaretindeki gelişmeler ve liberalizasyon politikalarının yanı sıra, uluslararası sermaye akımlarını da serbestleştirme çabaları, iletişim teknolojisindeki hızlı gelişmeler ve dünya ekonomisindeki küreselleşme eğilimi; dışarıya açılmakta olan gelişen ekonomilerdeki firma ve sektörlerin, iç ve dış piyasalardaki rakipleriyle ürün fiyatı ve ürün kalitesi açısından eskiden olduğundan çok daha yoğun bir rekabete girişmelerine yol açmıştır, açmaktadır.

Türkiye ekonomisi de, dünya ekonomisindeki gelişmelere benzer biçimde, 24 Ocak 1980 istikrar önlemlerinden bu yana aşamalı olarak uygulamaya konulan mal ticaretini liberalleştirici, özellikle Ağustos 1989'daki finansal düzenlemelerden bu yana da sermaye hareketlerini liberalleştirici politikaların etkisiyle, yerli firma ve sektörler açısından daha rekabetçi bir ortam haline gelmeye başlamıştır. Diğer yanda, Türkiye'nin 1950'lerin ikinci yarısından bu yana süren ve 1987'deki tam üyelik başvurusundan sonra iyice alevlenen Avrupa Birliği'ne (AB) katılma isteği ve buna bağlı olarak gümrük tarifesi indirimlerinin de etkisiyle, enflasyon, işsizlik ve döviz kuru

gibi nispeten "herkesçe bilinen" kavramların arasına zamanla başka bir kavram daha girmiştir. Bu kavram Uluslararası Rekabet Gücü (URG) dür.

URG genellikle firma, sektör veya ülke düzeyinde ele alınmaktadır. Özellikle 1970'lerin ikinci yarısından bu yana tartışma, ABD ve Federal Almanya gibi sanayileşmiş ülkelerde, çeşitli mal ve hizmetlerin üretim maliyetlerini ve dolayısıyla fiyatlarını hızla yükselten petrol fiyatı şoklarına ve 1980 başlarında üretim faktörlerinin verimliliklerindeki büyük düşüşlere paralel olarak iyice yaygınlaşmış ve "makro ekonomik" düzeyde sürdürülmüştür.

Çalışmada öncelikle rekabet gücü kavramı üzerinde durulacak ve daha sonra uluslararası rekabet gücünün belirleyicilerinin neler olduğu vurgulanacaktır. Son olarak da Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünün var olup olmadığı ve uluslararası rekabet gücüne sahip olunabilmesi için nelerin yapılması gerektiği tartışılacaktır.

1- Kavram Olarak Rekabet Gücü

Genel olarak rekabet gücü, firmaların, endüstrinin, bölgenin, ülkenin ya da birliklerin

(AB gibi) uluslararası rekabette görece olarak daha yüksek gelir ve istihdam seviyesindeki üretim gücü olarak tanımlanabilir. Diğer bir deyişle bir ülkenin, ürettiği mallarda diğer ülkelerin malları ile fiyat kalite, tasarım, güvenilirlik ve zamanında teslim gibi unsurlarda yarışabilir düzeyde olması anlamında gelmektedir⁽¹⁾.

Rekabet gücü genel olarak bu şekilde tanımlanabilir. Ancak bu tanımlama, endüstri, küme ve uluslararası rekabet gücü şeklinde bir ayrımına tabi tutmak kavramın daha net anlaşılabilmesi açısından oldukça önemlidir.

1- 1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü

Firma düzeyinde rekabet gücü, herhangi bir yerel firmanın yurt içi veya yurt dışı piyasalarda, rakibi olan yerel ve yabancı firmalara göre, ürün fiyatı ve/veya ürün kalitesi, teslimde dakiklik ve satış sonrası hizmet gibi fiyat dışı unsurlar açısından denk veya onlardan üstün bir durumda olmasıdır. Bunun yanı sıra firmanın icat ve yenilik yapabilme yeteneği de firma düzeyinde rekabet gücüne sahip oluşun bir göstergesidir⁽²⁾.

1- 2. Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü

Endüstri düzeyinde rekabet gücü, bir endüstrinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde, verimlilik düzeyine ulaşması, bu düzeyi sürdürme yeteneği ya da, rakiplerine kıyasla eşit ya da daha düşük maliyette ürün üretme veya satma yeteneğidir.

1- 3. Küme Düzeyinde Rekabet gücü

Sektör bazında küme oluşturularak bölgesel rekabet gücünün incelenmesi karşımıza küme düzeyinde rekabet gücü kavramını ortaya çıkarmaktadır. Schmitz kümeleri, ekonomik faaliyetlerin coğrafi ve sektörel yoğunlaşması olarak tanımlanmaktadır. Kümelerde yaşanan verimlilik artışları aşamalar halinde rekabet gücünü yaratır ve geliştirir. Firmalar arasında ileri, geri ve yatay bağlantılarla bölgesel düzeydeki rekabet gücü bölgede yaygınlık kazanır⁽³⁾.

1- 4. Ulusal (Uluslararası) Düzeyde Rekabet Gücü

Ulusal (uluslararası) düzeyde rekabet gücü, bir ülkenin, serbest ve adil piyasa koşulları altında, bir yandan uzun vadede halkın reel gelirini artırırken; öte yandan, uluslararası piyasaların koşullarına ve standartlarına uygun mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğidir. Rekabet gücü, tek başına dışarıya mal satma ve dış ticaret dengesini sağlama yeteneği olarak algılanmamalıdır. Bunun yanı sıra, bir ülkenin gelir ve istihdam düzeyini artırabilmesi, yaşam kalitesinde kabul edilebilir ve sürekli artışlar sağlayabilmesi ve uluslararası pazarlardaki payını artırabilme yeteneği de ülkenin ulusal rekabet gücünü gösterir⁽⁴⁾.

2- Uluslararası Rekabet Gücünün Belirleyicileri

Porter, uluslararası rekabet gücünün kriterlerinin firmaların rekabet gücünü belirleyen koşullar olduğunu ifade etmektedir. Rekabet avantajı yaratacak bu koşullar aşağıdaki şekilde sıralanabilir⁽⁵⁾:

(i) *Faktör Koşulları*: Faktörlerin üretkenliği, üretim maliyeti ve fiyat rekabetini kapsamaktadır.

(ii) *Talep Koşulları*: Firmanın ürün ve hizmetlerine ait talep yapısını ifade etmektedir.

(iii) *Bağlı ve destekleyici endüstriler*: Bu koşul, AR&GE, yenilik ve iyileştirmeleri ifade etmektedir.

(iv) *Firmaların stratejik hedef ve yapısı*: Firmaların piyasadaki rekabetçi konumunu belirleyen üç temel strateji bulunmaktadır. Bunlar; Maliyet liderliği, Farklılaşma, Odaklanma (Sinerji).

Paul Krugman ise, rekabet gücü oluşumunda devletin etkisinin göz ardı edilemeyeceğini ifade etmektedir. Bu bağlamda uygulanacak olan bir stratejik ticaret politikasını önermektedir. Stratejik ticaret politikası yaklaşımı; ülkelerin uluslararası aksak rekabet

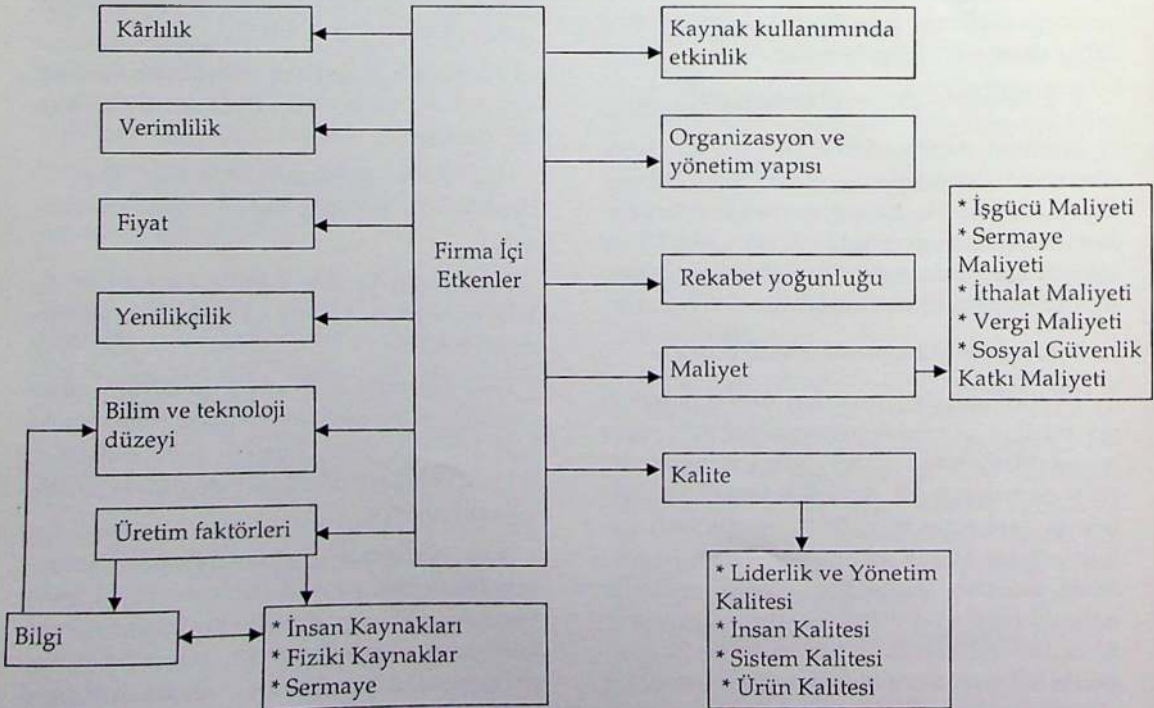
bet koşullarından yararlanmaya yönelik olarak, piyasa hakimiyetine sahip firmaları lehine ticarete belirli müdahalelerde bulunmalarını ve öteki ülkeler aleyhine tüketici rantlarının önemli bir bölümünü kendilerine döndürmelerini önermektedir. Ancak stratejik ticaret politikası, bütünüyle korumacı bir yaklaşım olarak nitelendirilemez. Çünkü, stratejik ticaret politikası, tarifelerin yerli firmalara sadece iç piyasada stratejik avantaj kazandırabileceğini; ihracat sübvansiyonlarının ise dış piyasalarda avantaj kazandıracağını vurgulayarak ihracat sübvansiyonlarını stratejik ticaret politikasının en önemli aracı olarak önermektedir⁽⁶⁾.

Porter'a göre, firmaların uluslararası rekabet gücünü ortaya koyan koşulların oluşumunu sağlayan faktörler -firma içi ve fir-

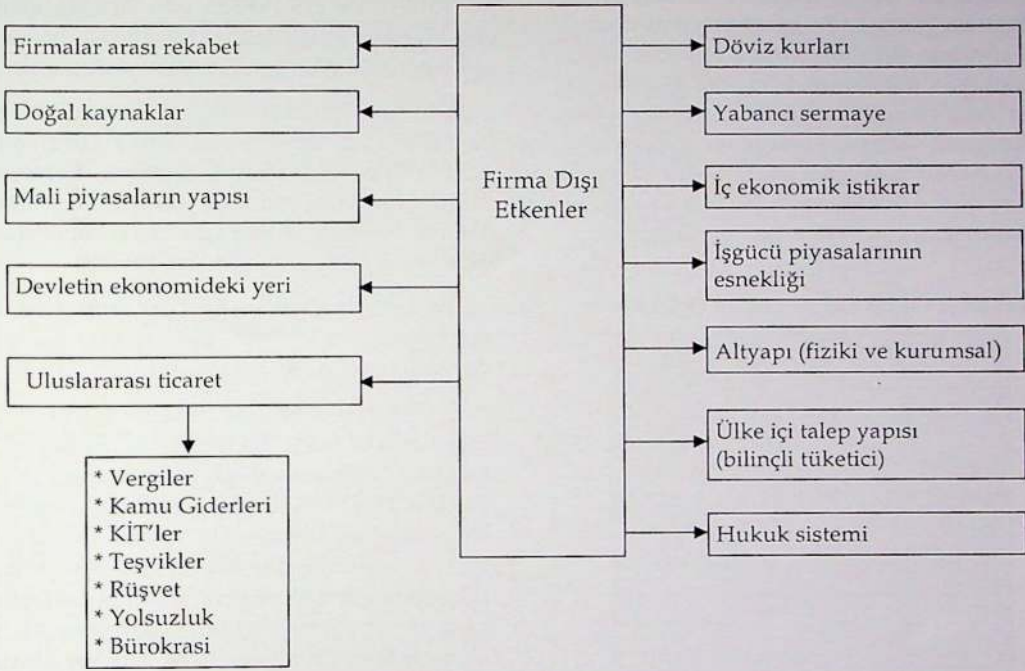
ma dışı belirleyiciler olmak üzere- iki başlıkta toplanabilir.

Uluslararası rekabet gücünün firma içi belirleyicileri temelde üçe ayrılabilir. Birincisi, hem yerli hem de yabancı sektördeki firmaların işgücü, hammadde, enerji, faiz, kredi ve pazarlama maliyetleri; ikincisi maliyetler ve kâr marjından oluşan fiyatları ve üçüncüsü ürün kalitesidir. Bu üç temel belirleyicinin yanı sıra, verimlilik, kârlılık, firmada kullanılan bilgi teknolojisi, organizasyon ve yönetim yapısı, kaynakların etkin kullanımı, yenilikçilik ve yaratıcılık gibi faktörler rekabet gücünü belirleyen firma içi diğer etkenlerdir⁽⁷⁾. Ayrıca, firmanın faaliyette bulunduğu sektördeki rekabet yoğunluğu, firmanın malın fiyatını tespit etmede ne ölçüde güçlü olduğu, sektördeki ölçek ekonomileri, sermaye

Şekil 1
Rekabet Gücüne Etki Eden Firma İçi Etkenler



Şekil 2: Rekabet Gücüne Etki Eden Firma Dışı Etkenler



işgücünün verimliliği, firmanın organizasyon ve yönetim biçimi, kapasite kullanım oranı, piyasalarındaki finansman koşulları gibi faktörler de rekabet gücünü belirleyen firma içi diğer etkenler arasında sayılabilir⁽⁸⁾. Şekil 1'de uluslararası rekabet gücüne etki eden firma içi etkenler topluca görülmektedir.

Firma dışı etkenler makro düzeyde rekabet gücünün belirleyicileri olarak ifade edilir. Makro düzeyde rekabet gücü, ülkenin kurumsal özelliklerine bağlıdır. İstikrarlı bir makro ekonomik ortamı sağlamakta önemli olan araçlar, yetenekli iş gücü yetiştiren eğitim sistemi, rekabeti teşvik eden finansal ve hukuksal yapı ile devlet -iş çevresi- işçi kuruluşları arasındaki ilişkileri içeren teknolojinin yayılmasını kolaylaştırıcı kurumsal süreçlerdir⁽⁹⁾. Bu bağlamda, ülkenin yapısal koşullarının iyileştirilmesiyle oluşacak rekabetçi ortam, fiyat (maliyet) rekabetine oranla daha kalıcı ve uzun vadeli olmaktadır⁽¹⁰⁾. Uluslararası rekabet gücünü belirleyen firma

dışı etkenler arasında öncelikli olarak devletin ekonomideki yeri ve ekonomiye devlet tarafından yapılan müdahaleler gelir⁽¹¹⁾. Genel kabul gören bir gerçek ise, piyasadaki firma sayısı ne kadar fazlaysa rekabetin o kadar yoğun olacağıdır. Yani piyasadaki firma sayısı, piyasadaki rekabetin yapısını belirleyen önemli bir etkidir⁽¹²⁾. Bunların yanı sıra uluslararası rekabet gücünü belirleyen firma dışı diğer etkenler; uluslararası ticaret sistemi, tüketicilerin bilinç düzeyi, işgücü piyasalarındaki esneklik düzeyi, ülke içi ekonomik istikrar, ülkenin doğal kaynakları ve doğal zenginlikleri, hukuk sistemi, piyasadaki rekabet düzeyi ve mali piyasaların gelişmişlik düzeyidir⁽¹³⁾. Şekil 2'de uluslararası rekabet gücüne etki eden firma dışı etkenler topluca görülmektedir.

3- Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücü

Türkiye'nin global rekabet gücünü değer-

lendirebilmek için; “Yoğun rekabet karşısında ülkemizin durumu nedir? Türkiye’nin uluslararası pazarlarda rekabet gücü nedir?” gibi sorulara yanıt aramamız gerekmektedir. Bu noktada uluslararası rekabet gücüne etki eden faktörlere Türkiye’de ne derece önem verildiğinin ortaya konulması gerekmektedir. TÜSİAD’ın rekabet gücüne etki eden faktörlere ilişkin Türkiye için yapmış olduğu çalışmanın sonuçları tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1
Rekabet Gücü Elde Etmede Öncelikler

Rekabet Gücünü Elde Etmede Önemli Faktörler	%
Kalite	9.08
Özellikler	9.03
Teknoloji	8.24
Hammadde Bulunabilirliği	8.16
İşgücü verimliliği	8.05
Sermaye Maliyeti	7.47
İşgücü Maliyeti	7.39
Altyapı	7.21
Coğrafi Konum	6.79
Dış bağlantılar	6.63
Yurtiçi rekabet Ortamı	6.32
Nitelikli İşgücü	6.05
Ülke İmajı	5.42
Benzersizlik	4.74

Kaynak: TÜSİAD, Rekabet Gücü Elde Etmede Öncelikler, 1991.

Tablo 1’de görüldüğü gibi, rekabet gücüne etki eden kriterlerden kalite, özellikler⁽⁴⁾ ve teknoloji ilk üç sırayı almaktadır. Bu durum Türk müteşebbisinin rekabet gücünün önemini kavradığını göstermektedir. Ancak Türkiye ekonomisinin geneli açısından konuya bakıldığında durum hiç de iç açıcı değildir. Uluslararası rekabet gücü yönünden dünya ülkelerinin konumunu araştıran Dünya Ekonomik Forumu’nun (WEF-World Economic Forum) 2002 yılında yayınladığı Küresel Rekabet Raporu’na göre, Türkiye’nin uluslararası düzeyde rekabet gücünün genel olarak düşük olduğu görülmektedir. WEF’in 80 ülke için 2001-2002 yıllarına ait uluslararası rekabet gücü sıralaması tablo 2’den izle-

nebilir.

Tablo 2’de görüldüğü gibi 80 ülke içinde Türkiye bu sıralamada 2001 yılında 54. sıradan 2002 yılında 69. sıraya gerilemiştir.

Dünya ölçeğinde rekabet gücündeki gelişmeleri değerlendiren bir diğer kuruluş da Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) dır. IMD’nin 2002 yılında yayınladığı Dünya Rekabet Yıllığı’nda ise rekabet gücü sıralaması tablo 3’de görülmektedir.

Tablo 3’de 49 ülke için yapılmış olan bu sıralamada da Türkiye, 2001 yılında 44. sıradan 2002 yılında 46. sıraya gerilemiştir.

IMD’nin uluslararası rekabet gücü sıralamasına etki eden faktörler; ekonomik performans, kamu etkinliği, iş verimliliği ve alt yapıdır. IMD’nin ele almış olduğu bu faktörler açısından Türkiye’nin rekabet gücü ayrı ayrı incelendiğinde, ekonomik performans faktörüne göre 49., kamu etkinliği faktörüne göre 46., iş verimliliği faktörüne göre 41. ve alt yapı faktörüne göre 39. sırada yer almaktadır⁽¹⁴⁾. Bu durum Türkiye’nin rekabet gücünün oldukça düşük olduğunu göstermektedir.

Ekonomik performans uluslararası rekabet gücünün belirlenmesinde oldukça önemlidir. Bu açıdan Türkiye’nin rekabet gücü sıralamasındaki yerinin ekonomik performansına göre öncelikle değerlendirilmesi gerekir. IMD’nin 2002 yılında 80 ülke için hazırladığı raporda, ekonomik performans faktörünü ortaya koyan kriterlere göre Türkiye’nin uluslararası rekabet gücü tablo 4’de görüldüğü gibidir. Türkiye, büyüme rekabet gücü kriterine göre 69., teknoloji kriterine göre 54., kamu kurumları kriterine göre 63., makroekonomik görünüm kriterine göre 78., mikro ekonomik rekabet gücü kriterine göre ise 54. sırada yer almaktadır.

Bir ülke için uluslararası rekabet gücü analizi yapılırken “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler”, “Rekabet gücü Endeksi”, “Reel Kur” ve “Ülke Rekabet Gücü” yaklaşımları

Tablo 2
2001-2002 Yılları Dünya Rekabet Gücü Sıralaması

Ülke	2002	2001	Ülke	2002	2001
ABD	1	2	Botswana	41	-
Finlandiya	2	1	Uruguay	42	46
Tayvan	3	7	Costa Rica	43	35
Singapur	4	4	Latvia	44	47
İsveç	5	9	Meksika	45	42
İsviçre	6	15	Brezilya	46	44
Avustralya	7	5	Ürdün	47	45
Kanada	8	3	Hindistan	48	57
Norveç	9	6	Slovenya	49	40
Danimarka	10	14	Panama	50	53
İngiltere	11	12	Polonya	51	41
İzlanda	12	16	Dominek Cumhuriyeti	52	50
Japonya	13	21	Nambiya	53	-
Almanya	14	17	Peru	54	55
Hollanda	15	8	Fas	55	-
Yeni Zelanda	16	10	Kolombiya	56	65
Hong-Kong	17	13	El Salvador	57	58
Avusturya	18	18	Hrvatistan	58	-
İsrail	19	24	Sri Lanka	59	61
Şili	20	27	Jamaika	60	52
Kore	21	23	Filipinler	61	48
İspanya	22	22	Bulgaristan	62	59
Portekiz	23	25	Arjantin	63	49
İrlanda	24	11	Rusya	64	63
Belçika	25	19	Vietnam	65	60
Estonya	26	29	Romanya	66	56
Malezya	27	30	Endonezya	67	64
Slovenya	28	31	Venezuela	68	62
Macaristan	29	28	TÜRKİYE	69	54
Fransa	30	20	Guatemala	70	66
Tayland	31	33	Nijerya	71	74
Güney Afrika	32	34	Paraguay	72	72
Çin	33	39	Ekvator	73	68
Tunus	34	-	Bangladeş	74	71
Mairitus	35	32	Nikaragua	75	73
Litvanya	36	43	Honduras	76	70
Trinidad ve Tabago	37	38	Ukrayna	77	69
Yunanistan	38	36	Bolivya	78	67
İtalya	39	26	Zimbabve	79	75
Çekoslovakya	40	37	Haiti	80	-

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu (WEF-World Economic Forum), Global Competitiveness Report 2002, www.weforum.org (03.09.2003).

gibi çeşitli yaklaşımlardan yararlanılmaktadır⁽¹⁵⁾. Bu çalışmada, Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üs-

tünlükler Yaklaşımı"ndan yararlanılarak değerlendirilmeye çalışılmıştır. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı⁽¹⁶⁾ açısın-

Tablo 3
Dünya Rekabet Gücü Sıralaması

Ülke	2001	2002	Ülke	2001	2002
Amerika	1	1	Malezya	29	26
Finlandiya	3	2	Kore	28	27
Lüksemburg	4	3	Macaristan	27	28
Hollanda	5	4	Çek Cumhuriyeti	35	29
Singapur	2	5	Japonya	26	30
Danimarka	15	6	Çin	33	31
İsviçre	10	7	İtalya	32	32
Kanada	9	8	Portekiz	34	33
Hong Kong	6	9	Tayland	38	34
İrlanda	7	10	Brezilya	31	35
İsveç	8	11	Yunanistan	30	36
İzlanda	13	12	Slovakya	37	37
Avusturya	14	13	Slovenya	39	38
Avustralya	11	14	Güney Afrika	42	39
Almanya	12	15	Filipinler	40	40
İngiltere	19	16	Meksika	36	41
Norveç	20	17	Hindistan	41	42
Belçika	17	18	Rusya	45	43
Yeni Zelanda	21	19	Kolombiya	46	44
Şili	24	20	Polonya	47	45
Estonya	22	21	TÜRKİYE	44	46
Fransa	25	22	Endonezya	49	47
İspanya	23	23	Venezuela	48	48
Tayvan	18	24	Arjantin	43	49
İsrail	16	25			

Kaynak: Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Management Development-IMD), The World Competitiveness Yearbook 2002, <http://www.imd01.ch/wcy> (08.08.2003).

dan Türkiye'nin rekabet gücü Avrupa Birliği, NAFTA, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Diğer Bölgeler ile ilişkiler dikkate alınarak incelenildiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır⁽¹⁶⁾.

a) Avrupa Birliği

Türkiye'nin AB ülkelerine ihracatında karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olan malların sektörel yapısına bakıldığında, ağırlığın % 80 ile sanayi ürünlerinde olduğu görülmekte, "sebze ve meyveler" in ağırlıklı olduğu tarım ürünlerinin bunu takip ettiği gözlenmektedir. Sanayi ürünleri ise, daha çok "hazır giyim" ve "dokumacılık ürünleri" ağırlıklıdır. Bunun yanı sıra, Türkiye, dünya ticareti içindeki payı giderek artan "makine

ve ulaşım araçları" içerisinde sadece renkli televizyonda son yıllarda uzmanlaşmış durumdadır.

Türkiye'nin rekabet üstünlüğüne sahip olduğu bu ürünler, Avrupa Birliğinin toplam ithalatının % 10,7'sini oluşturmaktadır. Diğer taraftan Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkelerine yaptığı toplam ihracatın % 68'ini söz konusu ürünler oluşturmaktadır.

Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkelerine ihracatta karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olan ürünlerin bu ülkelerin toplam ithalatları içerisinde düşük oranlara sahip olması, Türkiye'nin ihracatının yapısal bozukluğunun göstergesidir.

Tablo 4
Türkiye'nin Ekonomik Performans Kriterine Göre Global Rekabet İçindeki Yeri

	2002				
	Büyüme Rekabet Gücü	Teknoloji	Kamu Kurumları	Makro Ekonomik Görünüm	Mikro Ekonomik Görünüm
Gelişmiş Ülkeler					
Ortalama	18	16	22	20	11
AB'ne Aday Olan Ülkeler					
Ortalama	45	35	46	58	44
Gelişmekte Olan Ülkeler					
Ortalama	56	57	55	50	56
TÜRKİYE	69	54	63	78	54

Kaynak: Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Management Development-IMD), The World Competitiveness Yearbook 2002, <http://www.imd01.ch/wcy> (08.08.2003).

AB üyesi ülkelere genel olarak mal bazında bakıldığında; Sebzeler, kuru baklagiller, vb.; Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları; Baharatlar; Yaprak tütün; Pamuk (ham, döküntü, taranmış), linter pamuğu; Dış ve iç lastikler; Dokuma iplikleri; Pamuklu dokumalar; Sentetik-suni elyaftan dokuma; Dokunmuş hazır eşya; Yer kaplamaları, halılar; Alçı, çimento vb. inşaat malzemeleri; Silisli topraklardan, ateşe dayanıklı çimentodan inşaat eşyası; Televizyon alıcıları, görüntü (video) monitörleri; Erkek giyim eşyası; Kadın giyim eşyası; Erkekler için örme giyim eşyası; adınlar için örme giyim eşyası; Diğer giyim eşyası; Külötlü çorap, çorap, soket, eldiven, şal, atkı vb; Dokuma dışındaki materyalden mamul giyim eşyası gibi mallarda hemen hemen tüm AB ülkeleri pazarında Türkiye'nin karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olduğu görülmektedir. Ancak yukarıda sıralanmış olan maddelerden bazılarının RCA katsayılarında düşüşler gözlenmektedir. Sebze, kuru baklagiller ve mamullerinde özellikle İtalya, İspanya, Portekiz, Fransa ve Yunanistan'a RCA katsayısı düşerken, bu malların kendi pazar paylarında da daralma oluşmuştur.

Türkiye'nin ihracatında en başta gelen mal grubu olan dokuma sanayi ürünleri içerisinde yer alan dokunmuş hazır eşyanın AB

ülkelerine ihracatındaki durumuna bakıldığında ise söz konusu malda Türkiye'nin ihracatının özellikle Almanya ve İngiltere üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

AB pazarında Türkiye'nin karşılaştırmalı rekabet üstünlüğüne sahip olduğu ürünlerin, bu ülkelerin ithalatları içerisindeki payının giderek azalması, ihracatın daha da artırılabilmesi için, başka malların ihracatının geliştirilmesini gerektirmektedir.

Bu durum, Türkiye'nin Avrupa Birliğine ihracatının kırılgan bir yapıda olduğunu ispatlamaktadır. Avrupa Birliğinin ağırlıklı olarak, Türkiye'nin rekabet üstünlüğüne sahip olmadığı ürünlerde ithalatçı olması ve Türkiye'nin rekabet gücü yüksek mallarda gerçekleştirmekte olduğu ithalatının toplam ithalatları içerisindeki payının azalması, Türkiye'nin diğer mallarda rekabet gücünün artmasını sağlayacak önlemlerin alınmasını zorunlu kılmaktadır. Sınırlı sayıda malda pazara giriş, aşırı oranda sektörel bağımlılık yaratmaktadır.

AB ülkelerinde başarılı bir ihracat performansı yakalayabilmek için, özellikle Almanya'nın ithalatı içerisinde payı artan ve Türkiye'nin ihraç edebileceği ürünlerden olan, bilgi işlem makineleri, elektrikli makineler, aksam ve parçaları ve mobilya, üretimi-

ne yönelmesi gerekmektedir.

b) NAFTA

Türkiye'nin karşılaştırmalı rekabet üstünlüğüne sahip olduğu ürünlerin NAFTA'nın genel ithalatı içindeki payının % 9.8 olduğu görülmektedir. Diğer taraftan Türkiye'nin bu ürünlerden NAFTA'ya yaptığı ihracat, NAFTA'ya toplam ihracatının % 73.3'ünü oluşturmaktadır. Bu farkın açılması, Türkiye'nin NAFTA bölgesinde, örneğin AB bölgesine göre, daha az malda karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifade ile Türkiye NAFTA bölgesinin ithalat pazarının 1/10'luk bölümünde, bölgeye ihracatının 3/4'ünü gerçekleştirmektedir.

Türkiye'nin NAFTA ülkelerine ihracatında karşılaştırmalı rekabet üstünlüğüne sahip olduğu mallara bakıldığında, ABD hariç NAFTA'da (Meksika ve Kanada) çok fazla üründe rekabet gücüne sahip olmadığı görülmektedir. Meksika'ya yaprak tütün dışında rekabet gücü yüksek önemli ürün bulunmazken, Kanada'ya "pamuk, sentetik, suni elyaf dışı liflerden mensucat", taş ve topraktan inşaat malzemesi, demir-çelik ve kadın giyim eşyasında giderek daha fazla rekabet gücü kazanılmış olduğu görülmüştür. Ancak demir çelik hariç, bu ürünlerin Kanada'nın ithalatı içindeki payı son on yılda azalmaktadır. Demir çelik ithalatının payı da 10 yılda çok fazla değişmemiştir.

Türkiye'nin ABD pazarında rekabet gücü yüksek olan ürünler, çok çeşitli olmakla birlikte, ağırlıklı olarak hazır giyim, dokuma ve yaprak tütündür. Bu üç ürün grubu ABD'ye toplam ihracatımızın yarısını oluşturmaktadır.

Dokuma grubu içinde giderek daha fazla karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü kazanan pamuklu dokuma, sentetik suni elyaftan dokuma ve suni elyaf dışı liflerden dokumanın, ABD'nin ithalatı içindeki payı azalmaktadır. Hazır giyim grubu içerisinde "erkekler için örme giyim eşyasında" ABD daha fazla

ithalat yapmakta ve Türkiye'nin bu pazarda rekabet gücü artmaktadır. Bu durum, Türkiye açısından şimdilik olumlu bir gelişmedir.

Türkiye, ABD'nin yaprak tütün pazarında önemli bir satıcı olmaya devam etmekle birlikte, bu ürünün ABD'nin ithalatı içerisindeki ağırlığı azalmaktadır.

"İşlenmemiş mineral maddeler", "bitkisel yağlar", "taş ve topraktan inşaat malzemeleri", "metal tellerden mamuller" karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olan mallar arasındadır. AB pazarında Türkiye'nin hakimiyetini artırdığı mallardan biri olan "Televizyon alıcıları" Türkiye'nin ABD pazarında rekabet gücü yüksek ürünler arasında bulunmamaktadır.

c) Orta Doğu

Ortadoğu'da rekabet gücü yüksek mallar ülkelere göre farklılık göstermekle birlikte, birçok Ortadoğu ülkesinde kakaosuz şeker mamulleri ve çikolatalı gıda ihracatında rekabet gücü kazanılmıştır. Öte yandan Türkiye, Suudi Arabistan ve Bahreyn gibi körfez ülkelerinde az sayıda üründe rekabet gücüne sahipken, İsrail, Ürdün gibi diğer Ortadoğu ülkelerinde daha fazla sayıda malda rekabet gücü elde etmiş durumdadır. Suudi Arabistan pazarında, rekabet gücü, erkek giyim eşyası ve sabunlar - deterjanlarda yüksekken, Bahreyn, Umman ve Kuveyt pazarında demir-çelik de yüksektir.

Türkiye'nin İsrail'de karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olan ürünlerin yapısı daha çok Batı ülkelerindekine benzemektedir: "Taş ve toprağa dayalı inşaat malzemeleri" (ancak bu ürünün İsrail'in ithalatı içindeki payı azalmaktadır), "taze ve kuru meyveler", "dokuma iplikleri", "sentetik-suni elyaftan mensucat", "polyester liflerden mensucat"ın yanı sıra "biçilmiş ağaçlar" gibi farklı mallarda İsrail'de rekabet üstünlüğü bulunmaktadır.

Ürdün'e yapılan ihracat içerisinde farklı olarak oto iç-dış lastikleri, plastik ürünleri, tarım ilaçları dikkati çekmektedir.

d) Kuzey Afrika

Türkiye'nin Kuzey Afrika ülkelerine ihraç ettiği malların başlıcalarından hazır giyim ile motosiklet ve bisiklette Türkiye rekabet gücüne sahip durumdadır. Bir diğer ifadeyle söz konusu ürünlerin ithalatı giderek artan bir oranda Türkiye'den karşılanmaktadır. Bir diğer RCA endeksi yüksek mal olarak otomobilde, özellikle Mısır'a önemli oranda ihracat gerçekleştirilmektedir. Ancak son yıllarda otomobil pazarında Türkiye'nin payında azalma görülmüştür. Sebze, kuru baklagiller ve demir çelik ürünlerinin bölgeye yapılan ihracat içindeki payı azalmakla beraber, Türkiye bu ürünlerde rekabet gücünü korumaktadır.

Türkiye'nin Tunus'a ihracatının % 50'sini hazır giyim oluşturmaktadır. Türkiye Cezayir'de özellikle demir çelikte rekabet gücüne sahip durumdadır. Ancak ihracatın $\frac{3}{4}$ 'ünü oluşturan malların Cezayir'in ithalatı içindeki payı $\frac{1}{6}$ 'dır. Mısır pazarında otomobil haricinde diğer rekabet gücüne sahip olunan mallar, sebze, meyve ve mamulleri, iplik, inşaat malzemesi, demir çelik ve erkek ve kadın giyim eşyasıdır. Kuzey Afrika'da en az ihracat Fas'a yapılmaktadır. Rekabet gücü yüksek mallar olarak sebzeler, kuru baklagiller, demir çelik ve evlerde kullanılan makine cihazlar sayılabilir.

e) Diğer Bölgeler

Türkiye, ABD hariç Amerika, Avustralya ve Uzakdoğu ülkeleriyle yeterli düzeyde ticaret yapamamaktadır. Bu nedenle, Türkiye'nin, bölgelerin ithalat yapıları göz önüne alınarak, örneğin; Çin'e taze-dondurulmuş et ve her ne kadar ithalatı içerisindeki payı azalıyor da "dokumaya elverişli sentetik lif. Tayvan'a ve Arjantin'e oto dış-ıç lastikleri. Yeni Zelanda'ya dokunmuş hazır eşya. Japonya'ya konserve deniz ürünleri. Malezya'ya elektrik transformatörleri gibi ithalatlara içinde payı artan ürünlerin ihracatına öncelik vermesi Türkiye'ye ihracatta karşılıklı rekabet üstünlüğü sağlayacaktır.

Öte yandan ticaretin yoğun olduğu ve yurtdışında ele alınmayan ülkelere Rusya, incelelenmeye değerdir. Rusya'ya ihraç edilen rekabet gücü yüksek çok sayıda mallardan bazıları hububat, "kakaosuz şeker mamulü", gazozlar, "polyester liflerden dokuma", "erkek giyim eşyası" olarak sayılabilir. Ancak plastikten eşya Türkiye'nin rekabet gücünü artırabileceği ürünler arasındadır. Türkiye, Romanya'nın ise 12 milyar dolarlık ithalatının yaklaşık % 4'ünü gerçekleştirerek önemli bir pazar payı elde etmiştir. Örnek olarak Türkiye "yer kaplamaları ve halılarda" Romanya'nın ithalatında iyi bir konum elde etmiştir.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımına göre yukarıda ifade etmiş olduğumuz gibi, Türkiye'nin ihracat yapısı ve dolayısıyla rekabet gücü daha çok doğal kaynak ve düşük teknoloji yoğun ürünlere dayalıdır. Bu durum tablo 5'de izlenebilir. Türkiye'nin ihracatı, malların teknolojik sınıflarına göre son 20 yıl itibarıyla incelediğinde; 1980 yılında % 73.6 olan doğal kaynak yoğun malların payının süratle düşerek 2000 yılında % 16.6'ya gerilediği görülmektedir. Türkiye'nin aksine 1980'de dünyada doğal kaynak yoğun malların ihracatı toplam ihracatın beşte birini oluşturmaktaydı. Yıllar itibarıyla yaşanan gelişmeler Türkiye'nin ihracatının yapısını dünya trendine çok yaklaştırmıştır. Yüksek teknoloji ürünlerin gelişmiş ülkelerin ihracatındaki payı 1980'de yaklaşık % 16'dan 1996'da yaklaşık % 30'lara yükselmiştir. Ancak Türkiye'nin ihracat yapısına bakıldığında ise, 1980'de % 0.8'den 2000'li yıllarda yaklaşık % 10'a çıkmıştır. Düşük teknoloji ürünlerinde ise 1980'de yaklaşık % 20'den 2000'li yıllarda yaklaşık % 55'lere yükselmiştir⁽¹⁷⁾. Bu verilerden de görüldüğü gibi, Türkiye'nin ihracat yapısı düşük teknoloji ürünlere dayalıdır.

Bu sonuç, Türkiye'deki işletmelerin % 90'ının KOBİ'lerden meydana geldiği ve bu grubun toplam ihracatın yaklaşık % 70'ini gerçekleştirdiği düşünülürse Devletin küçük

Tablo 5
Türkiye'nin İhracatının Teknolojik Yapısı (%)

Dünya İhracatı	1980	1985	1990	1995	1996
Doğal Kaynak Yoğun	19.5	19.3	15.6	14.0	13.7
Düşük Teknoloji Yoğun	25.3	23.4	23.7	22.0	21.4
Orta Teknoloji Yoğun	38.6	37.2	38.5	36.9	37.2
Yüksek Teknoloji Yoğun	16.6	20.1	22.2	27.1	27.7
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Türkiye'nin İhracatı	1980	1985	1990	1999	2000
Doğal Kaynak Yoğun	73.6	37.7	30.4	19.5	16.6
Düşük Teknoloji Yoğun	20.9	48.1	55.2	55.0	54.4
Orta Teknoloji Yoğun	4.7	12.1	10.0	15.7	16.7
Yüksek Teknoloji Yoğun	0.8	2.1	4.3	9.7	11.3
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr (12.09.2003).

ve orta ölçekli işletmeler için ayrı bir teşvik ve rekabet politikası izlemesi gerektiğini ortaya koymaktadır⁽¹⁸⁾. Ancak bilindiği gibi, ülkelerin uluslararası rekabet gücü, giderek daha fazla bilimsel ve teknolojik bilgi düzeyi tarafından belirlenir duruma gelmektedir. Dolayısıyla bir ülkenin uluslararası rekabet gücü, ileri teknoloji gerektiren (high-tech) mallardaki üretim ve ticaret performansına dayanmaktadır.

Bu durum, ülkenin high-tech mal ihraç ettiği, daha yüksek fiyatlar yapmış olduğu sermaye ve enformasyon yatırımlarından daha yüksek getiri elde ederek faydalanması ve rekabet gücünü artırması anlamına gelmektedir. Bu bağlamda, rekabet gücünün artırılmasında etkili olabilecek sanayi ve teknoloji politikalarına önem verilmesi kaçınılmaz bir olgudur⁽¹⁹⁾. Bu alandaki en önemli politika, Ar-Ge ortaklıkları kurmak yoluyla firmalar arasındaki sistem enerjisinden daha fazla yararlanarak verimliliği artırmak olabilir⁽²⁰⁾. Nitekim Taymaz (2003) çalışmasında teknolojik yenilik yapan firmaların ihracat performanslarını incelemiş ve teknolojik yenilik faaliyetlerinin aslında uluslararası rekabet gücünü önemli ölçüde etkilediğini ortaya koymuştur⁽²¹⁾.

Görülmektedir ki, şu ana kadar Türkiye'

nin rekabet gücüne ilişkin ortaya koymuş olduğumuz tablo Türkiye için acilen etkin ve sürdürülebilir bir rekabet politikasının oluşturulmasını gerekli kılmaktadır. Çünkü, rekabetçi piyasalar, belli koşullar altında, kaynakların etkin bir biçimde dağıtımını sağlar⁽²²⁾. Etkin kaynak dağılımı, bir başka deyişle kıt olan kaynakların maksimum etkinlikle kullanılması ise toplumsal refahı maksimize edecektir. Bu politikanın belirlenmesinde firmalar baz alınmalıdır. Çünkü firmaların rekabet gücü bir ülkenin rekabet gücünün belirleyicisidir. Firmaların rekabet gücünde ortaya çıkabilecek artış, onların global dünyadaki rekabete uyum sağlamaları ile ilintilidir ve bu uyumun sağlanmasında son çeyrek yüzyılda öne çıkan kavramların başında gelen değişim ekonomisi ve değişim yönetimi kavramları üzerinde dikkatle durulmalıdır. Değişim, yenilikler ve yeniliklerin uyarılması üzerinde oldukça etkilidir. Değişim yönetimini esas alan firmaların sürekli yenilik ve yaratıcılık peşinde olmaları, yeni mallar üretmelerine ya da bilinen ürünleri yeni teknoloji ve yöntemlerle daha nitelikli işgücü ve daha düşük maliyetlerle üretmeleri sonucunu doğurur. Bu durumda, ulusal rekabet Porter'm ifade ettiği koşullardan kaynaklanan etkileri yakalamak yönünden tetikte olmayı gerektirir⁽²³⁾. Firmaların uluslararası re-

kabette avantajlı bir konuma sahip olabilmesi, söz konusu koşulların kendi kendini besleyen bir iç dinamiğe sahip ulusal ortam yaratabilmesine bağlıdır⁽²⁴⁾). Bu bağlamda yüksek rekabet gücünü artırmak isteyen firmaların sahip olması gereken ortak özellikler şu şekilde sıralanabilir: (i) Sorumlu yönetim, müşteri odaklı çalışma anlayışı. (ii) Yüksek motivasyonlu iş gücü. (iii) Katılımcı yönetim anlayışı, hedef birliğinin sağlanması. (iv) Gerçek verilerle hızlı karar alma ve uygulama. (v) Nitelikli işgücü için eğitim, sistem içinde çalışma.

Günümüzde firmaları değişime zorlayan faktörler ise şöyle sıralanabilir⁽²⁴⁾: (i) Değişen demografik yapı (işgücündeki cinsiyet, dil, ırk, kültür farklılıkları v.b.). (ii) Müşterinin bilinçlenmesi ve beklentilerinin (kalite, hızlı servis, ucuzluk, ürünün estetik değeri, güvenilir olması v.b.) yükselmesi. (iii) Yeni açılan pazarlar ve beraberinde getirdiği pazar payı kapma yarışı. (iv) Küreselleştirme ve korumacılık. (v) Uluslararası ve bölgesel bütünleşmelerin rekabet savaşlarını kızıştırması. (vi) Sıcak savaş taktik ve stratejilerinin soğuk savaş taktik ve stratejilerine dönüşmesi. (vii) Yeni teknolojik buluşlar. (viii) Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler: bilgisayar kullanımının yaygınlaşması; üretim sürecinde robotlardan yararlanılması ve haberleşme alanındaki hızlı gelişmeler. (ix) İnsanların değer ve beklentilerinin giderek benzeşmesi. (x) İnsan hakları ve demokrasi alanındaki gelişmeler dolayısıyla organizasyonlarda insana saygının önem kazanması.

Rekabet gücünün artırılabilmesi için en büyük görev firmalara düşmekle birlikte hane halkı ve özellikle devlet de önemli sorumluluklar yüklenmek zorundadır. Örneğin hane halkının tüketim kararlarında bilinçli davranışlarda bulunması, diğer bir deyişle kaliteyi arama ve satış sonrası hizmette devamlılığa önem vermesi rekabet gücünün artırılmasına ivme veren kararlar olacaktır.

Rekabet gücü oluşturmada devletin dik-

katle uygulaması gereken düzenlemeler ise şu şekilde sıralanabilir⁽²⁵⁾: (i) İstikrarlı ve tahmin edilebilir kanun koyan bir çevre yaratılmalıdır. (ii) Esnek bir ekonomik yapı üzerinde çalışılmalıdır. (iii) Teknolojik altyapıya yatırım yapılmalıdır. (iv) Özel tasarruflar ve iç yatırımlar teşvik edilmelidir. (v) Uluslararası pazarlar ile ilişki geliştirilmelidir. (vi) Yabancı doğrudan yatırım için çekicilik geliştirilmelidir. (vii) Yönetimde ve hükümette kalite, hız ve şeffaflığa odaklanılmalıdır. (viii) Ücret seviyeleri, verimlilik ve vergilendirme arasında bir ilişki sağlanmalıdır. (ix) Ücret eşitsizliğini azaltarak ve orta sınıfa güçlendirerek toplumsal yapı korunmalıdır. (x) Girişimcilik ve KOBİ'ler desteklenmelidir. (xi) Eğitime, özellikle orta eğitim seviyesine ve işgücünün hayat boyu eğitimine ağırlık verecek biçimde yatırım yapılmalıdır. (xii) Küresel ekonomilerle dengeler kurulmalıdır.

5- Sonuç

Son yıllarda rekabet gücünü etkileyen önemli yönelişler ortaya çıkmıştır. Bunlar, küresel ticaretin yayılması; gümrük tarife oranları ve tarife dışı engellerin azalmasıdır. Bilgi ve teknoloji ise zaman ve mekan tanımadan çok hızlı yayılmaktadır. Bu bağlamda bölgesel pazarlar ile bütünleşme yolunda olan ülkemizde rekabet olgusu büyük önem kazanmıştır. Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne üye olarak kabul edilmesi ile, Türk Sanayi ve ekonomisi Gümrük Birliği ortamında oldukça iyi bir rekabet gücü ortaya koymuştur. Türk ihracatının % 80'inin AB ile yapılıyor olması bu durumu destekleyen bir sonuçtur. Bu noktada AB'ye aday ülke konumunda olan Türkiye, AB'nin rekabet gücünü artırmak için ortaya koyduğu önerileri dikkate almak zorundadır. Bu öneriler aşağıdaki şekilde özetlenebilir⁽²⁶⁾:

□ Makroekonomik ortam daha istikrarlı ve öngörülebilir bir hale getirilmelidir.

□ Devletin ekonomideki yerinin küçültülmesi, yani devletin yükünün hafifletilmesi ve etkinleştirilmesi sağlanmalıdır.

□ Firmalar arası rekabet düzeyinin artırılması sağlanmalıdır.

□ İşletmelerin İşgücü piyasasının esnekleştirilmesi, emek piyasası, şirketlerin ihtiyaç duydukları vasıfları zamanın, rekabet güçlerini kırmayacak maliyetlerle alabilmelerine ve çalışmanın örgütlenmesini değişen koşullara uygun olarak düzenleyebilmelerine imkan verecek esnekliğe sahip olmalıdır.

□ Uluslararası ilişkiler ve ticaret sistemi geliştirilmelidir.

□ Teknoloji ve yeniliklerin artırılması sağlanmalıdır.

□ Yatırımların artırılması ve teşvik edilmesi sağlanmalıdır.

□ Kârlılığın artırılması sağlanmalıdır.

□ İşletme yönetimleri iyileştirilmelidir. Bu çerçevede yeni yönetim tekniklerinin uygulanması yolunda yeni adımlar atılmalıdır.

□ Girişimcilik ve sanayinin yeniden yapılanma hızı artırılmalıdır.

□ Kamu mali yönetimi etkinleştirilmeli, bu çerçevede mali ve parasal disiplin tesis edilmeli, mali saydamlık sağlanmalıdır.

□ Hükümetler, ekonomik büyüme ve kalkınmanın belirleyicisinin girişimcilik olduğunu kabul etmelidirler.

□ Yeni iş kurmanın maliyetleri rekabetçi; devlet düzenlemeleri de basit, açık, anlaşılır ve adil olmalıdır. Bürokrasi ve kırtasiyeciliğin firmalara yansması dikkate alınarak devlet düzenlemeleri basitleştirilmelidir.

□ E-devlet uygulamaları yaygınlaştırılmalıdır.

□ Sermaye piyasaları firmalara cazip seçenekler sunacak genişliğe, çeşitliliğe ve rekabetçiliğe sahip olmalıdır.

□ İşgücü piyasaları daha esnek hale getirilmelidir.

□ Kamu hizmetleri de dahil olmak üzere, bütün mal ve hizmet piyasaları, yeni rakiple-

rin ve yeni rekabet biçimlerinin girişini özendirerek ve verimli olmayan şirketlerin çıkışını kolaylaştıracak esnekliğe sahip olmalıdır.

□ Yeni mevzuat e-ticareti kolaylaştırmalı ve alıcılar ile satıcılar arasındaki anlaşmazlıklara düşük maliyetli çözüm yolları sağlamalıdır; enformasyon toplumunun yurttaşları kişisel güvenilirliği sağlayan güvenli iletişimler ve veri tabanları yolu ile korunmalıdır.

□ Öğrenim ve eğitim sistemleri insanlara, çalışma yaşamları boyunca kullanacakları yararlı bilgi ve becerileri kazandırmalıdır.

□ Özel ve kamusal araştırma ve geliştirme kurumları ile bireysel araştırmacılar, yeni bilgi edinmekte ve bu bilgiyi ticarileştirmekte güçlü teşviklere sahip olmalıdırlar.

□ Altyapı, devlet düzenlemelerinden arındırılıp rekabete açılmalıdır.

Sonuç olarak Türkiye'nin rekabet gücünü artırabilmesi, yukarıda AB önerilerinde de görüldüğü gibi, kamunun ekonomideki istikrarı sağlayıcı makro-ekonomik politikalar izlemesine ve yatırımcılar için belirsizlik unsurunu en alt düzeye çekmesine bağlı olduğu söylenebilir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- AKTAN, Coşkun Can, "Türkiye'de Üretim ve İstihdama Yönelik Ulusal Rekabet Gücü Politikası", TİSK ve Milliyet Gazetesi, Güçlü ve Büyük Türk Ekonomisi İçin Üretim ve İstihdam Politikaları Konulu Yarışmada Mansiyon Ödülü, Ankara, 2003 .

- AKTAN, Coşkun Can, "Rekabet gücü Kavramı", www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/kavram.htm (12.09.2003).

- AYAŞ, Necla, "Bölgesel Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde Verimliliğin Rolü", Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:9, Güz 2002.

- CUSUMANO M.A, SINHA D.K, "Complementary Resources and Cooperative Research: A Model of Joint Ventures Among Competitors",

Management Science, Vol:37.No:9 September 1991.

- ÇAPOĞLU, Gökhan, "Sanayi Stratejileri ve Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Türkiye için Bir Değerlendirme", Bilkent Üniversitesi Dergisi, Ankara, 1991.

- ÇERMİKLİ, A. Hakan, "Rekabet: Tanım, Politikalar ve Türkiye Uygulaması", İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Sayı:160 (Ek Sayı), Temmuz 1999.

- DEMİR, İbrahim, "Türkiye Beyaz Eşya Sanayinin Rekabet Gücü ve Geleceği", Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT.2571 <http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa> (15.08.2003).

- Dünya Ekonomik Forumu (WEF-World Economic Forum), Global Competitiveness Report, 2002, www.weforum.org (03.09.2003).

- EGE, Yavuz, "Dünyadaki Uygulamalar Işığında Rekabet Politikası ve Özelleştirme", Hazine Dergisi, Ankara, Ocak 2000, Sayı 13.

- ERKAN, Hüsnü, "Rekabet ve Küçük İşletmeler", İşveren Dergisi, Ocak 1998, s.21.

- ERKAN, Canan, Küreselleşme ve Avrupa Topluluğu Karşısında Türkiye'nin Rekabet Yete-neği, Takav Matbacılık, İzmir, 1993.

- EŞİYOK, B. Ali, "Türkiye İmalat Sanayinde ve Ülke Rekabet Gücündeki Gelişmeler", İktisat-İşletme ve Finans Dergisi, Sayı: 176, Temmuz 2002, www.isletme-finans.com (06.08.2003).

- Etkin Yönetim Liderlik Eğitim Merkezi (EY-LEM), "Rekabetçi Üstünlük Stratejileri", www.eylem.com.tr (24.09.2003).

- KİBRİTÇİOĞLU, Aykut, "Uluslararası Reka-bet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", <http://politics.ankara.edu.tr/~kibritci/publications.htm> (11.09.2003).

- KOTAN, Zelal, "Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği", www.tcmb.gov.tr (03.07.2003).

- PORTER, E. Michael, "The Competitive Advantage of Nations", A Division of Macmillan, Inc, New York,

- ROMER, Paul, "Capital, Labor and Productivity" Brookings Pappers: Microeconomics 1990, s.377.

- SABİR Hasan, Dünya Siyasetinde Küresel

Rekabet Sistemi ve Politikaları, Derin Yayınları, No:3, İstanbul, 2002.

- ÖZ Özlem, "Assessing Porter's Framework for National Advantage: The case of Turkey, Journal of Business Research", Sayı:55, June 2002.

- TİSK, "Türkiye'nin Rekabet Gücü (AB Ülke-leri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)", TİSK İnceleme Yayınları 15, Yayın No: 132, Ankara, 1995.

- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr (29.10.2003).

- TAYMAZ, Erol, "Türkiye Ekonomisinin Re-kabet Gücü", Ekonomik Yaklaşım, Özel Sayı, Sayı: 47, Cilt: 14, İlkbahar 2003,

- TÜSİAD, Rekabet Gücü Elde Etmede Önce-likler, 1991.

- Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Management Development-IMD), Dünya Rekabet Yılığ 2002, <http://www.imd01.ch/wcy> (08.08.2003).

Dipnotlar

1- İbrahim DEMİR, "Türkiye Beyaz Eşya Sanayinin Rekabet Gücü ve Geleceği", Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT.2571, <http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa> (15.08.2003).

2- Aykut KİBRİTÇİOĞLU, "Uluslararası Re-kabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", <http://politics.ankara.edu.tr/~kibritci/publications.htm> s.4. (11.09.2003).

3- Necla AYAŞ, "Bölgesel Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde Verimliliğin Rolü", Muğla Üni-versitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:9, Güz 2002, ss.42-43.

4- Coşkun Can AKTAN, "Rekabet Gücü Kavramı", www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/kavram.htm (12.09.2003).

5- Michael E. PORTER, The Competitive Advantage of Nations, A Division of Macmillan, Inc, New York, 1990, s.71.

6- Hasan SABİR, Dünya Siyasetinde Küresel Rekabet Sistemi ve Politikaları, Derin Yayınları, No:3, İstanbul, 2002, ss.74-75.

7- KİBRİTÇİOĞLU, ss.9-10.

8- Zelal KOTAN, "Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği", www.tcmb.gov.tr (03.07.2003).

9- Gökhan ÇAPOĞLU, "Sanayi Stratejileri ve Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Türkiye için Bir Değerlendirme", Bilkent Üniversitesi Dergisi, Ankara, 1991, s.22.

10- Paul ROMER, "Capital, Labor and Productivity" Brookings Pappers: Microeconomics 1990, s.377.

11- Etkin Yönetim Liderlik Eğitim Merkezi (EYLEM), "Rekabetçi Üstünlük Stratejileri", s. 5, www.eylem.com.tr (24.09.2003).

12- A. Hakan ÇERMİKLİ, "Rekabet: Tanım, Politikalar ve Türkiye Uygulaması", İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Sayı:160 (Ek Sayı), Temmuz 1999, s.91.

13- Coşkun Can AKTAN, "Türkiye'de Üretim ve İstihdamda Yönelik Ulusal Rekabet Gücü Politikası", TİSK ve Milliyet Gazetesi, Güçlü ve Büyük Türk Ekonomisi İçin Üretim ve İstihdam Politikaları Konulu Yarışmada Mansiyon Ödülü, Ankara, 2003, ss. 117-119.

(*) Bu kriter, uluslararası standartlara uygunluğu ifade etmektedir.

14- Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Management Development-IMD), The World Competitiveness Yearbook 2002, http://www.imd01.ch/wcy (08.08.2003).

15- B. Ali EŞİYOK, "Türkiye İmalat Sanayinde ve Ülke Rekabet Gücündeki Gelişmeler", İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Sayı: 176, Temmuz 2002, www.isletme-finans.com (06.08.2003)

(**) Bir ülkenin mal ya da sektör bazında ihracatının yapısı bazı iktisatçılara göre ilgili ülkenin sahip olduğu karşılaştırmalı avantajlarını, ithalatlarının yapısı ise ülkenin karşılaştırmalı dezavantajlarını yansıtmaktadır. Bu yaklaşıma göre, uluslararası ticaretin ürün bileşiminin, ülkeler arasındaki göreli maliyetleri yansıttığı varsayılmaktadır.

$RCA = \ln[(XI/XT)/(MI/MT)]$
Denklemden;

XI: i ülkesinin a mal grubunda yapmış olduğu ihracat ; XT:i ülkesinin yapmış olduğu toplam ihracat.

MI:i ülkesinin a mal grubunda yapmış olduğu ithalat ; MT:i ülkesinin yapmış olduğu toplam ithalat.

Hesaplanan RCA değerlerinde;

$RCA < 50$ ise bu sektörde rekabet gücünün yük-

sek, $-50 < RCA < 50$ ise rekabet gücü marjinal sınırdadır $RCA < -50$ ise söz konusu sektörde rekabet gücü düşük olduğu kabul edilir.

16- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr (29.10.2003).

17- Detaylı bilgi için bkz. T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr (12.09.2003).

18- Hüsnü ERKAN, "Rekabet ve Küçük İşletmeler", İşveren Dergisi, Ocak 1998, s.21.

19- Nurhan YENTÜRK, "Yeni Rekabet Gücü ve Sanayide Yeniden yapılanma İçin Politika Önerileri", Verimlilik Dergisi, MPM Yayını, Ankara, 1996/1, s.111.

20- M.A. CUSUMANO, D.K. SINHA, "Complementary Resources and Cooperative Research: A Model of Joint Ventures Among Competitors" Management Science, Vol:37.No:9 September 1991, s.63.

21- Erol TAYMAZ, "Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü", Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Özel Sayı, Sayı: 47, Cilt: 14, İlkbahar 2003, s.103.

22- Yavuz EGE, "Dünyadaki Uygulamalar Işığında Rekabet Politikası ve Özelleştirme", Hazine Dergisi, Sayı: 13, Ocak 2000, s.51.

23- Canan ERKAN, Küreselleşme ve Avrupa Topluluğu Karşısında Türkiye'nin Rekabet Yeterneği, Takav Matbaacılık, İzmir, 1993, s.94.

(***) Porter'ın firmaların rekabet gücünü belirleyen koşullar Türkiye açısından dikkate alındığında faktör koşullarına göre; cam, inşaat ve otomobil, talep koşullarına göre; cam ve deri, firma stratejilerine göre; inşaat ve deriye ilişkin sektörlerde yer alan firmaların rekabetçi pozisyonunda oldukları görülmektedir. (Bkız. Özlem ÖZ, Asesing Porter's Framework for National Advantage: The Case of Turkey, Journal of Business Research, Sayı:55, June 2002, ss.509-515).

24- EYLEM, s.1, www.eylem.com.tr (03.09.2003).

25- IMD,National Competitiveness Trends, The world Competitiveness Yearbook 2002, (www.imd.ch.)

26- TİSK, "Türkiye'nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)", TİSK İnceleme Yayınları 15, Yayın No: 132, Ankara, 1995, ss.86-94.

Görüşler

YRD. DOÇ. DR. NESRİN YILDIRIM

Kırıkkale Üniversitesi, İ.İ.B.F., Öğretim Üyesi

Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye İthalatının Makro Ekonomik Etkileri

1- SERMAYE İTHALATININ TANIMI

Sermaye ithalatı, bir ekonomide, belli bir dönemde özel ya da kamu sektörünün uluslararası borçlarındaki artıştır. Ülkenin kendisine ait olmayan kaynakları kullanması anlamındadır. (Karluk R,1998 s.363)

2- SERMAYE İTHALATININ NEDENLERİ

Sermaye ithalatının nedeni, sermaye eksikliğidir. Sermaye ithalatını belirleyen ise, iç ve dış nedenlerdir. Günümüzde sermaye ithalatını belirleyen iç nedenler, ülkelerin iktisat politikalarına dayanır. Sermaye ithalatını teşvik eden başlıca iktisat politikaları, mal, hizmet ve sermaye piyasalarının serbestleşmesi ve ekonomide kamu kesiminin ağırlığının azalmasıdır. Dış nedenler ise faiz ve rant farkı, piyasaların ele geçirilmesi, muhafaza edilmesi, döviz kuru beklentileri ve spekülasyon amaçlarıdır. (Sönmez S, 1998 s. 337)

3- GELİŞME İKTİSADININ SERMAYE İTHALATINA BAKIŞI

Gelişme İktisadı, sermaye ithalatının olumlu anlam yüklenmesinde birinci derecede görev üstlenmiştir. Gelişme İktisadının az gelişmişlik nedeni olarak ortaya koyduğu temel düşüncesi, Nurkse'nin Kapalı Çember Kuramı'nda ifadesini bulmaktadır. Buna göre, düşük gelirlerin, düşük tasarrufa, yatırım azlığına ve düşük verimliliğe ve tekrar düşük gelire sevk ettiği ipleri sürülmüştür. Bu kısır döngüyü kırmanın yolu ise, düşük gelirli ülkelerin sermaye ithal etmelerinde bulunmaktadır. (İşgüden T, 1995 s. 142)

Bu süreci, iç ekonominin döngüsü ile göstermek mümkündür.

Buna göre, ekonomik büyüme (W), net yatırımların (I) bir fonksiyonudur, yüksek yatırım oranını enflasyona sebep olmadan sağlamak ise ancak yüksek tasarruflarla (S) mümkündür, tasarruflar ise milli gelirin (Y) bir fonksiyonudur, milli gelir ise ekonomik büyümenin bir fonksiyonudur.

$$W = f(I) \longrightarrow I = f(S) \longrightarrow S = f(Y) \longrightarrow Y = f(W)$$

Gelişme İktisadı temelinde sermaye ithalatı, kişi başına milli geliri düşük olan ülkeler için bu ülkelerin sorunlarını bir çırpıda çözen kuratıcı bir araç olarak görülmüştür. Sermaye ithalatının makro ekonomik etkilerinden ise söz edilmemiştir. Buna karşın, makro ekonomik açıdan ele alındığında, sermaye ithalatı, önemli iktisadi sorunların kaynağıdır. Bunun nedeni, sermaye ithalatının iktisat politikaları açısından olumsuz etkileri beraberinde getirmesidir.

Sermaye ithalatının makro ekonomik etkileri, sabit ve esnek döviz kurlarında Parasal Ödemeler Bilançosu Teorisi ve bu teorinin Parasal Döviz Kuru Teorisi ile ortaya konabilir.

4- PARASAL ÖDEMELER BİLANÇOSU TEORİSİNE GÖRE SERMAYE İTHALATININ MAKRO EKONOMİK ETKİLERİ

Parasal Ödemeler Bilançosu Teorisi, Uluslararası Monetarizm Teorisi olarak da adlandırılır.

rılmaktadır. Parasal Ödemeler Bilançosu Teorisi bilindiği gibi, ödemeler bilançosu dengesizliklerini, sabit kurlar varsayımı altında, para piyasasındaki dengesizliklerin sonucu ile açıklar. (Parasız İ, 1999 s. 337)

Para piyasasındaki dengesizlik, döviz piyasasında dengesizliğe ve ulusal paranın döviz kurunda istikrarsızlığa sebep olmaktadır. Ortaya çıkan dengesizliklerin bertaraf edilmesi ise, makro ekonomik sorun alanlarını ortaya çıkarmaktadır.

4- 1. Sermaye İthalatının Sabit Döviz Kurları Varsayımı Altında İncelenmesi

Analiz, küçük ülke, homojen mallar, satın alma gücü paritesi, tam istihdam, sermaye hareketlerinde tam serbesti varsayımından yola çıkar. Para talebi ise, işlem amaçlıdır.

Küçük ülke var sayımı, bu ülkenin yeterli satın alma gücüne sahip olmadığından yabancı ülke fiyat düzeyini etkileyemeyeceğini ifade eder. Ülke içinde ve dışında homojen mallar üretilmektedir. Bu nedenle sabit döviz kurlarında, ülke içi fiyatlar, yabancı ülke fiyat seviyesi ve döviz kuru tarafından belirlenmektedir.

$$1) p = p^* W$$

p: yurt içi fiyat düzeyi, p*: yabancı ülke fiyat düzeyi, W: döviz kuru.

Modelin diğer bir varsayımı, ekonomide tam istihdam gelir düzeyinin gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle, ülke içinde üretim artışı tam istihdam seviyesi varsayımından dolayı mümkün değildir. Modelin hareket noktası, para piyasalarındaki denge şartıdır.

2) $M=pL$ eşitliğinin sol tarafı nominal para arzını (M), sağ tarafı ise nominal para talebini (pL) gösterir ve para piyasalarındaki denge şartını verir.

Para miktarının, para çarpanı (m) ve para bazından (B) oluştuğu dikkate alındığında, para piyasalarındaki denge,

3) $mB=pL$ olarak da ifade edilebilir. Burada p fiyat seviyesini, L ise para talebini ifade etmektedir.

Para tabanı B ise, parasal tabanın yurt içi bi-

leşimini (H) ve parasal tabanın yabancı bileşimini (R) olmak üzere iki bileşekeden oluşur.

Bu durumda para piyasalarındaki denge şartı,

$$4) m(H + R) = pL \text{ olarak yazılabilir.}$$

Kolaylık olması için parasal taban çarpanı bir kabul edilirse, 3 nolu eşitliğin düzenlenmesiyle,

$$5) R = pL - H \text{ eşitliğine ulaşılır.}$$

R terimindeki değişme, resmi rezervlerdeki değişmeyle özdeştir.

$$6) \Delta R = \Delta (pL) - \Delta H$$

Resmi rezervlerin değişmesi, ödemeler bilançosu açık ve fazlalıkları Z nedeniyledir. Bu ilişki ise,

$$7) Z = \Delta (p) - \Delta H \text{ olarak gösterilebilir.}$$

7 nolu eşitliği ele almadan önce, sermaye ithalatının, ulusal paraya talep yaratacağı ve ulusal paranın sabit kurlarda reel olarak değer artışı baskısı ile karşılaşılabileceği belirtilmelidir.

7 nolu eşitlikten, Merkez Bankası'nın (MB) sermaye ithalatı nedeniyle rezervlerinin artışının etkisi kolayca görülebilir.

Sermaye ithalatı, para bazında yurt dışı bileşiklerinin oranının artırır. MB, döviz piyasalarına müdahale etmeye hazırsa, sermaye ithalatının, resmi rezervleri artıracığı açıktır. Para bazında yurt dışı bileşiklerinin artması ise para miktarını artırır. Bu süreç kendiliğinden gerçekleşir. Bunun nedeni, MB bilançosunun denge olmasından gerekliliğidir. MB bilançosunun aktif tarafında bulunan döviz rezervlerindeki bir artış, pasifteki bir artışla (para artışı ile) dengelenmek zorundadır. Bu hareket ise, ülke içinde para miktarının artmasına sebep olur.

Sermaye ithalatının sebep olduğu para miktarındaki artışın kabul edilmesi durumunda ise, Parasal Ödemeler Bilançosu Teorisi'nin ekonominin tam istihdam varsayımı altında, yurt içindeki üretimi aşan bir para arzının ekonomiye salınması, mal ithalatını artıracak ve/veya fazla para sermaye ihracatı şeklinde yurt dışına kayacak ve ödemeler bilançosu açık verebilecektir. Bir diğer önemli nokta da, para mik-

tarındaki artışın ülke içinde fiyat düzeyini etkilemesi ve enflasyona sebep olmasıdır. Yabancı ülkedeki enflasyon oranının sabit olması durumunda ise, ülke içindeki enflasyon oranındaki artış, ulusal paranın reel olarak değerlendirilmesi anlamındadır.

MB, sermaye ithalatının sebep olduğu para miktarındaki artışa razı olmazsa, kısıtlayıcı politikalar uygulayacak, para miktarındaki artışa, faiz oranlarını yükselterek cevap verecektir. Fakat, faiz artışı dış ülkelerle aradaki faiz farkı nedeniyle çok daha yüksek oranda sermaye ithalatına sebep olacaktır. Faiz oranlarındaki artışın yarattığı sermaye ithalatı, ulusal paraya olan talebi artıracığından, ulusal para üzerinde reel olarak değer artışı baskısı ortaya çıkacaktır.

Görüldüğü gibi, faiz oranlarındaki yükselme, ulusal paraya talebi artırmakta ve kurun düşmesine sevk ederek, ulusal para üzerinde değer artışı baskısı yaratmaktadır. Esnek kur sisteminde, sermaye ithalatı, ulusal paranın nominal değerini artırmaktadır. Sabit kurlarda ise, ulusal paranın nominal fiyatı değişmemekte fakat reel bir değer artışı baskısı ortaya çıkmaktadır. (Moritz K-H, Stadtmann G, 1999 s. 127)

Bunun nedeni, sabit kurlarda döviz piyasalarında uyum sürecinin miktar üzerinden sağlanmasıdır: Döviz arz fazlası ya da döviz talep fazlası, MB'nin döviz satın alması ya da döviz satması sonucu bertaraf edilir. Esnek döviz kurlarında ise, ulusal para nominal olarak değer artışı baskısı ile karşı karşıyadır.

Fakat sermaye ithalatının ulusal para üzerinde reel değerlendirme etkisi, Merkez Bankası'nın rezervlerinde bir artış olmadan da gözlemlenebilir. Bunun için, ulusal paraya talebi artıran bir süreç yeterlidir. Bu süreç, üretimden kopuk herhangi bir etkinin para bazının iç varlıklar kalemini artırması yoluyla mümkündür: Ekonomideki bazı aktörlerin döviz simsarlığı rolünü üstlenip, dış ülkelere ulusal para cinsinden değerli kağıt arz etmesi ve elde ettiği döviz ithalatın finansmanında kullanması örneğinde olduğu gibi. Bu süreç, ulusal paraya olan talebi artırır. Merkez Bankası, ulusal paraya artan talebi karşılamak zorundadır. Aksi takdirde, fiyat artışları ortaya çıkacaktır. Böyle

bir durumda ise döviz rezervlerinde artış yaratılmaz, sadece iç ekonomide kredi miktarı artmış olur. Para bazının iç varlıklar kaleminin üretim artışından kopararak artması ise enflasyona sevk edecektir.

Bazı aktörlerin elde ettikleri döviz, MB'na verip ulusal para ile değiştirmek yerine, ithalatın finansmanı için kullanmaları, ithalat artışını ve Cari İşlemler bilanço (CİB) açıklarını ortaya çıkaracaktır. CİB mal hizmet ve ihracatı kalemlerinin, çift kayıt sistemi nedeniyle sermaye bilançosunda da yer alması nedeniyle, sermaye bilançosu borçlu sonuç verecektir. CİB ile sermaye bilançosunun birbiriyle muhasebesi, genel dengeyi verdiği için ve genel denge, resmi rezervler bilançosu ile muhasebe edildiğinden, bu etkinin bertaraf edilmesi, rezerv kaybını beraberinde getirecektir.

4- 2. Sermaye İthalatının Esnek Döviz Kurlarında Makro Ekonomik Etkileri

Sermaye ithalatının esnek kurlarda makro ekonomik etkileri, parasal (monetarist) döviz kuru teorisi ile açıklanabilir.

Parasal döviz kuru teorisi, para arzının, kur üzerinden etkisini ele alır ve model var sayımları, Parasal Ödemeler Bilançosu Teorisi'nin varsayımlarına dayanır. Fakat, esnek döviz kurları söz konusu olduğunda, para bazı, MB'nin bir parametresi olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle, 3 nolu eşitlikte olduğu gibi para bazının iç ve dış bileşenlerine ayrılmasının gereği ortadan kalkmaktadır.

Para piyasası dengesi,

$$8) mB = pL \text{ olarak ortaya çıkmaktadır.}$$

$$9) \text{ Buradan } p = \frac{mB}{L}$$

8 nolu eşitliği, 1 nolu $p = p^* W$ eşitliğinde yerine koyarak döviz kuru W ' ye göre düzenlersek,

$$10) W = \frac{mB}{p^* L} \text{ eşitliği elde edilir.}$$

10 nolu eşitlikten, sermaye ithalatının, para bazında dış bileşkenin artışını beraberinde getirdiği, para bazının yurt içi bileşkesinin azal-

dığını, döviz kurunun düştüğü, ulusal paranın nominal olarak değer kazandığı görülmektedir. (Jarchow H.J, Rühmann P 2000 s. 19 - 21, 149, 284)

4-3. Sermaye İthalatının Temel Sonuçları

Sonuç olarak, sermaye ithalatının sabit kurlarda, döviz rezervlerini artırarak ulusal para da reel değer artış baskısı yarattığı, esnek kurlarda ise sermaye ithalatının ulusal paranın nominal değer artışını beraberinde getirdiği söylenebilir. Ulusal paranın değer artışı, ihracata salınmış vergi ve ithalat için sübvansiyon niteliğindedir. Bu süreç ise, ekonominin üretken sektörüne, özellikle ihracat sektörüne yönelik bir imha hareketinden başka bir şey değildir.

Sermaye ithalatı, ithalatçı kesimin ithalat faaliyetlerini artırmakta, dış ticaret açığı yaratmada birinci derecede rol oynamaktadır. Bunun yanı sıra sermaye ithalatı, yüksek faiz politikalarının da birinci derecede sorumlusu olarak ortaya çıkmaktadır. Yüksek faiz politikaları, yatırım kredilerinin maliyetlerini artırdığından, yatırımları engellemekte ve/veya fiyat artışlarına sevk etmekte, fiyat istikrarını bozmakta, fiyatların optimal kaynak dağılımını sağlamasını engellemekte ve ekonomik büyümenin önünde temel engel olarak durmaktadır. Diğer taraftan, ucuz ithal malları ulusal üreticinin haksız rekabetle karşılaşmasına sebep olmakta ve iç piyasa elden çıkabilmektedir. Bir taraftan ithal malların haksız rekabeti, diğer taraftan kredi maliyetlerinin yükselmesi ise, yeni yatırımların kârlılığını engellemekte ve işsizlik, işsizlikle birlikte devletin vergi gelirlerinde kayıplara neden olmaktadır. Vergi gelirlerindeki kayıpların sermaye ithalatıyla ikâme edilmesi (bütçe açıklarının finansmanını sağlamak üzere kullanılması) yüksek faiz ödemelerine sevk etmektedir. Gerek aşırı ithalatın yarattığı dış ticaret bilançosu açıkları, gerek faiz ödemeleri, Cari İşlemler Bilançosu (CİB) dahilinde bulunduğundan, CİB açıkları ortaya çıkmaktadır. CİB açıklarının iktisadi anlamı, ülkenin dışarıya net servet transfer etmesidir, ulusal rezerv kaybıdır. Sermaye ithalatının, para ve döviz piyasalarında dengeyi bozarak, gelişme farkını derinleştirdiği görülmektedir. Sermaye ithalatında bir diğer önemli nokta ise, finansal akımların bir süre sonra tersine dönebileceğidir. Özellikle kısa vadeli sermaye ithalatında, ani sermaye çıkışının yaşanması finansal krizlerin nedenidir. Sermaye akımlarının vadeleri uzadıkça, dolaysız yatırımlar için ülkeye giren sermaye tutarı arttıkça, bu korku azalacaktır. Uzun vadeli sermaye girişlerini sağlamanın tek yolu ise, güven sağlayan bir ekonomik ortam yaratmaktır. Güven verici ekonomik ortamın işareti, CİB'nun açık vermemesidir.

Buraya kadar yapılan analizle, GOÜ'de tasarruf eksikliğinin bulunduğunu varsayarak, bu ülkeleri sermaye ithalatına sevk etmenin son derece hatalı olduğu ortaya çıkmaktadır. Makro ekonomik açıdan tasarrufları, gelir elde etme süreci ile ilişkilendirmenin ve gelişme sürecinin başına koymanın hiçbir anlamı yoktur. Anlamlı olan, bankaların kredi vermeye, girişimcilerin kredi almaya hazır olmaları ve hane halklarının ücret ve maaş gelirleri elde ederek, bu gelirlerden tasarrufta bulunmalarıdır; tasarruflar sürecin sonunda yer almalıdır. Ekonominin kendi içinden yaratılan paranın gelişmeyi sağladığı belirtilmelidir. İktisadi gelişmeyi sağlayan, sermaye ithalatı değil, ekonominin kendi içinden para üretebilmesidir.

Esasen daha 60'lı yıllarda gelişme ve para arasındaki ilişkilerin tartışılmaya başlandığı belirtilmelidir. (Schelkle W, 1995 s. 1)

Kaynakça

- İşgüden; T, (1995) "Gelişme Kuramları" Gelişme İktisadi içinde editörler: İşgüden; T, Ercan; F, Türkay; M. Beta Yayınevi, İstanbul.
- Karluk; R, (1998) Uluslararası Ekonomi, Beta Kitabevi 5. Basım İstanbul.
- Jarchow; H.J, Rühmann; P, (2000) *Monaetere Aussenwirtschaft*. Vandenhoeck&Ruprecht. Göttingen und Zürich 5. Auflage.
- Moritz; K-H, Stadtmann; G, (1999) *Monaetere Aussenwirtschaft*. Verlag Franz Vahlen, München.
- Parasız; İ, (1999) *Para Ekonomisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Schelkle; W, (1995) *Die Theorie der geldwirtschaftlichen Entwicklung*. www.blue.21.de
- Sönmez; S, (1998) *Dünya Ekonomisinde Dönüşüm*, İmge Kitabevi, Ankara.

Görüşler

DR. FUAT OĞUZ
Ekonomist

Regülasyon Ekonomisi Nereye Gidiyor?



1- Giriş

Regülasyon uygulamaları 1970'lerde hızlı bir ivme kazanmaya başladı. Başta Chicago ve Kamu Tercihli okullarının katkılarıyla, iktisatçıların gündeminde daha fazla yer almaya başladı. Regülasyonların incelenmesi derinlik kazandıkça daha önce doğru kabul edilen pek çok önerme de yerini kuşkulara ve alternatif yaklaşımlara bıraktı. Bu yazıda regülasyon teorisinin ve pratiğinin nereden geldiğini ve nereye doğru gittiğini kısaca tartışmaya çalışacağız.

ABD'de 1980'lerde ivme kazanan regülasyon hareketi, takip eden yıllarda diğer batı ülkelerinde yayılmaya başlamış ve nihayet ülkemizde 1990'ların sonunda ciddi anlamda ilgi çekmeye başlamıştır. Türkiye'nin regülasyon konusunda geri kalmasının oldukça önemli siyasi ve ekonomik gerekçeleri vardır. Ancak bu gerekçeler bu yazının konusu değildir. Amerika'da daha önce doğal tekel olan endüstrilerin daha rekabetçi hale gelmesi ve daha önce rekabetçi olan endüstrilerin regülasyon yoluyla düzenlenmesi regülasyonun iki farklı yönden bir orta noktaya doğru hareket etmesini getirmiştir.

Türkiye'de regülasyon uygulamaları ve regülasyona olan ilginin başlaması oldukça yenidir. Enerji, Telekom ve Bankacılık endüstrilerinde regülasyon uygulamalarının devlet sahipliğinin yerini almasının yasal zemininin hazırlanması, kamu girişimciliğine göre özel sektörün daha etkin olacağı yönündeki genel inancı da ön plana çıkarmıştır.

Yasal olarak regülasyonun tercih edilen model olması doğal olarak rekabetçi bir piyasa sistemini hemen getirmeyecektir. Her üç endüstri için de, rekabetçi bir yapının oluşması oldukça uzun bir zaman alacaktır. Özellikle kurumsal yapıdaki dönüşüm düşünüldüğünde, bir kaç on yılın geçmesi normal olarak beklenmelidir.

Enerji ve Telekom'da regülasyonla birlikte, özel sektörün piyasaya girmesi yönünde önemli müşevvikler yaratılmaya çalışılmıştır. Ancak, gerek enerjide gerekse Telekom'da mevcut kurumsal yapı, hem firmaların hem de değişik tüketici gruplarının şu anda rekabetçi bir yapıyı tercih etmediklerini göstermektedir⁽¹⁾.

Başta ABD olmak üzere diğer ülkelerdeki gelişmelere bakıldığında, bizdeki uygulamalar, daha çok başarısızlıkla biten uygulamalara benzer görülmektedir⁽²⁾. Batı ülkelerinde eğilim deregülasyon yönünde iken, biz de regülasyonun kurumsallaşmaya yeni başlıyor olması deregülasyona geçiş sürecinin, eğer mümkün olursa, çok daha sancılı olacağını göstermektedir.

Regülasyon kavramı, öncelikle, tekellerin yarattığı etkisizlikleri kaldırmak amacıyla ilişkilendirilmektedir. Yapılmak istenen tüketicileri korumaktır. Uygulamada ise, regülasyon daha önce tartışıldığı üzere, oldukça yaygın şekilde siyasi amaçlara ulaşabilmek amacıyla veya rant-arama faaliyetlerine yönelik olarak kullanılmaktadır.

Deregülasyon kavramı oldukça farklı şekillerde kullanılabilir. Regülasyonların tamamen ortadan kaldırılması anlamına gelmeyen deregülasyon, regülasyonlardaki her değişiklik için kullanılabilir durumdadır. Genel olarak, regülasyonlardaki bir azalma olarak görülebilecek olan deregülasyon kavramı, bu haliyle piyasaları rekabetçi bir yapıya iten düzenleme ve uygulamalar için kullanılmalıdır. Ama siyasi tercihler ve ekonomik çıkarlar, kavramın çok rahatlıkla manipüle edilebilmesine yol açmaktadır.

2- Nereden?

Teori

Regülasyon ekonomisindeki teorik gelişmelerin birkaç farklı yaklaşımdan beslendiğini söylemek mümkündür. İlk olarak, *Bell Journal of Economics*'in AT&T'nin desteğiyle⁽³⁾ yayına başlaması, pek çok önemli iktisatçıyı bu dergiye çekmiştir. *Bell Journal*'dan önce, ve sonra, *Journal of Law and Economics* özellikle Coase'ın çabalarıyla önemli miktarda regülasyon çalışması yayınlamıştır. Ancak, Coase ve ekibi hiçbir zaman regülasyonu derginin temel alanı olarak kabul etmemişlerdir. *Bell Journal*'ın özelliği, iktisatçıların ilgisini regülasyon konusundaki teorik çalışmalara sistematik olarak çekmeyi başarabil-

mesidir.

Bell Journal "ekonomik regülasyon teorisinin" gelişmesinde önemli bir yer tutmaktadır. Chicago okulu mensuplarının katkılarının önemli bir kısmı bu dergide yayımlanmıştır. Stigler, Posner ve diğerleri regülasyonların arz ve talebinin siyasi iktisadi bir analizini oluşturmaya çalışmaktadırlar. Chicago teorisi, politikacıların çıkar gruplarının ve üreticilerin regülasyon taleplerine karşısında kendi çıkarlarını maksimize edecek şekilde regülasyonları uygulamaya koyduklarını ifade etmektedir.

İkinci yaklaşım Kamu Tercihî yaklaşımıdır. Regülasyonu siyaset piyasası ile ilişkilendiren kamu tercihi iktisatçıları, bu alanda *Public Choice* dergisiyle ampirik çalışmaları teşvik etmişlerdir. Tullock'un rant-arama üzerine yazdıklarından hareketle gelişen literatür, hem Chicago okulunun çalışmalarıyla ortak bir tabanı paylaşmış hem de, "kamu yararı" kavramının regülasyon uygulamalarını açıklamada yetersizliğini göstermekte önemli adımlar atmıştır.

1970'lerde ortaya çıkan diğer yaklaşım William Baumol'un öncülüğünü yaptığı yarışılabilir piyasalar (contestable markets) teorisidir. İlk başta, yepyeni bir teori olarak görülen argüman zaman içinde mevcut teori içinde yerini almıştır. Ancak, Baumol'un doğal tekel tanımı, regülasyon kitaplarında ilk sayfalara yerleşmiştir⁽⁴⁾.

1980'lerle birlikte, ampirik çalışmaların yanında asil-vekil modelini temel alan matematiksel çalışmalarda regülasyon literatüründe genişçe kullanılmaya başlanmıştır. Mekanistik Dizayn (mechanism design) teorisindeki gelişmeler, ne Chicago yaklaşımına ne de Kamu Tercihî okuluna benzeyen yeni bir regülasyon teorisinin gelişmesine yol açmıştır. Yeni teorinin temsilcileri, önceki çalışmalara önemli eleştiriler getirmektedir⁽⁵⁾. Baron ve Myerson'un mekanistik dizayn üzerine yaptığı çalışmaları temel alan Laffont ve diğerleri, bireylerin müşevviklerini (in-

centives) esas alan bir yaklaşımı benimsemekteydiler⁽⁶⁾.

Regülasyon teorisine ilişkin bir diğer önemli gelişme Demsetz (1968) dayanmaktadır. Her ne kadar Demsetz'in piyasa için rekabet kavramı yüz yıldan fazla bir zamandan beri biliniyorsa da, açık artırma modellerindeki gelişmeler, imtiyaz için açık eksiltme (franchise bidding) modellerinin önceden tahmin edilebilir sonuçlar üretmesini sağlamıştır. Ayrıca, deneysel İktisat çalışmaları, başta Vernon Smith olmak üzere, piyasa simülasyonlarının daha gerçekçi olarak yapılabilmesini sağlayarak, regülasyonların fayda ve maliyetlerinin ölçülebilmesini kolaylaştıran gelişmeler olmuştur.

Mikro iktisattaki gelişmeler, özellikle son 20 yılda regülasyonların olumsuz sonuçlarını sürekli olarak öne çıkarmıştır. Özellikle fiyat teorisinin, hem sanayi iktisadında hem de regülasyon teorisinde hakim yaklaşım olarak benimsenmesi, ABD ve diğer batı ülkelerinde deregülasyonun gittikçe daha fazla ön plana çıkmasına yardımcı olmuştur.

Uygulama

Regülasyon alanı diğer iktisat dallarına göre pratikle daha fazla iç içedir. Regülasyon uygulamaları, teorik gelişmeleri büyük ölçüde etkilemekte ve gelecekteki çalışmaların yönünü belirlemektedir.

Piyasa başarısızlıkları yaklaşımının yerini yavaş yavaş kamu başarısızlıklarına bırakması, öncelikle uygulamalardan kaynaklanmıştır. Müdahaleci sistemlerin zaman içinde daha az etkin olduklarının ortaya çıkması, ve endüstrilere devlet müdahalelerinin sonuçlarının istikrarlı bir şekilde olumsuz olması, regülasyon teorisinin daha zor savunulabilir olmasını getirmiştir⁽⁷⁾. Bütün bu gelişmeler, ABD'de regülasyonların % 70 oranında azalmasına yol açmıştır (Crandell, 2003).

Türkiye'de ise, kamu sahipliğinden regülasyona geçiş yeni gerçekleşmektedir. Ancak, kamu sahipliğinin endüstriler üzerindeki o-

lumsuz etkisi artık genel olarak kabul edilmektedir. Devletin rolü ne olmalıdır sorusunun cevabı daha ziyade ekonomik olmayan alanlarda aranmaktadır. Her ne kadar regülasyon uygulamalarının sonuçları üzerinde konuşmak için en az bir beş yıla ihtiyaç varsa da, regülasyonun dünyadaki sonuçları ve diğer gelişmekte olan ülkelerin tecrübeleri, rekabetçi piyasaların daha uzun süre enerji ve Telekom gibi endüstrilere giremeyeceğini göstermektedir.

Regülasyon teorisi, uygulamaların dayatmasıyla sadece doğal tekelleri inceleyen bir alan olmaktan çıkmıştır. Hem rekabetçi hem de teknelci yapıya sahip olan endüstriler aynı oranda regülasyona yakındırlar. Serveti transfer etmenin bir aracı olarak regülasyon, taksi piyasası gibi oldukça rekabetçi bir yapıya sahip olabilecek olan endüstrilerde bile yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. İstanbul taksi piyasasında, örneğin, tekel rantlarını ortaya çıkarmak ve yeniden aktarmak amacıyla çok katı giriş kısıtlamaları ve fiyatlama politikaları uygulanmaktadır⁽⁸⁾.

Benzer şekilde uç-yük (peak-load) fiyatlama havayolları ve oteller gibi pek çok rekabetçi endüstride uygulanmaktadır. Uçakların ve otellerin çok seyahat eden müşterilerine uyguladıkları programlar buna bir örnek olarak verilebilir (Crew ve Kleindorfer, 2002, s. 17)⁽⁹⁾. Önceleri sadece elektrik ve Telekom gibi endüstrilere özgü olarak düşünülen bu uygulamalar, piyasadaki girişimcilerin kendi çıkarlarını gözeticeğini düşündükleri her gelişmenin peşinden gideceklerinin de bir göstergesidir. Doğal (ve yasal) tekeller ise, girişimciliklerinin ödülü hangi alandıysa o alana yatırım yapmaktadırlar.

3- Nereye?

Rekabet hukukunun yaygınlaşması regülasyon konusunun gittikçe hukuk ve iktisat anlayışı içerisinde kendisine daha uygun bir yer bulacağını göstermektedir. Zira, regülasyon, öncelikle teknik bir mesele olmanın ötesinde siyasi ve hukuki bir sorundur. Endüst-

rilerde uygulanabilecek fiyat yapıları ve bunların etkinlik sonuçları artık yaygın bir şekilde bilinmekte ve rahatlıkla tahmin edilebilmektedir. Ancak, hangi fiyat yapısının hangi nedenle seçildiği veya hangi tercihlerin belirleyici olduğu bu teknik yapının tamamen dışladığı bir analizi gerektirmektedir.

Regülasyon uygulamaları ve geleceği ile ilgili son dönemin en öğretici örneklerinden biri ABD Kaliforniya'daki enerji krizidir⁽¹⁰⁾. Krizin hem nedenlerinin hem de sonuçlarının oldukça karmaşık oluşu, regülasyon süreçlerinin ve takip eden deregülasyonların anlaşılmasının ve doğru yorumlanmasının önemini göstermektedir. Her ne kadar, regülasyonlar genel olarak refah üzerinde olumsuz etkilere yol açıyor olsalar bile, mevcut regülasyonların kaldırılmasının piyasalar üzerinde önceden hesaplanabilen ve hesaplanamayan maliyetleri bulunmaktadır. Piyasadaki oyuncuların deregülasyona nasıl tepki vereceğini her zaman doğru bir şekilde tahmin edebilmek mümkün olmamaktadır. Bu da regülasyonlar ilk başta uygulanırken çok dikkatli davranılması gerektiğini göstermektedir.

Regülasyona geçişin Türkiye açısından önemli bir sonucu, regülasyondan dönüşün güçlüğünden kaynaklanmaktadır. Bir kere, piyasada regülasyon sistemi benimsendikten sonra kamu sahipliğine dönüş oldukça yüksek maliyetli olacaktır. Türkiye'de bankacılık sektörünün önemli sorunlarından biri, kamu politikalarını yapanların henüz daha serbest bir piyasa ve daha az regülasyon ile, daha hakim bir devlet ve katı bir regülasyon arasında tercihlerini yapamamış olmalarıdır. Artık, devlet lehinde bir tercihi yapabilmenin maliyetleri çok yükselmiştir. Yapılması gereken şey, etkin işleyen bir regülasyon yapısı oluşturmak, ve işlemediği durumlarda da regülasyonlardan kurtulmaktır.

Deregülasyon, aynı regülasyon gibi, serveti yeniden dağıtır. Servetin toplumda yasal düzenlemelerle dağıtılması rant-arama faali-

yetlerini de canlı tutmaktadır. Sadece bu nedenle bile, her türlü regülasyon ve deregülasyon uygulamasının öncelikle kime fayda kime zarar getirdiğinin ve toplumsal net fayda veya zararın ne olacağı tahmin edilmeye çalışılması gerekmektedir. Bunun yapılmıyor olması baskı ve çıkar gruplarının daha rahat hareket edebilmesine ve toplumun yasal düzenlemelerin ekonomik sonuçlarını takip edememesine yol açmaktadır.

Regülasyon çalışmalarının geleceği iktisat, hukuk ve siyaset üçgeninde olmak zorundadır. Laffont ve Tirole'un savundukları yeni regülasyon teorisi, gerçek hayattaki regülasyonları açıklamada yetersiz kalmıştır. Tamamen kurumsal bir çerçeve içinde incelenmesi gereken regülasyon ve deregülasyonlar, belirli bir kurumsal arka planı veri alan modellerle açıklanamaz. Hukuk ve siyaset bu noktada devreye girmektedir. Her türlü regülasyon uygulaması öncelikle hukukidir ve siyasi tercihlerde bir değişmeyi yansıtır. Bunların sonuçları pure ekonomik nedensellik ilişkileri ile açıklanmaya çalışıldığında, kamu yararı kavramının dışında bir yere ulaşmak güç olacaktır.

Kaynaklar

- Arocena P., K. Kühn ve P. Regibeau (1999), "Regulatory Reform in the Spanish electricity Industry: A Missed Opportunity for Competition", *Energy Policy*, c. 27, ss. 387-99.
- Crew, M. A. ve P. R. Kleindorfer (2002), "Regulatory Economics: Twenty Years of Progress?", *Journal of Regulatory Economics*, c. 21, ss. 5-22.
- Demsetz, H. (1968), "Why Regulate Utilities?", *Journal of Law and Economics*, c.11, ss. 55-65.
- Laffont, J. J. (1994), "The New Economics of Regulation Ten Years After", *Econometrica*, c. 62, ss. 507-37.

Dipnotlar

- 1- Örneğin, elektrikte fiyatın maliyetleri yansıtmaması yönündeki EPDK eğilimi hem siyasi hem de ekonomik gerekçelerle belli bölgelerdeki tüketiciler tarafından engellenmeye çalışılmaktadır. Telekom'da benzer şekilde siyasi tercih rekabet-

ten ziyade gelir elde etme amacı güden bir özel-
leştirme çabası hakimdir. Kendi içinde tutarsız
olan rekabet olmadan özelleştirme yapma anlayı-
şı, ekonomik değerler açısından önemli kayıpları
da doğal olarak beraberinde getirmektedir.

2- İspanya elektrik piyasası ile ilgili Arocena,
Kühn ve Regibeau (1999) bu açıdan öğreticidir.

3- Buradaki "destek"ten kasıt, tamamıyla pa-
radır. Bell Journal yazarlara oldukça yüksek telif
hakları ödemiştir. Dergiye hakemlik yapanlar da
benzer şekilde emeklerinin karşılığını almışlardır.

4- Baumol'un literatüre yaptığı önemli katkı-
lardan biri de çapraz-sübvansiyon analizidir.

5- Yeni regülasyon teorisinin kısa bir değer-
lendirmesi Laffont'da (1994) bulunabilir. Laffont
ve Tirole, kamu tercihi teorisinin bulgularını ö-
nemli ölçüde dışlamakta ve endüstriyel organi-
zasyon teorisinde de ekollerin ayrışmasında ö-
nemli bir yer tutmaktadır.

6- Laffont ve diğerlerinin modelleri regülas-
yon uygulamalarının en temel problemini bir var-
sayımla dışlamaktadır. Regülatörler, piyasaya i-
lişkin tüm bilgi ve enformasyona sahip değildir.
Regülatörün enformasyon eksikliği olmadığını
varsaydığımızda, regülasyon problemi de büyük
ölçüde çözülmektedir. Pratik regülasyonlar hak-
kında söyleyebilecek çok fazla şeyi olmayan yeni
regülasyon teorisi, aynı anlayışın endüstriyel or-
ganizasyon alanındaki uzantısında da aynı prob-

lemleri yaşamaktadır.

7- Bu durum aslında teori içinde de bir takım
problemlere yol açmıştır. Chicago okulu mensup-
ları, regülasyonların ortaya çıkmasında baskı g-
ruplarının ve çıkarların ön planda yer aldığını
kabul ederken, rekabet politikaları ve antitrust
yasaları ve kurumları açısından kamu yararı yak-
laşımını benimsemektedirler. Rekabet düzenle-
melerinin ve uygulamalarının da aslında bir çeşit
piyasa regülasyonudur. Bir anlamda, değer yargı-
larıyla ampirik sonuçların çatışması ortaya çık-
maktadır.

8- Ancak bu uygulamalar rekabeti tamamen
önleyememekte, sadece rantları artırıp, rekabetin
alanını değiştirmektedir. Taksiler, uzun mesafeye
gidecek müşterilerle pazarlık yapmayı tercih e-
debilmektedirler. Getirinin yüksekliği, alternatif-
lerin piyasa girmesini getirmektedir, tıpkı şoförlü
kiralık otomobil servislerinde olduğu gibi.

9- Havayolu firmaları otellere göre peak-load
fiyatlamada daha başarılı olmaktadırlar. Müşteri
yapısı, işlem maliyetleri ve talep esnekliklerinin
farklılıklarından kaynaklandığı düşünülen bu du-
rum, doğal tekel olan ve olmayan endüstrilerdeki
farklılıkları anlamada da yardımcı olacaktır.

10- Kaliforniya krizi dışında, Enron skandalı
ve İngiltere'deki elektrik piyasası deregülasyo-
nun kısmen başarısız olduğu örnekler olarak ve-
rilmektedir.

Sevgili Okurlar,

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Eski Rektörü ve Eski Maliye Bakanı Sayın **KEMAL KURDAŞ**'ın "**Bitmeyen Gaflet ve Türkiye Ekonomisinin Çöküşü**" başlıklı yeni kitabı Nisan 2003 tarihinde ODTÜ Geliştirme Vakfı Yayıncılık ve İletişim A.Ş. tarafından çıkarılmıştır. Bu kitapta Türkiye'nin 1920 - 1980 arasındaki 60 yıllık dönemde izlediği ekonomik politikalar, toplu bir bakış çerçevesinde anlatıldıktan sonra, 1980 - 2002 dönemi üzerinde özellikle ve ayrıntıları ile durulmuştur.

Fiyatı : 16.000.000.-TL.

KEMAL KURDAŞ

BİTMEYEN GAFLET VE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN ÇÖKÜŞÜ

İsteme Adresi: Binbirdirek Mah. Suterazisi Sokak No. 6/2 Sultanahmet - İSTANBUL

Tel: (0212) 516 11 45 - 518 17 32, Faks: (0212) 518 66 43

http:// www.ekonomikyorumlar.com

e-mail: ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

Görüşler

YRD. DOÇ. DR. YÜCEL AYRIÇAY

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğretim Üyesi



Asya Krizinde Türev Enstrümanların Rolü

Türev piyasalar açısından Asya krizinin değerlendirilmesi göstermiştir ki, tezgah üstü türev piyasalar kısa vadeli sermaye hareketlerini kolaylaştırıcı bir etki yaratmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akışları bir çok avantajları beraberinde getiriyor olsa da, türev piyasalardaki gözetim ve denetim eksikliği büyük kayıpların oluşmasının ve sistemik kriz tehlikesinin en temel nedenlerinden biridir. Kayıplar/krizler daha çok tezgah üstü türev piyasaların kullanımıyla oluşmakta, sorunlu bankaların özellikle spekülasyon amaçlı tezgah üstü türev faaliyetlere yer vermesiyle derinleşmekte, hız kazanmakta ve yayılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere yönelik kısa vadeli fonlar açısından bakıldığında, türev piyasalara henüz yer vermiş olan ülkemiz açısından Asya ülkelerinde türevlerin kullanımı bağlamında yaşananlar üzerinde durulması gereken derslerle doludur. Birçok uluslararası kurum ve kuruluş tarafından türev faaliyetlerin gözetim ve denetimi için sürdürülen çabaların devamına ihtiyaç bulunmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerdeki türev piyasaların halihazırda ve ileride sorunlara yol açmaması için farklı kurum ve kuruluşların koordinasyonunda finansal krizleri ve türevlerin bu krizlerdeki rolünü inceleyen çalışma gruplarına ihtiyaç bulunmaktadır.

1- GİRİŞ

Türev piyasalar son yıllarda yararlarının yanı sıra riskleriyle de dikkatleri çekmektedir. Bu nedenle, türev piyasalardaki riskler, türev enstrümanların kullanımının iflas ve finansal krizlerle ilişkisini

araştıran akademik ve kurumsal araştırmalar, olumsuzlukları giderici yöntem ve öneriler yoğunluk kazanmıştır. 1990'lı yıllarda yaşanan trendler sonucunda gelişmekte olan piyasalara yönelik sermaye akışındaki artışa

paralel olarak türev enstrümanların kullanımı da artmıştır. Türev enstrümanlar özellikle kısa vadeli sermaye hareketlerini kolaylaştırmaktadır. Gerek gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye hareketlerinde türevlerin üstlendiği kolaylaştırıcı rol açısından, gerekse İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Vadeli İşlemler Piyasası'nın Ağustos 2001'de faaliyete geçmesi nedeniyle, konu ülkemiz açısından da önem taşımaktadır.

Genel olarak Asya krizine bakıldığında, türev enstrümanların belirleyici rol oynamadığı görülmektedir. Son çalışmalar, Asya krizi öncesinde daha riskli olan tezgah üstü türev enstrümanlardan yararlandığını göstermektedir. Bununla birlikte, bu ülkelerin finansal piyasalarının saydam olmayan, etkin bir şekilde işlemeyen yapı ve kurumlarının krizi beslediğini söylemek mümkündür. Ekonomide makro dengesizliklerin olması durumunda, özellikle finansal piyasalardaki kurumların denetim ve gözetim mekanizmasında yapısal ve işlevsel sorunların bulunması halinde para ve sermaye piyasalarında hangi enstrüman ve alım satım tekniği kullanılırsa kullanılsın benzer şokların ortaya çıkma riski bulunmaktadır.

2- Türev Piyasaların Yararları ve Riskleri

1970'lerde sabit kur sisteminin terk edilmesinin ardından yaşanan gelişmeler, finansal piyasalarda kur ve faiz riski olgusunu kuvvetlendirmiştir. Türev enstrümanlar kur, faiz ve fiyat riskinden korunma (hedging) işlevleri sayesinde bir taraftan firmalara ve ekonomilere olumlu katkılarda bulunurken, diğer taraftan artan işlem hacimleri, yeni olmaları ve zaman zaman son derece sofistike tekniklere dayanmaları nedeniyle kaygılara da yol açmıştır.

2- 1. Türev Piyasaların Yararları

Türev piyasalar; bir ülkenin finansal alt yapısının gelişmesine, sermaye piyasasının gelişimini tamamlamasına katkıda bulunurlar. Türev piyasaların, özellikle organize borsalar yoluyla işlediği bir sermaye piyasasının

da, fiyatların daha etkin oluştuğu, likiditenin arttığı, ayrıca piyasaya gelen bilginin fiyatlara daha çabuk yansıdığı gözlemlenmiştir (Dönmez ve Yılmaz, 1999: 52).

Bu piyasaların gelişme ve büyümesinin bir diğer nedeni, türev enstrümanların portföy yönetim sürecine katkısından ve portföye ait sistematik riskin azaltılmasına yaptığı etkiden dolayıdır. Portföy performansı; varlıkların seçimi, optimal portföy risk düzeyinin belirlenmesi ve etkin maliyet yapısıyla yakından ilişkilidir. Ancak bunların sağlanabilmesi için yatırım yöneticileri amaçlarını ve katlanabilecekleri risk düzeyini belirlemek zorundadırlar. Süreç kurulduktan sonra, yatırım yöneticisi risk ve getiri açısından aktif olarak portföyü yönetebilir. Türev enstrümanlar, yatırım portföy profilini gerçekleştirmede yatırım portföyü, portföy riski ve yürürlüğe konacak strateji arasında köprü rolü üstlenerek hızlı ve etkin yöntemler sağlamaktadır (Collins ve Fabozzi, 1999: 22-24).

Türevler, ayrıca, fiyat ve faiz oranlarından kaynaklanan dalgalanmaların doğurduğu risklerini daha iyi bir şekilde hedge etme ve yönetmek için son kullanıcılara daha etkin yöntemler sağlamaktadır (Culp ve Mackay, 2001: 3). Türevler, dealerlar için de çok sayıda yarar sağlamaktadır. Bilindiği gibi, dealerlık faaliyeti bir taraftan ortalama kredi kalitesini artırmakta, diğer taraftan maruz kalınan kredi riski çeşitliliğini yükseltmektedir. Ayrıca, dealerlık faaliyeti bankaların gelir kaynaklarını çeşitlendirmelerine ve sermayelerini yeniden oluşturmalarına yardım ederek kârlı ve istikrarlı bir kazanç akışı sağlamaktadır. Türevlerin gelişmesiyle risk yönetim tekniklerinde sağlanan ilerleme dealerların geleneksel risk yönetimlerinde ilerlemeler sağlamıştır. Risk yönetiminde sağlanan gelişmeler, sonuçta, kurumların kârlılık ve güvenilirliğine katkıda bulunmaktadır (Culp ve Mackay, 2001: 4).

Para piyasalarıyla türev piyasalar arasındaki etkileşime baktığımızda, bu piyasaların

kaynakların daha etkin dağıtımındaki katkılarının yanı sıra ekonomik şoklara karşı direncin artırılmasında önemli bir işlevi bulabileceğini görmekteyiz. Türev piyasaları sayesinde Merkez Bankaları para politikasını yürütmek ve geliştirmek üzere yeni araçlar edinmişlerdir. Bu araçların kullanımıyla Merkez Bankalarının daha istikrarlı ve enflasyon beklentisinden uzak bir politika izlemeye başlayacağı vurgulanmaktadır. Bir çok para politikası uzmanı, türev piyasaların açık ve etkin çalışmasının kamunun borçlanma maliyetini azaltıcı etkisi bulunduğunu ileri sürmektedir. Özellikle bu son durum, ülkemiz açısından daha fazla önem taşımaktadır.

Ekonomik açıdan bakıldığında türev piyasalar, finansal sistemin temel fonksiyonunun yerine getirilmesinde önemli katkılar sağlamıştır. Bu bağlamda, türev piyasalar, ekonomik açıdan üretim ve yatırım kararlarının alınmasında rasyonelliği sağlayacağı gibi, kaynakların verimli bir şekilde dağıtılmasında geniş bir tercih yelpazesi sunarak, elde edilecek fonların üretime dönüştürülmesine yardımcı olmaktadır. Bilgisel asimetri ve piyasa uyuşmazlıklarının (market frictions) farkına varılmasıyla, türev piyasalarda işlem gören enstrümanların gerekliliği ortaya çıkmıştır. Türev piyasalar bu yönüyle, halihazırda fiziksel piyasalarda gerçekleşen işlemlerin başaramadığı, bilginin toplanması ve tam finansal piyasalar (complete financial markets) oluşturulmasına katkı sağlamışlardır (Gibson ve Zimmermann, 1994: 3).

Gelişmiş ülkelerde, örneğin ABD’de son 50 yılda türev faaliyetlerdeki büyümenin büyük yararları olduğu söylenmektedir. ABD şirketlerinin uluslararası sermaye piyasalarına girmelerinin kolaylaşması düşük fonlama maliyeti sağlamış, fon kaynakları çeşitlenmiş, türevler yoluyla, yükselen rekabetçi küresel ekonomi içinde ABD firmalarının rekabetçi pozisyonlarında ilerleme kaydedilmiştir. Türevler, istikrarın sağlanmasına yardım ederek faiz oranları ve fiyatlardaki dalgalanmalardan kaynaklanan finansal tehlike olasılı-

ğını azaltmıştır. Bu tür risklerin kontrol altında tutulmasıyla yönetim dikkatini ürün maliyetlerinin düşürülmesi ve kalitenin artırılması üzerinde yoğunlaştırma fırsatı elde etmiştir. Benzer şekilde, yatırımcılar ve ihracıların risk yönetimi ve sermaye artırımını için daha geniş imkanlara kavuşmasıyla, türevler kredi dağılımını (credit allocation) ve ekonomi ölçeğinde riskin paylaşımını geliştirmiş, sermaye oluşturma maliyetlerini düşürmüş, ekonomik büyümeye katkıda bulunmuştur (Culp ve Mackay, 2001: 4).

2- 2. Türev Piyasaların Riskleri

Türev piyasalar finansal piyasalarda yeni risk türleri yaratmamaktadır. Yapılan çalışmalar yalnızca türev piyasalara atfedilecek riskler bulunmadığını; ancak, özellikle tezgah üstü türev piyasaların mevcut risk türlerinin mahiyetinde ve boyutlarında farklılıklar yarattığını ortaya koymuştur. Türev piyasalarda işlem gören enstrümanları kullanan kurumların karşılaştıkları iflaslar, finansal krizler ve borsa çöküşleri sonrasında yapılan çalışmalarda, iflas ve krizlerin nedenleri belirlenmeye çalışılmış ve ileriye dönük önlemler konusunda teklifler yapılmıştır. ABD’de Finansal Piyasalar Çalışma Grubu raporunda finansal piyasalardaki tüm katılımcıların faaliyetlerinde saydamlığın artırılmasına yönelik öneriler sunulmaktadır. Söz konusu raporda yer alan, olası iflas ve krizleri önlemeye yönelik öneriler şunlardır (RUBIN vd., 1999: 29-42):

1- Açıklama ve Raporlama İşlevlerinin Zenginleştirilmesi: Rapor, özellikle hedge fonların (HF) finansal durumlarını günlük olarak açıklamalarını tavsiye etmektedir. Ek olarak üçer aylık olmak üzere, piyasa riskini ölçen stres test ve Riske Açık Değer (RAD, value at risk) sonuçlarını da içeren açıklayıcı ve tamamlayıcı raporların yayınlanmasının yerinde olacağını belirtmektedir.

2- Risk Yönetim Uygulamalarının Artırılması: Rapor, finansal kurumların risk yönetimi için endüstri standartlarının zenginleştiril-

rilmesini; kredi onama süreçlerinin gözden geçirilmesini; kredi kalitesinin sürekli izlenmesini; gelecekteki potansiyel risklerin ölçümüne ilişkin prosedürlerin geliştirilmesini; piyasa, likidite ve kredi risklerinin karşılıklı etkileşim ve ilişkilerinin anlaşılmasına daha fazla önem verilmesini teklif etmektedir.

3- Sermaye Yeterliliği: Rapor, finansal kaldıraçın aşırı kullanımını önlemek için bir çok risk-duyarlı yaklaşım üzerinde durmaktadır. Örneğin; kreditorler için RAD modelleri ve diğer risk ölçüm yaklaşımları, karşılıklı ilişkilerde yasal prosedürlere uygun davranış ve güvenilirlikle finansal istikrarlılıklarının teyidi için titiz biçimde sonuçların test edilmesi bunlar arasında sayılabilir. Sermaye yeterliliği konusunda rapor, off-shore bankaların uluslararası kabul görmüş sermaye ve işlem standartlarına uygun hareket etmeleri gereği üzerinde durmakta; özellikle off-shore ve vergi cenneti olarak adlandırabilecek yerlerin uluslararası standartlara uyumunun gerekliliği vurgulanmaktadır.

Diğer taraftan, türev piyasalarda son yıllarda yaşanan sorunların sistemik bir tehdit oluşturmaması için kurumların etkin bir iç kontrol sisteminin kurulmasının gerekliliği üzerinde durulmaktadır. Türev piyasa işlemlerinin sofistike olması, kurulacak ve işletilecek iç kontrol sistemlerinin de daha etkin olmasını gerektirmektedir (Chev, 2001: 1-2; Kuprianov, 1995: 33).

Türev piyasalara atfedilen iflas ya da krizlere yakından bakıldığında etkin sorunlu bankacılık sektörünün bu iflas veya krizlerin ortaya çıkmasında çok etkili olduğu ve Barings ve Daiwa gibi örneklerde olduğu üzere bazı önemli zararların bizzat bankaların yaptığı işlemler nedeniyle ortaya çıktığı görülmektedir. İletişim teknolojisindeki gelişmeler, türev enstrümanlar gibi yeni enstrümanlar ve piyasalar, birçok faktörün etkisiyle oluşan rekabet baskısı bankaların oldukça karmaşık farklı stratejileri uygulamalarına yol açmış, bu durum tüm bankalara uygula-

nabilecek tek bir gözetim, denetim modelinin ya da kontrol mekanizmasının tesis edilmesini çok zor hale getirmiştir. Böylelikle kurum dışı gözetim ve denetim mekanizmalarının yanı sıra banka ve finansal kurumların iç kontrol sistemlerinin etkinliğinin artırılması daha fazla önem kazanmıştır (Goodhart, 1995: 26). Türev piyasalar için yaygın olarak kabul edilen risk türleri, piyasa riski, kredi riski, likidite riski, teslim riski, temsil riski, operasyonel risk ve yasal risktir.

2- 2.1. Piyasa Riski

Türev piyasalar açısından baktığımızda piyasa riski, enstrümanın dayandığı varlık, fiyat, oran veya endeks seviyesindeki dalgalanmalar sonucunda enstrümanın fiyatının değişme riski olarak tanımlanabilir. Zaman zaman türev faaliyetlerin firmaları yeni piyasa risklerine açık hale getireceği iddia edilse de, yapılan çalışmalar türevlerin firmaları yeni piyasa risklerine maruz bırakmadıklarını göstermektedir (Horowitz ve Mackay, 1995: 7). Piyasa riskinin sınırlandırılabilmesi için portföy mutabakatı (marking-to-market) sağlanması, bu riskin iyi bir şekilde tanımlanması ve ölçülmesi, risk limitlerinin konması ve limitlere göre pozisyonların izlenmesi üzerinde durulmaktadır (Horowitz ve Mackay, 1995: 7).

Yakın zamanlarda finansal kurumların üstlendikleri risklerin belirlenebilmesiyle ilgili olarak üzerinde en çok konuşulan ve önerilen ölçüm şekli Riske Açık Değer (RAD) yaklaşımıdır. Otuzlar Grubu (G-30)^(*) ve Fisher Raporu^(**) RAD uygulamasıyla risk iletişimi ve risk tanımı açısından ortak bir ölçü birimi oluşmaya başladığına işaret etmekte, piyasa riskinin en iyi şekilde bu yöntemle ölçülebileceği üzerinde durulmaktadırlar. Pi-

(*) Daha fazla bilgi için bakınız: www.group30.org

(**) BIS, A Discussion Paper on Public Disclosure of Market and Credit Risks by Financial Intermediaries (Fisher Report), Bank for International Settlements, Basle, September 1994.

yasa koşullarında ve faiz oranlarında zaman zaman görülen ve istenmeyen değişiklikler, kurumun riske maruz kalma derecesiyle yakından ilişkili olup, riske maruz kalma derecesi piyasa işlemlerinde etkinlik sağlamada büyük önem taşımaktadır. Bu yüzden kurumların risk yönetim sistemlerinin en azından bu etkiyi değerleyebilmesi için RAD yaklaşımını kullanmaları yerinde olacaktır (BIS, 1994: 13).

2- 2.2. Likidite Riski

Kurumların türev enstrümanları kullanmaları halinde ortaya çıkabilecek ilk likidite risk türü, yetersiz piyasa derinliği ya da piyasadaki aksama nedeniyle kurumun önceki veya yakın piyasa fiyatında belirli bir pozisyonu karşılayamadığı ya da kolay bir şekilde karşılayamadığı risk türüdür. Fonlamaya ilişkin likidite riskiyse, kurumun takas günü ya da teminat talebinde (margin calls) ödeme yükümlülüğünü karşılayamayabileceği riski ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, fonlama riski, firmanın ödeme yükümlülüklerini veya teminat çağrılarını, fon giriş ve çıkışlarının zamanlamasını ayarlayamamasından dolayı yerine getirememesi riskidir (Peker, 1997: 48).

Finansal kurumlar, likidite riskini kontrol etmek için geliştirilen kurallarda, kendilerinin ya da büyük çapta ilişki içinde oldukları tarafların kredi değerliliğini kaybetmesi nedeniyle bir ya da birden fazla piyasada işlem yapma şanslarını kaybetme olasılıklarını göz önünde bulundurmaldırlar. Likidite riski, piyasanın gergin olduğu dönemlerde daha sık yaşanmaktadır. Böyle durumlar, piyasa, kredi ve likidite riskinin yönetilmesinde daha az elastikiyete neden olmaktadır. Bu nedenle piyasa gerginliğinin özellikle yaşandığı tezgah üstü piyasalarda işlem yapan ya da dinamik hedge işlemlerinde bulunan kurumların likidite planları bu kurumların türev ya da nakit piyasalar gibi alternatif piyasalara girme kabiliyetlerine imkan tanımalıdır (BIS, 1994: 14).

2- 2.3. Kredi Riski

Türev piyasalarda işlem yapan katılımcılar, karşı tarafın gelecekteki yükümlülüklerini yerine getirmeme riski ile karşı karşıya kalabilirler. Bu durumda kredi riski söz konusu olmaktadır. Kredi riskini borsada işlem gören enstrümanlar ve tezgah üstü piyasalarda işlem gören enstrümanlar açısından ayrı ayrı değerlendirmek gerekir. Eğer işlemler borsada işlem gören türev enstrümanlarda yapılmışsa, takas merkezinin (clearinghouse) garantisi devreye girmektedir. Ancak yüz yüze anlaşmaların yapıldığı tezgah üstü türev piyasalar, takas merkezinin güvencesi altında olmadığından taraflar birbirlerinin güvenilirliğine bel bağlamak zorundadırlar (Kojima, 1995: 260-262).

Tezgah üstü sözleşmelerine ilişkin kredi riski iki grupta incelenebilir; cari kredi riski ve potansiyel kredi riski. Cari kredi riski; karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda sözleşmelerden beklenen nakit akımın pozitif piyasa değeri ile yerine konulması maliyeti (replacemant cost) olarak ölçülür. Potansiyel kredi riski, vadeye kalan dönem içinde sözleşmenin dayandığı oranlar veya fiyatlardaki hareketlerle ortaya çıkabilecek risk olarak tanımlanabilir (BIS ve IOSCO, 1998: 8-9).

Türev piyasaların olağanüstü boyutlara ulaşması ve bu piyasalara atfedilen kayıpların yaşanması özellikle kredi riski için daha iyi risk yönetim teknikleri geliştirmek için çabaları artırmıştır. Bu tekniklerden en çok bilinen ikisi, J.P. Morgan'ın Credit Metrics ve Credit Suisse Financial Product's (CSFP) CreditRisk + olarak bilinen yöntemleridir. Bu sistem, krediden dolayı maruz kalınabilecek portföy zarar dağılımını (loss distribution) ve bu kayıp için gerekli sermayeyi tahmin etmeye çalışmaktadır (IMF, 1998: 194). Bu modeller, olası kredi kayıplarının büyüklüğüyle miktarı arasındaki fonksiyonu hesaplamaktadırlar. Model, bir kurumun kredi riskine maruz kalmadan kaynaklanabilecek sermaye

gereksinimini tahmin etme fırsatı vermektedir. Bu miktar genellikle "ekonomi ya da kredi risk sermayesi" olarak adlandırılmakta (Jones ve John, 1998: 55) ve genellikle % 99 olan belli bir güven aralığında gerçekleşme olasılığı bulunan maksimum kayıp olarak tanımlanmaktadır. Creditmetrics, öncelikle tek tek varlıkların davranış olasılıklarını analiz etmekte, ardından bütün bir portföy için varlıklar arasındaki korelasyonun doğrulacağı kayıp dağılımını ele almaktadır. Creditrisk + ise, ortalama yükümlülük aksamaları oranıyla ilişkili, kredi reyting planındaki her bir reyting ve puanı analiz etmektedir. Ardından, portföyün tamamı için kayıp dağılım diyagramını oluşturmak üzere varlıklar arasındaki korelasyonu hesaplamaktadır. Yöntem ve yaklaşım kuvvetli ise de, veri eksikliği modelin açık vermesine neden olmaktadır (Molano, 1999: 8).

2- 2.4. Teslim (Settlement) Riski

Bilindiği üzere türev piyasalarda, genel olarak, vade sonunda üzerinde işlem yapılan finansal varlıkların teslimi gerekmektedir. Teslim riski, bu yükümlülüğün yerine getirilememesi riskidir. Borsalarda işlem gören türev enstrümanlar görece daha küçük teslim riskine sahiptirler. Zira borsalarda bu risk türü takas merkezine devredilmekte, teslim aksaklıkları borsanın sorumluluğuna verilmekte, böylelikle riskin önüne geçilmektedir. Borsalar, riski azaltmak için üyelik nitelikleri, marj sürekliliği ve maddi teminat gibi araçlar kullanılmaktadır. Ancak özellikle takas sistemi gibi risk azaltıcı borsa mekanizmalarında görülen bir aksama risklerin sistemik hale gelmesine neden olabilmektedir.

Kredi riskinin ve teslim riskinin azaltılabilmesi için bütün piyasalarda tek bir takas merkezi oluşturulması ve hisse senedi fiyat aralıklarıyla türev enstrümanların fiyat aralıklarının birbirleriyle tutarlı olması önerilmektedir (Erginçan, 1996: 91-92). Teslim riskinin azaltılması için takas sisteminin yanı sıra başka önlemlerin de alınması gereklidir.

Bunlardan biri, tek yanlı risk azaltma faaliyetlerinin yaygınlaşmasıdır. Bu tür faaliyetler, daha sofistike olmaya başlayan finansal risk modellemeleri, tarafların türev piyasalarda beklenmedik zararlardan doğan karışıklıktan kurtulmak için geliştirdikleri pozisyonlar, farklı zaman dilimlerinde işlem yapmanın doğurabileceği aksaklıkları giderebilecek elektronik sistemlerin kullanımı, türev piyasa işlemlerini bağımsız yan kuruluşlara devretme şeklinde sıralanabilir. Sözleşmelerin standart hale getirilmesi de teslim riskini azaltan bir diğer unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Türev enstrümanların standartlaştırılmasıyla ilgili her düzenleme, bu enstrümanların yasal niteliklerini daha açık hale getireceğinden takas sürecinin güvenilirliğine katkı yapacaktır. Üçüncü olarak netleştirme (netting) risk azaltma yöntemi, teslim riskini de dolaylı olarak azaltmaktadır (Watson, 1995: 31-33).

2- 2.5. Operasyonel Riski

Operasyonel riski iç kontrol sisteminde ya da bilgi sistemlerinde gözlenen yetersizliklerden kaynaklanan beklenmedik kayıpları ifade etmektedir. Bu riske insan hataları, sistem başarısızlıkları, yetersiz prosedürler ve kontroller neden olur. Türev enstrümanların ödeme yapılarının ve değerlerinin hesaplanmasının karmaşıklığı nedeniyle bu risk türünü artırabileceği ileri sürülmektedir. Birçok olayda, firmaların yönetim kurulu türev pozisyonların alınmasında başarısız olmuş ve bu durum kayıplara neden olmuştur. Royal Dutch Shell'in bir yan kuruluşu olan Japon Showa Shell Seikiyu, 1992 yılında böyle bir yönetim hatası nedeniyle döviz futures sözleşmeleri üzerinden 1 milyar dolar kaybetmiştir (Clifford, 1993: 58). Yine aynı yıl Almanya'nın en büyük 14. endüstri kuruluşu olan Metallgesellschaft AG, futures piyasalarda petrol işlemlerine ilişkin riskten korunma pozisyonlarının yanlış yönetiminden dolayı iflasın eşiğine gelmiştir.

Operasyonel riskinin sınırlandırılabilmesi, yönetim kuruluyla üst yönetimin, operasyon

ve sistem gelişme ve sürekliliğini desteklemek üzere finansal ve personel kaynaklarının uygun bir şekilde dağılımını sağlamalarıyla mümkündür. Kurulduğtaki bilgi sistemlerinin risklere yol açmaması için sistemlerin tasarımı ve gereksinimleri özellikle dikkate alınmalıdır. Bu sistemler türev piyasa işlemlerinin karmaşıklığına ve büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Ancak, her sistem risk durumunu izlemek için doğru ve zamanında yöntemler sağlamalıdır. Bununla birlikte tüm sistemlerin temel unsurlarının, türev piyasa işlemlerinin takas ve kontrolünü yeterince sağlaması gerekmektedir. Kurum faaliyetlerinin daha sofistike olması, sistemlerin de otomatize olmasını gerekli kılmaktadır. Böylece sistemler yürütülen işlemlerin karmaşıklığını ve hacmini kaldırabilecek kapasitede olmalı ve alınan pozisyonları doğru bir şekilde raporlayabilmelidir (BIS, 1994: 15).

2- 2.6. Yasal (Düzenleme) Risk

Yasal risk; mahkemelerin, düzenleyici otoritelerin veya yetkili herhangi bir kamu kurumunun aldığı bir karardan dolayı türev sözleşmesinin tamamen veya kısmen uygulanamaması sonucunda zarara uğrama riskidir. Yasal risk iki nedenden ortaya çıkar. Dokümantasyon riski olarak ifade edilebilecek risk türü, özellikle borsalar tarafından hazırlanmamış standart olmayan sözleşmelerin iyi hazırlanmaması nedeniyle açık olmayan ifadeler içermesi, sözleşmenin hukuken geçerli olması için gerekli şartların sözleşmede yer almaması gibi sebeplerden doğar. Yasal riskin ortaya çıkmasının bir başka nedeni ise, sözleşmenin mevcut mevzuat hükümlerine aykırı olması veya sözleşme taraflarının hukuki ehliyetinin bulunmamasından kaynaklanır (Peker, 1997: 49-50).

Yasal risk, kurumun danışmanının önerileri doğrultusunda oluşturulacak politikalarla sınırlandırılabilir ve yönetilir bir risk türüdür. Bu risk türünü önlemek ya da azaltmak üzere sözleşmelerinin uygulanabilirliğini sağlamak için yöntemler ve kurallar konmalıdır. Türev faaliyetlere girmeden önce,

karşı tarafın bu işlemleri yapabilmek üzere yasal ve gerekli denetim prosedürlerine tabi tutulduğuna ilişkin makul bir tatmine varmış olunmalıdır. Böylelikle karşı tarafın yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda mahkemelere başvurabilecekler ve kayıplarını geri alma şansına sahip olabileceklerdir. Ancak bunun için her şeyden önce anlaşmalar yasal olmalıdır. Türev piyasa işlemlerine girişen kurumların yasallıkla ilgili olarak dikkat etmeleri gereken bir diğer konu da karşı tarafın marj ve maddi teminatlarının da yasal olarak kullanılabilir olduğundan emin olmaktır (BIS, 1994: 16).

2- 2.7. Temsil (agent) Riski

Temsil riski (agency risk), diğer çoğu risk türü gibi, sadece türev piyasalara ait bir risk türü olmamakla birlikte, türev piyasalarda işlem yapan dealerların kayıplarının temel nedenlerinden biridir ve genellikle üzerinde fazla durulmamaktadır. Firmalar, zaman zaman karşılaştıkları riskleri azaltmakta güçlüklerle yüz yüze gelmektedirler. Temsil Riski nedeniyle risk azaltma çabaları için tasarlanan süreç ve ilkelerin izlenmesinde başarısızlıklar gözlemlenmektedir. Örneğin, dürüst olmayan bir temsilci, yaptığı işlemlerin sonucunda aştığı pozisyon limitleri nedeniyle ya da biriken zararlarını gizlemek için çaba sarf edebilmektedir. Bu türden bir temsil riski, Orange County, Barings gibi bir çok olayda görülmüştür (Kimball, 2000: 8). Söz konusu iflaslarda türev piyasalarda sahipler adına yönetim fonksiyonunu yerine getirenler (agents), üst yönetim ve sahiplerin koyduğu amaçlara uygun hareket etmemişler ve temsil riskinin doğmasına neden olmuşlardır. Temsil riskinin azaltılması için, türev piyasalarda işlem yapmaya yetkili personelin çalıştıkları kurum tarafından kendilerine vaat edilen büyük meblağlardaki primleri elde edebilmek için aşırı riskli pozisyonlara girmelerinin önüne geçmek üzere, mükafatlandırmanın yanı sıra zarara yol açan işlemlerine yönelik olarak cezalandırma sisteminin getirilmesi teklif edilmektedir

(Hentschel ve Clifford, 1995: 20-23).

3- Tezgah Üstü Türev Piyasalar

Bankaların geleneksel aracılık fonksiyonları giderek daha az kârlı hale geldikçe, temel finansal kurumlar rekabet avantajlarını korumak için, hissedarlarının sermayelerini alternatif işlemlerde değerlendirmeye başlamışlardır. Diğer taraftan, banka bilanço kalemleri üzerinde kamu denetiminin yoğunlaşması, bankaların bilanço dışı enstrümanlara yönelimlerini hızlandırıcı bir etki yaratmıştır. Ek olarak, piyasa ve denetimcilerden kaynaklanan kuvvetli bilanço gereksinimi ve sermaye baskısı bilanço dışı enstrümanlara yönelişin ardındaki temel nedenler arasında sayılabilir. Böylelikle, 10 yılı aşkın bir süredir finansal türev enstrümanlar ve özellikle tezgah üstü türevler büyük finansal kurumların ve bankaların temel faaliyetleri arasına girmeye başlamıştır. Tezgah üstü türev enstrümanların olağanüstü boyutlara ulaşması nedeniyle, bu enstrümanların küresel finans sistem için bir tehdit olup olmadığı ya da sistemik riski artırıp artırmadığına ilişkin tartışmalar da artmıştır (Darby, 1994: 1-2). BIS'in en son rakamlarına göre, tezgah üstü türev enstrümanların kullanımıyla, organize borsalarda işlem gören türev enstrümanlar arasındaki makas giderek açılmaktadır. Aralık 1998 tarihi itibarıyla, tezgah üstü piyasalarda işlem gören finansal türev enstrümanların nominal tutarı (national principal) yaklaşık 88 trilyon dolara ulaşmıştır. Organize borsalarda işlem gören türev enstrümanlar içinse rakam, 14 trilyon dolar civarındadır (IMF, 2000: 27). Organize borsalar aracılığıyla yürütülen türev işlemlerin türev piyasadaki rolü artmadıkça ve/veya tezgah üstü türev piyasaların gözetim, denetim ve kontrolleri daha etkin hale getirilmedikçe mevcut durumun küresel finansal sistemi tehdit etmeyi sürdüreceğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Asya krizinde türevlerin rolü, daha çok tezgah üstü piyasalar aracılığıyla kendini

göstermiştir. Tezgah üstü türev piyasaların en büyük dezavantajı bir takas merkezinin olmayışıdır. Oysa, takas merkezi sayesinde risk kontrol ve yönetiminde büyük başarılar sağlanmıştır (Kroszner, 1999: 12). Son kullanıcılar (şirketler, kamu, kurumsal yatırımcılar ve finansal kurumlar) bağlamında, tezgah üstü türev enstrümanlar, risk yönetimini, işlem maliyetlerinin azaltılmasını, daha düşük fonlama maliyetini ve portföy kazancının artırılmasını sağlayan, standart olmayan kişiselleştirilmiş araçlardır. Bu enstrümanlar borsada işlem gören türev enstrümanlardan genellikle daha uzun vadeye sahiptirler (Darby, 1994: 8).

Tezgah üstü türev enstrümanlarına ilişkin temel kaygı, bu enstrümanların finansal sistemin bütününe olmasa bile bir kısmında çöküşe nasıl neden olduğuyla ilişkilidir. Spesifik olarak bu tür bir sistemik riskle ilgili endişeler; (i) Firmaların finansal durumlarıyla ilgili saydamlık endişesi nedeniyle karmaşık enstrümanlar için riskin büyük ölçüde yanlış hesaplanma ihtimalinden, (ii) Türev faaliyetlerin birkaç dealerde toplanmış olmasından, (iii) Çok kompleks pozisyonlar için piyasa likiditesinin yetersiz olma olasılığından, (iv) Artan işlem hacminin mutabakat risk seviyesini artırma olasılığından kaynaklanmaktadır (Darby, 1994: 8). Şunu söylemek gerekir ki, tezgahüstü türev piyasalarında karşılaşılan riskler basitçe ortadan kaldırılamamaktadır. Bununla birlikte, bu risklerin çoğu piyasada azaltılabilecek niteliktedir. Ayrıca, büyüyen piyasa yeni risk yönetim tekniklerinin gelişmesine ve dealer olarak hizmet gören finansal kurumların riskliliklerini azaltacak becerilerinin artmasına yol açmaktadır (Darby, 1994: 22).

Tezgah üstü türev piyasaların büyümesiyle birlikte oluşan kaygılara koşturarak akademisyenlerin yanı sıra bir çok uluslararası kurum ve kuruluş bu piyasaların gözetim ve denetimiyle ilgili çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Bunlar arasında en önemlileri, Commodity Futures Trading Commission

(CFTC), International Organization of Securities Commission (IOSCO)'dur. 1960'larda Euro-dolar piyasalarıyla birlikte uluslararası sermaye hareketleriyle ilgili bilgi toplamaya başlayan Bank for International Settlements ise, son zamanlarda çalışmalarına türev piyasaları da eklemiş ve zaman zaman IOSCO ile müştereken hazırladıkları çok önemli yayınlara imza atmıştır. Diğer taraftan, The Institute of International Finance (IIF) ise, türev faaliyetlerle ilgili olarak çok sayıda çalışma grubu oluşturmuştur. Bu gruplardan en önemlisi, 1993 yılında kurulan Working Group on Derivative Activities'tir.

1998 yılına gelindiğinde uluslararası finansal arenada yaşanan olumsuzluklar sonucunda IFF, farklı alanlarda çalışma yapan beş ayrı grubu yöneten Steering Committee on Emerging Markets Finance adlı komisyonu oluşturmuştur. Bu komisyonun yönettiği gruplar şunlardır: The Working Group on Financial Crises, The Task Force on Risk Assessment, The Working Group on Transparency, The Working Group on Loan Quality ve Working Group on the Liberalization of Capital Movement'tir. ABD'de, Securities and Exchange Commission, Commodity Futures Trading Commission ve Federal Reserve Bank of New York gibi kuruluşları da kapsayan denetim kurumları President's Working Group on Financial Markets ve ABD Hazinesinin koordinasyonunda birçok çalışma gerçekleştirmişlerdir. Sistemik risk, sermaye gereksinimleri ve türevler konusunda Basle Committee on Banking Supervision Accounting, G - 7 Finance Ministers, G - 10 Central Bank Governors, IMF ve Dünya Bankası gibi bir çok kurum ve kuruluş çalışmalarını sürdürmektedir (Molano, 1999: 4-6).

Özellikle belirtmek gerekir ki, bütün bu kurum ve kuruluşlar çalışmalarını kamuoyuyla paylaşmakta son derece geniş bir tutum sergilemektedirler. Yukarıda adları sayılan kurum ve kuruluşların çalışmalarının neredeyse tümüne internet ortamında kısıt ol-

maksızın erişebilmek mümkündür. Dikkat çeken bir diğer konu, türevlerden kaynaklanan ya da kaynaklanmasın son yıllarda ortaya çıkan iflas, zarar ve krizlerin daha çok gelişmekte olan ülkelerde görülmesine rağmen gelişmiş ülkelerin konuya verdikleri önemdir. Buna karşın, krizlerle sık sık karşılaşan ülkemizde, koordine edilememiş bu tür çalışma gruplarının eksikliği göze çarpmaktadır.

4- Asya Krizi ve Türev Piyasalar

Finansal piyasaların entegrasyonu uluslararası sermaye akışında büyük patlamalara yol açmıştır. Gelişmekte olan piyasalara yönelik sermaye akımlarındaki artış ekonomik büyümeye ve yaşam standardının yükselmeye önemli katkılarda bulunmuştur. Finansal rekabet ve yenilik, türevler gibi yeni enstrümanların geliştirilmesini sağlamıştır. Bununla birlikte, türev enstrümanlardaki olağanüstü büyüme ve sermaye akımlarının derinleşmesi, finansal sistemin istikrarı konusunda ciddi endişelerin doğmasını da beraberinde getirmiştir. Asya ülkelerindeki finansal krizin çabucak Rusya ve Latin Amerika ülkelerine yayılmış olması küresel finansal kriz korkusunun artmasına neden olmuştur. Asya krizi sonrasında dikkatler, küresel spekülör güçler ve sorunlu bankaların türev faaliyetleri, kısa vadeli sermaye hareketleri bağlamında türev enstrümanların kullanımı, tezgah üstü türev piyasalarda giderek artan türev kullanımı üzerinde yoğunlaşmıştır (Molano, 1999: 1).

4- 1. Genel Olarak Asya Krizi

Finansal piyasalarda son yıllarda yaşanan krizler, genellikle gelişmekte olan piyasalarda meydana gelmiştir. Bunun temel sebebi, gelişmekte olan ülkelerde piyasaların zaman-sız, denetimsiz bir şekilde küreselleşmesi ve serbestleşmesiyle birlikte bu tür piyasalara fon akışının giderek çoğalması, piyasaların ve kamu otoritesinin yabancı kaynakların doğurabileceği sorunlara karşı gerekli önlemleri almamış olmaları, finansal serbesti-

nin getirebileceği risklere karşı piyasa mekanizmalarının, piyasa yapılarının, ekonomik denge ve politikaların yetersiz olmasıdır. Gerek Asya krizi, gerekse aynı ve daha sonraki dönemlerde yaşanan krizlere bakıldığında finans kuruluşlarının gözetim ve denetimiyle ilgili mevzuatın yetersiz oluşu, finansal kurumlarda görülen yönetim zayıflığı, fiyat ve risk değerlendirmesi yapacak vasıflı eleman eksikliği, sektörün genel olarak rekabete açık olmayışı, banka yöneticilerinin atamalarında hükümetlerin etkisi, kredi dağıtımında adam kayırma ve usulsüzlükler, sermaye piyasası kuruluşlarının yetersizliği, finans kuruluşlarının saydamlık ve açıklık içinde çalışmamış olmaları göze çarpmaktadır (DTO, 1998: 7). Türev faaliyetler, bu sorunlu finansal yapı içinde kullanılmıştır. Böylelikle sorun, spesifik olarak belli bir piyasa ya da enstrümanlar demetine ait olmaktan çok, bütün bir finansal sistemi ilgilendirir niteliktedir.

4- 2. Türevlerin Kullanımı

Asya krizinde türevlerin kullanımıyla ilgili iddialardan ilki, türev piyasa enstrümanlarını yoğun bir şekilde kullanan küresel spekülâtör güçlerle ilgilidir. Dieter, Asya ülkelerinde görülen açık finansal yapılanmaya ve sistemin uluslararası rekabeti göz önünde tutacak biçimde yaşama geçirilememesine ve deregülasyon sürecinde sermaye kontrolünün yapılmamasına dikkat çekmekte; sermaye hareketlerinin küreselleşmesiyle ortaya çıkan yeni uluslararası spekülâtör güçlerin göz ardı edildiğini belirtmektedir (Dieter, 1998: 2). Bu durum özellikle dikkat çekicidir; çünkü, uluslararası alanda serbestleşen sermaye akımlarının gittiği ülkelerde sermaye piyasasının zayıf olduğu durumlarda büyük mali istikrarsızlık nedeni olabildiği ve spekülâtif hareketlere hız verebildiği sıkça ileri sürülen bir savdır (Kazgan, 1995: 89-90).

Gelişmiş ülkelerde kısa vadeli yatırım amacıyla, sıklıkla türev enstrümanları da kullanılarak dinamik bir şekilde işletilen ve gelişmekte olan ülkelerde büyük kâr fırsatları

kovalayan spekülâtif amaçlı fonlar, kimi durumlarda Hedge Fonlar (HF) olarak örgütlenmekte, kısa vadeli spekülâtif hareketlerle menkul kıymet piyasaları ve döviz piyasaları gibi likiditesi yüksek piyasalara yönelmekte ve ilgili piyasalarda derinlik olmaması halinde krize sebep olabilmektedirler. Asya krizinde HF'ları suçlayıcı görüşe göre, bu fonlarının aldığı uzun pozisyonlardaki artış aşırı kaldıraçlanmaya başlamış, bu kaldıraç HF'lara borç veren bankaların teminat istemlerinde (margin calls) ani portföy değişikliklerine yol açmıştır (Reisen, 1999: 9).

Ancak, belirtmek gerekir ki, HF'ların piyasaların istikrarsızlığına olan katkısıyla ilgili olarak şüpheler bulunmasına karşın bu konuda tam bir netlik bulunmamaktadır. Nitekim daha önce, HF'ların olumsuzluklarını ileri süren görüşler üzerine, 1994 Nisan ayında ABD Temsilciler Meclisi, HF'ların bankacılık sistemine yüklediği risk konusunda bir soruşturma başlatmıştır. Temsilciler Meclisi'nin araştırma ve soruşturması sonucunda HF'ların felaket yaratıcı ve istikrarı tehdit edici bir unsur olmadığına karar verilmiştir (Aytekin, 1995: 73-74).

Bir görüşe göre, türevlerin gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere sermaye akışında oynadıkları olumlu rol, aynı zamanda yaşanan finansal krizin bir nedeni olarak türevlerin rolüne de işaret etmektedir. Kısaca değinmek gerekirse; yabancı paraya dayalı krediler, yabancı yatırımcıları kredi riskiyle karşı karşıya bırakırken, borçlanan yerli kuruluşları ise kur riskine açık hale getirmektedir. Sabit faizli bir kredi ödünç verenleri de ödünç alan yerli kuruluşları da faiz riskine maruz bırakmaktadır. Kredi uzun vadeli olduğunda borç verenler daha büyük bir kredi riskiyle karşılaşmakta, uzun vadeli olduğundaysa borçlananlar likidite riskiyle karşılaşabilmektedirler. Hisse senetleri yabancı yatırımcıları kredi riskiyle birlikte kurlardaki değişikliklerden, hisse senedi piyasa fiyatından ve kâr payı ödemelerinin belirsizliğinden kaynaklanan piyasa riskine açık hale ge-

tirebilmektedir. Benzer durumlar sabit getirili menkul kıymetler için de geçerlidir. Bütün bu riskler, geleneksel sermaye piyasası işlemlerinde zaten bulunmaktadır. Türevlerin oluşturduğu finansal yeniliklerse, bu tür sermaye piyasası enstrümanlarını ellerinde bulunduranlar (holder) ve ihraççıların (issuer) istedikleri risk profillerini daha iyi karşılamak için yukarıda örneklenen riskleri yeni bir biçime sokmaktadır. Böylelikle, türevler bir taraftan riskten korunma mekanizmasıyla risklerin transferini sağlarken, büyüyen devasa boyutlara ulaşan kullanımları bir bütün olarak ekonomik istikrar için kaygılara da yol açmaktadır (Randall, 2001: 4).

Kregel, küresel sermaye akışları ve türevler konusunu incelediği çalışmasında, Asya krizinin nedenleri konusunda yapılacak incelemeler arttıkça kısa vadeli fonların Asya ekonomilerine akışının kolaylaştırılmasında türevlerin rolünün daha netlik kazanacağını belirtmektedir. Kregel'e göre, krizin temel nedenlerinden biri de, şirket ve bankaların yabancı borçlarının büyük bir kısmının o dönemde Asya ülkelerinde geçerli sabit kur rejimi nedeniyle riskten korunmamış olmasıdır. Kurların sabit kalacağına ilişkin beklentilerin gerçekleşmediğindenyse bankaların ve şirketlerin kullandıkları döviz dayalı yabancı kredilerin geri ödenmesinin tirmanması muazzam bir dengesizlik yaratmış ve döviz piyasalarında çöküşe neden olmuştur. Böylelikle, genel olarak döviz pozisyonlarının korunmamış olması, finansal türev sözleşmelerin Asya krizinde çok küçük bir rol oynadığı şeklinde yorumlanmaktadır. Bu durum, IMF tarafından yapılan çalışmalarda yer alan ve Asya krizinde HF'ların katalizör etkisinin bulunmadığı yolunda iddialar içeren çalışmalarla da desteklenmektedir. Bununla birlikte, daha yakın zamanlarda yazılan raporlar (1997'nin 4. çeyreği ve 1998'in 1. çeyreği için), ABD para ve Merkez Bankalarının bu bölge için açtıkları kredilerden doğan kayıplarının kredi swap sözleşmelerle ilişkili olduğunu göstermektedir (Kregel, 1998: 2-3).

Ancak, bu gerçek, Asya ülkelerinde sermaye akışı çerçevesinde ortaya çıkan sorunların yalnızca türev enstrümanlardan kaynaklandığı gibi bir anlam taşımamaktadır (Kregel, 1998: 17).

Bustello, Garcia ve Olivie, gelişmekte olan ekonomilerdeki finansal krizlerin yerel ve küresel faktörlerini inceledikleri çalışmalarında, gerek türev piyasaların gerekse kurumsal yatırımcıların Asya krizinde ihmal edilebilir küçüklükte rol oynadıklarını belirtmektedirler (Butello vd., 1999: 73). Brown, Goetzmann ve Park da çalışmalarında benzer sonuçlara ulaşmışlardır (Brown vd., 1998: 13).

Burada üzerinde durulması gereken nokta, özellikle sorunlu bankalarda türevlerin kullanımının riskin artmasına hizmet edebildiğidir. Bunun önüne geçilmesi için banka gözetmenleri kapsamlı veri raporlama gereksinimlerini karşılayarak belli limitler koymak zorundadırlar. Sorunlu bankalarda türev işlemler daha yakın gözetim altında tutulmalıdır. Türev piyasalarda işlem yapan görece çok sayıda bankanın sermaye rasyolarının düşük olması ve denetçiler tarafından riskli kategoride değerlendirilmeleri, sorunlu bankalarda türevlerin kötüye kullanılma olasılığının kontrol altında tutulmasını gerektirmektedir (Peek ve Rosengren, 1996: 1). Dikkat çekilen konu, türev enstrümanların bizzat mahiyetlerinden kaynaklanan zararlarından çok, sorunlu bankacılık sistemi içinde ve spekülatif amaçlı kullanımları nedeniyle oluşabilecek olumsuzluklardır. Nitekim, şimdiye kadar yapılan çalışmalarda Asya krizinin temel sebepleri arasında, ülkelerindeki denetim kuruluşlarının faaliyetine izin verdiği Asya bankalarının sağlam olmayan kredi işlemleri sayılmaktadır (Kregel, 1998: 1).

Asya krizinde türevlerin kullanımıyla ilgili diğer görüşler, tezgah üstü türev piyasalar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Asya ülkelerindeki piyasa katılımcılarının türev borsalarındaki likidite ve/veya esneklik yetersizliği

nedeniyle tezgah üstü piyasalarda yoğun bir şekilde işlem yaptıkları ileri sürülmektedir. Bu piyasalarda kurumlar, bireysel müşteri ihtiyaçlarına yönelik, caps, collars ve floors gibi egzotik melez ve yapay enstrümanlar tasarlamaktadırlar. Asya ülkelerindeki banka ve kuruluşların sermaye hareketlerinde zaman zaman son derece sofistike enstrümanlar haline gelen tezgah üstü türev piyasa enstrümanlarını kullanmaları bu kurum ve kuruluşları riskli hale getirmiştir. Tezgah üstü türev piyasaların riskli hale gelmesinin diğer nedenlerine bakıldığında ilk olarak, çoğu tezgah üstü türev enstrümanların bilanço dışı özellikte olmaları nedeniyle türev faaliyetlerin yol açabileceği risklerin gözden saklanması-kaçması göze çarpmaktadır. Sonuçta, finansal kurumlar beklenmedik kayıpları elimine edebilecekleri risk düzeyini aşabilmektedirler. Bir diğer sebep, tezgah üstü türev enstrümanların karmaşıklığının ve piyasaların hızının şirket yönetim (corporate governance) ve iç kontrol hatalarına yol açabilmesidir. Tezgah üstü işlemler son derece sofistike hale gelebilmekte, kompleks yasal yapıları kontrol altına alabilmekte, olası kayıpları ve riskleri maskeleyebilmektedirler. Üçüncü sebep, tezgah üstü piyasalar bir çok durumda denetim kuruluşlarının faaliyet alanının dışında kalabilmektedir. Dördüncü ve son olarak, risk ölçüm ve gözetim sistemleri türev piyasalardaki finansal enstrümanların ilerlemesinin gerisinde kalabilmektedir (Randall, 2001: 2-3).

Asya krizinde tezgah üstü türev enstrümanları bir çok sermaye piyasası aracının oluşturduğu bir paket şeklinde düşünmek gerekir. Ancak, bu pakette bankaların müşterilerine verdiği doğrudan krediler son derece küçük bir yekun teşkil ederler. Bundan dolayıdır ki, hazırlanan bu paketler bankalar için çok küçük bir net faiz geliri sağlarlar. Bu tür tezgah üstü türev paketlerinin avantajı, bankalar için çok az ya da hemen hiç sermaye gerektirmemesi, banka fonlarını doğrudan riske maruz bırakmaması nedeniyle bilanço

dışı kalemler arasında yer almasıdır. Ek olarak, bu tür paketler önemli bir ücret ve komisyon geliri kaynağıdır. Böylelikle bankalar, kendi sermayeleri yerine türev enstrümanlarda aracı kurum olarak hizmet yapmayı yeğlemektedirler. Bu şekilde davranmakla sadece ödünç verenlerle alanları eşleştirmekte, aynı zamanda ödünç alan ve verenler açısından yatırım araçları oluşturan piyasa yenilikçileri olarak da cazibe merkezi haline gelmektedirler. Bankalar kendileri için birçok açıdan cazip gelen tezgah üstü türev enstrümanlar hazırlarken türevlerle ilişkili bazı riskleri kabul etmek durumunda kalmaktadırlar. Bankaların üstlendikleri bu türev riskler, kullandıkları yatırım stratejisine bağlı olarak korunulabilir ya da korunulamaz nitelikte olabilmektedir (Kregel, 1998: 3-4).

Türev piyasaların Asya Krizine etkileri konusunda en sert eleştiri Randall tarafından getirilmiştir. Bir çok çalışma türevlerin kullanımlarının bölgedeki gelişmekte olan ülkelere yönelen sermaye akışına paralel olarak 1990'lardan itibaren artmaya başladığını vurgulamaktadır. Diğer araştırmacıların aksine, Randall bu bulgudan ve türev enstrümanların özelliklerinden hareketle, türevlerin krizin "temel sebepleri" arasında yer aldığını ileri sürmektedir. Buna göre, makroekonomik açıdan bakıldığında Asya ülkelerinde türevlerin kötüye kullanımları, öncelikle ekonomiyi finansal krizlere karşı dirençsiz hale getirmiş, ardından krizin başlamasıyla derinleşmesine ve hızlanmasına yol açmıştır (Randall, 2001: 1).

5- SONUÇ

Türev piyasalar açısından Asya krizinin değerlendirilmesi göstermiştir ki, tezgah üstü türev piyasalar kısa vadeli sermaye hareketlerini kolaylaştırıcı bir etki yaratmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akışları bir çok avantajları beraberinde getiriyor olsa da, türev piyasalardaki gözetim ve denetim eksikliği büyük kayıpların oluşmasının ve sistemik kriz tehlikesinin en temel nedenlerinden biridir. Kayıplar/k-

rizler daha çok tezgah üstü türev piyasaların kullanımıyla oluşmakta, sorunlu bankaların özellikle spekülasyon amaçlı tezgah üstü türev faaliyetlere yer vermesiyle derinleşmekte, hız kazanmakta ve yayılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere yönelik kısa vadeli fonlar açısından bakıldığında, türev piyasalara henüz yer vermiş olan ülkemiz açısından Asya ülkelerinde türevlerin kullanımı bağlamında yaşananlar üzerinde durulması gereken derslerle doludur.

Birçok uluslararası kurum ve kuruluş tarafından türev faaliyetlerin gözetim ve denetimi için sürdürülen çabaların devamına ihtiyaç bulunmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerdeki türev piyasaların halihazırda ve ileride sorunlara yol açmaması için farklı kurum ve kuruluşların koordinasyonunda finansal krizleri ve türevlerin bu krizlerdeki rolünü inceleyen çalışma gruplarına ihtiyaç bulunmaktadır.

Özellikle üzerinde durulması gereken konu, tezgah üstü türev piyasalar yerine organize borsalarda işlem gören türevlerin desteklenmesinin daha yararlı olacağıdır. 1997 ve 1998 Brezilya deneyimi organize türev borsaların yararlılıklarını açıkça ortaya koymuştur. Ancak, liberal ekonomi ve piyasa anlayışının doğal bir sonucu olarak varlığını sürdüreceği olan tezgah üstü türev piyasaların gözetim ve denetiminin geliştirilmesi için gereken çabaların sürdürülmesine ihtiyaç vardır. Bu alanda özellikle saydamlığın artırılması, muhasebe kurallarının tezgah üstü türev piyasaları tarafından manipüle edilmesinin önüne geçilmesi, prosedürlerin standardizasyonu, sorunlu bankaların türev piyasalarda işlem yapmasının engellenmesi ve türev enstrümanları kullanıp kullanmadıklarının tespiti, mali tabloların doğru bilgiyi yansıtmasının sağlanması, kurumlarda risk yönetim ve ölçüm tekniklerinin yaygınlaşmasının temin edilmesi, daha kuvvetli bir piyasa disiplini sağlanması için kamuoyunun aydınlatılmasına önem verilmesi, dış denetimin yanı sıra iç kontrol sisteminde etkinliğin

sağlanması konularında alınacak mesafeler, özellikle tezgah üstü türev enstrümanlardan kaynaklanabilecek finansal istikrarsızlığa yönelik tehditleri ve sistemik riskleri sınırlayabilecek niteliktedir.

KAYNAKLAR

- AYTEKİN, Haluk, "Finansal Piyasaların Yaramaz Çocukları: Hedge Fonlar", Uzman Gözüyle Bankacılık, 1995, 3/11: 73-76.
- BIS, A Discussion Paper on Public Disclosure of Market and Credit Risks by Financial Intermediaries (Fisher Report), 1998, Basle.
- BIS/IOSCO, Framework for Supervisory Information About Derivatives and Trading Activities, 1998, Basle.
- BROWN, Stephen J., GOETZMANN, William N., PARK, James M. Hedge Funds in Asian Currency Crisis of 1997, National Bureau of Economic Research, No.6427, 1998.
- BUSTELLO, Pablo, GACIA, Clara, OLIVIE, Iliona, Global and Domestic Factors of Financial Crises in Emerging Economies: Lessons From the East Asian Episodes (1997-1999), Instituto Complutense De Estudios Internacionales Universidad Complutense De Madrid, Department of Applied Economics 1, ICIE Working Paper, No.16, 1999.
- Chev, Lillian, Not Just One Man, 2001, (<http://193.135.166.110/137580.htm>).
- CLIFFORD, Mark, "Shell-Shocked in Japan", Far Eastern Economic Review, March 1993, 156/1: 58-59.
- COLLINS, Bruce M, FABOZZI, Frank J., "Derivatives and Risk Management: A Tool to Bridge Investment Portfolio, Portfolio Risk, and Strategy Implementation", The Journal of Portfolio Management, 1999, 25/5: 16-27.
- CULP, Christopher L., MACKAY, Robert J., Regulating Derivatives: The Current System And Proposed Changes, 2001 (<http://www.cato.org/pubs/regulation/reg17n4b.html>).
- DARBY, Michael R., Over The Counter Derivatives And Systemic Risk, National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, No: 4801, 1994.
- DIETER, Herbert, Crises in Asia or Crisis of Globalization ?, CSGR Working Paper, No: 15/98, 1998.

- DÖNMEZ, Çetin A., YILMAZ, Mustafa K., "Türev Piyasalar Finans Sektöründeki Dengenin Korunması Açısından Bir Tehdit Oluşturabilir mi?" İMKB Dergisi, 1999, 3/11: 49-81.

- DTO Nezdinde Türkiye Daimi Temsilciliği, Doğu Asya Krizi, 1998, (www.dtm.gov.tr/ ead/ DTDERGI/Mart98/1douasya.htm).

- ERGINCAN, Yakup, Endekse Dayalı Vadeli İşlem Sözleşmeleri: Portföy Yönetiminde Kullanımı ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No: 33, Ankara, 1996.

- GIBSON, Rojna, ZIMMERMANN, Heinz, The Benefits and Risks of Derivative Instruments: An Economic Perspective, 1994, (http://www.finance.wat.ch/genevapapers/ paper1.htm).

- GOODHART, Charles, Financial Globalisation, Derivatives, Volatility and the Challenge for the Policies of Central Banks, Financial Markets Groups London School of Economics, Special Papers No. Sp0074, 1995.

- HENTSCHEL, Ludger, CLIFFORD, Smith, Jr., Risks in Derivatives Markets, The Wharton Financial Institutions Center Working Paper, No: 96-24, 1995.

- HOROWITZ, Donald H., MACKAY Robert J., Derivatives: State of the Debate, 1995, (http://www.cme.com/market/institutional/strategy_papers/stateofd.htm).

- IFC, Investment Funds in Emerging Markets, Washington D.C., 1996.

- IMF, Annex V: Globalization of Finance and Financial Risks, International Capital Markets, 1998.

- IMF, World Economic and Financial Surveys, 2000.

- JONES, David, JOHN, Mingo, "Industry Practices in Credit Risk Modeling and Internal Capital Allocations: Implications for a Models-Based Regulatory Capital Standart", Economic Policy Review, 1998, 4/3: 53-60.

- KAVAL, Hasan, Bankalarda Risk Yönetimi, Yaklaşım Yayınları, Ankara, 2000.

- KAZGAN, Gülten, Yeni Ekonomik Düzende Türkiye'nin Yeri, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1995.

- KIMBALL, Ralph C., "Failures in Risk Management", New England Economic Review, Jan/ Feb, 2000, 3-12.

- KOJIMA, Christopher J., "Product-Based Solutions to Financial Innovation: The Promise and Danger of Applying the Federal Securities Laws to OTC Derivates", American Business Law Journal, 33/2, 1995, 259-340.

- KREGEL, Jan A., Derivatives and Global Capital Flows: Applications To Asia, University Bologna Working Paper, No: 246, 1998.

- KROSZNER, Randall S., Can the Financial Markets Privately Regulate Risk?, 1999, (http://gsb www.uchicago.edu/fac/randall.kroszner/research/).

- KUPRIANOV, Anatoli, "Derivatives Debacles: Case Studies of Large Losses in Derivatives Markets", Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly, 81/4, 1995, 1-39.

- KÜÇÜKÖZMEN, Coşkun C., "Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği: Valuat-Risk Uygulamaları", İşletme ve Finans Dergisi, Sayı: 156, 1999, 71-87.

- LUSTGARTEN, Isaac B., Risk Management Guidelines for Derivatives, 1995, (http://www.srz.com/pubtemplate.asp?id=162).

- MOLANO, Walter T., Policy Challenges For Derivative Markets, Greenwich: BCP Securities, Inc., 1999.

- PEEK, Joe, ROSENGREN Eric S., Derivatives Activity at Troubled Banks, Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, No.96-3, 1996.

- PEKER, İhsan, Türev Araçlar, Riskleri, Düzenlemeleri ve Kontrol Sistemleri (Örnek Olay: Barings Grubunun Çöküşü), SPK Yeterlilik Etüdü, Ankara, 1997.

- RANDALL, Dodd, The Role Of Derivatives in the East Asian Financial Crisis, Economic Strategy Institute, Derivatives Study Center, 2001.

- REISEN, Helmut, After the Great Asian Slump: Towards a Coherent Approach to Global Capital Flows, OECD Development Center, Policy Brief, No.16, 1999.

- RUBIN, Robert E., GREENSPAN, Alan, LEVITT, Arthur, Hedge Funds, Leverage, and Lessons of Long Term Capital Management, New York: Report of The President's Working Group on Financial Markets, 1999.

- WATSON, Ronald D., "Managing the Settlement Risk of Derivatives", Financial Practice & Education, 5/2, 1995, 30-36.

Rakamların Dili

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi

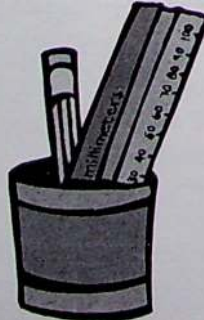
EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (HAZİRAN 2004)

Ülkeler	GSYİH*	Tüketici Fiyatları*	Ücretler Kazançlar*	İşsizlik Oranı (%) (En Son)	Dış Ticaret Dengesi** (Milyar \$) (Son 12 Ay)	Cari İşlem Dengesi** (Milyar \$) (Son 3 Ay)
A.B.D.	4.4	2.3	2.2	5.6	- 560.4	- 540.9
Almanya	1.8	2.1	1.4	10.5	166.7	63.3
Avustralya	0.9	2.0	5.1	5.6	- 16.8	- 33.0
Avusturya	0.4	1.6	2.2	4.4	1.0	- 1.3
Belçika	2.4	2.6	1.9	12.3	22.1	8.0
Danimarka	2.3	0.8	3.7	6.5	9.8	6.4
Fransa	3.1	2.1	2.7	9.8	4.9	10.0
Hollanda	1.7	1.5	1.7	6.4	32.4	18.7
İngiltere	2.5	1.2	5.2	4.7	- 83.3	- 30.8
İspanya	2.4	2.7	3.3	11.1	- 54.8	- 25.3
İsveç	2.2	0.3	1.5	5.4	21.5	21.2
İsviçre	1.8	0.9	1.4	3.9	7.9	32.9
İtalya	1.7	2.3	2.8	8.5	2.0	- 18.6
Japonya	5.6	- 0.4	0.7	4.7	118.0	153.2
Kanada	2.4	1.6	3.0	7.3	45.2	18.5
Euro - 11	2.3	2.5	2.5	9.0	98.2	47.6

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil Kaynak: The Economist, 5 Haziran 2004.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

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



MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

Cari Dönem	Gözlem Sayısı	En Küçük	En Büyük	Standart Sapma	Aritmetik Ortalama	Medyan	Mod	Uygun Ortalama
Tüketici Enflasyonu Beklentisi (%) (Mayıs - 04) (2.Dönem)	84	0,2	3,0	0,5	1,1	1,0	0,7	1,1
İki Ay Sonrasının TÜFE Beklentisi (Mayıs - 04) (2.Dönem)	83	- 1,0	2,1	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6
Yıl Sonu TÜFE Beklentisi (Mayıs - 04) (2.Dönem)	84	7,9	15,0	1,4	12,1	12,0	12,0	12,1
Gelecek 12 Aylık Dönemin TÜFE Beklentisi (Mayıs - 04) (2.Dönem)	79	6,8	18,6	1,9	11,2	11,0	10,0	11,1
Üç Aylık Hazine İhalesi Yıllık Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (%) (Mayıs - 04) (2.Dönem)	81	22,0	35,0	2,2	25,4	25,0	25,0	25,2
Yıl Sonu Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (Mayıs - 04) (2.Dönem)	79	12,0	30,0	2,9	20,3	20,0	20,0	20,1
Para Piyasası Gecelik Yıllık Basit Faiz Oranı Beklentisi (%) (Mayıs - 04) (2.Dönem)	82	20,0	29,0	1,3	22,2	22,0	22,0	22,0
Yıl Sonu Basit Faiz Oranı Beklentisi (Mayıs - 04) (2.Dönem)	80	12,0	27,0	2,0	18,8	19,0	18,0	18,8
Bankalararası Döviz Piyasası Dolar Kuru Beklentisi (Bin TL) (Mayıs - 04) (2.Dönem)	85	1450,0	1750,0	38,5	1539,2	1550,0	1550,0	1539,1
Yıl Sonu Dolar Kuru Beklentisi (Mayıs - 04) (2.Dönem)	83	1285,0	2100,0	97,2	1616,8	1620,0	1650,0	1615,0
Cari İşlemler Dengesi Beklentisi (Milyon Dolar) (*) (Mayıs - 04) (2.Dönem)	71	-15000,0	-5000,0	1561,5	-8893,5	-9000,0	-9000,0	
GSMH Büyüme Beklentisi (%) (Mayıs - 04) (2.Dönem)	78	3,0	7,0	0,6	4,9	5,0	5,0	4,9

(*) Verilerin dağılımının çok düzensiz olması nedeniyle uygun ortalama hesaplanamamıştır.

TEMEL GÖSTERGELER

Konsolide Bütçe (Mart Sonu)		Enflasyon	
GELİRLER	23,854 Katrilyon TL	TEFE YILLIK MAYIS SONU	% 9,56
HARCAMALAR	30,839 Katrilyon TL	TÜFE YILLIK MAYIS SONU	% 8,88
BÜTÇE AÇIĞI	6,985 Katrilyon TL	TEFE AYLIK MAYIS SONU	% - 0,03
FAİZ DIŞI FAZLA	7,881 Katrilyon TL	TÜFE AYLIK MAYIS SONU	% 0,38
İç Borç Stoku		GSMH Değişimi	
ŞUBAT SONU	200,5 Katrilyon TL	SABİT FİYATLARLA OCAK - ARALIK (2003)	% 5,9
Dış Borç Stoku (Kamu)		GSMH	
ŞUBAT SONU	64,2 Milyar Dolar	CARİ FİYATLARLA OCAK - ARALIK (2003)	356,7 Katrilyon TL
İhracat Gelirleri		Sanayi Üretim İndeksi	
OCAK	4,372 Milyar Dolar	ŞUBAT	% 15,6
İthalat Giderleri		Kapasite Kullanım Oranı	
OCAK	5,858 Milyar Dolar	ŞUBAT	% 73,4
Cari İşlemler Dengesi		İssizlik	
OCAK - ARALIK (2003)	- 6,808 Milyar Dolar	2003 YILLIK	% 10,5

SİZ DE ABONE OLUN!

*"Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi"*ne abone olanlar,
*"Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi"*ni önce okuyanlardır.

Adı Soyadı :

Firma Adı :

Adres :

Posta Kodu : Tel: Fax:

e-mail :

- Abone olmak istiyorum.
 Yeniden abone olmak istiyorum.
 Lütfen temsilcinizi gönderin (İstanbul'da oturanlar için).

"FİNANS – POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR" Aylık Dergi, 12 sayı için

2004 Yılı Abone Koşulları;

YURT İÇİ

- 6 Aylık: 40.000.000.-TL.
 1 Yıllık: 60.000.000.-TL.

YURT DIŞI

- 6 Aylık: 30 \$
 1 Yıllık: 60 \$

Not: Öğrencilere % 30 indirim yapılmaktadır.

Abone bedeli (.....) TL, aşağıdaki işaretli banka hesabınıza havale edilmiş
tir.

Akbank T.A.Ş.
Nuruosmaniye Şubesi
Hesap No: 35875-4

Garanti Bankası
Nuruosmaniye Şubesi
Hesap No: 6299897

T.İş Bankası
Cağaloğlu Şubesi
Hesap No: 530979

Yapı Kredi Bankası
Çemberlitaş Şubesi
Hesap No: 1035572-7

Abone Başlangıç Tarihi: Abone Bitiş Tarihi:

"EKONOMİK MALİ YAYINLAR SAN. VE TİC. A.Ş." adına, abone bedeline ilişkin, bankaya yatırdığınız mak-
buzun (ve öğrenci iseniz, öğrenci kimliğinizin) fotokopisini, yukarıdaki abone formu ile birlikte lütfen, "**Finans - Po-
litik & Ekonomik Yorumlar Dergisi**; Binbirdirek Mah. Suterazisi Sokak. No.6, Kat.2; 34400 Sultanahmet
İstanbul" adresine posta ile gönderebilir, faks geçebilir veya elektronik posta adresimize gönderebilirsiniz.

Faks: (0-212) 518 66 43. Tel: (0-212) 518 17 32 – 516 11 45.

e-mail: abone@ekonomikyorumlar.com <http://www.ekonomikyorumlar.com>

Banyo
Mobilyaları

Araçlar ve
El Düs-
Türleri

Akrilik
Sistemler

Rezervuar
Sistemleri

Klozet
Kapakları

Seramik Kesme
ve Uygulama
Makineleri

Seramik
Sağlık
Gereçleri

MA[®]KA
SEÇİMİNİZ
KOLAYLAŞTI.

EGE
MA[®]RK

İnternet bankacılığının Porsche'si garanti.com.tr'den:

iki tık'a bir Porsche



Arkadaşını garanti.com.tr'ye getirene, Porsche kazanma şansı.
Daha çok kişi getirene, daha çok kazanma şansı. Üstelik yeni katılana da Porsche kazanma şansı!
Hemen garanti.com.tr'ye tıklayın, müşteri önerinizi yapın, Porsche'yi yakalayın.
Sizin önerdiğiniz müşterilerin önerdiği kişiler de size çekiliş hakkı kazandıracak!

garanti.com.tr

EN HIZLI
ÇÜNKÜ EN KOLAY

WIN!

 **Garanti**

- MPI'nin B.07.1 MPI 0.13.00.02/614-2588 sayılı izniyle yapılan kampanyanın çekilişi 11.08.2004'te, T. Garanti Bankası A.Ş. Genel Müdürlük adresinde, saat 14.00'te yapılacaktır. - Kampanyaya 21 yaşından küçükler, Garanti Bankası A.Ş., Garanti Bilişim Teknolojisi ve Tic. A.Ş., Garanti Emeklilik A.Ş., Garanti Sigorta A.Ş., Garanti Faktoring A.Ş., Garanti Leasing A.Ş., Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş., Garanti Portföy Yönetimi, Garanti Yatırım Menkul Kıymetler A.Ş., Garanti Yatırım Ortaklığı A.Ş., Garanti Bank International, Garanti Turizm Yatırım İşlemleri A.Ş., Garanti Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş., Garanti Bank Moscow personeli katılamaz, Adol' alamazlar. - ÖTV ve KDV hariç tüm vergi, harcama ve yasal yükümlülükler talihliye alttır. - Talihliye tebliğat yapılacak ve 16.08.2004 tarihinde Hürriyet gazetesinde ilan edilecektir. İlan tarihini takiben 30 gün içinde teslim alınmayan ikramiye ile ilgili haklar yedek talihliye geçer. - 01.05.2004-31.07.2004 tarihleri arasında garanti.com.tr vasıtasıyla yeni internet kullanıcıları önerenler (2 çekiliş hakkı) ile önerilen müşterilerden garanti.com.tr üzerinden fatura, vergi, SSK, trafik cezası, kredi kartı borcu veya başka banka kartı ödeme işlemini gerçekleştirenler (1 çekiliş hakkı) çekilişe katılacaklardır. - İletişim için: www.garanti.com.tr 2004 model Porsche Boxster S otomobildir.