

FINANS - POLİTİK &

EKONOMİK YORUMLAR

ŞUBAT 2005 ◦ YIL 42 ◦ SAYI 491 ◦ 6 YTL (6.000.000.-TL.)

www.ekonomikyorumlar.com



*Bireysel Emeklilikteki
Son Gelişmeler*

Türk Ekonomisinde
Enflasyon - Büyüme İlişkisi

Avrupa Birliği ve Türkiye
İçin Ortak Bir Teknoloji
Politikası

Yeni Finansal Mimari
Bağlamında IMF'nin
Rolüne İlişkin Tartışmalar

E-Finans'ın Gelişimi
ve Riskler

Kalkınma Stratejileri
Çerçevesinde Türkiye
İmalat Sanayiinde Bölüşüm,
Büyüme ve Birikim

Küreselleşme Sürecinde
Türkiye'deki Finansal
Liberalizasyon
Politikalarının
Sorgulanması

Modern - İşbirlikçi Bir
Firma Stratejisi Olarak
Franchisingin
Ekonomik Potansiyeli



GARANTİ'DEN DÜNYADA BİR İLK!

CepBank. Yani cepten cebe mesajla para yollama. İşin en güzel yanı, parayı göndereceğiniz kişinin Garanti'de kartı ya da hesabı olmasına bile gerek yok. Garanti müşterisi olsun olmasın bir cep telefonu olması yeter. Cep telefonlarından çıkan "mesaj geldi" seslerinin şimdi yeni bir anlamı daha var: Biiip biiip, para geldi. CepBank!



58 cm derinliğindeki sulardan geçebilme özelliği

- + 230 kW (313 hp) motor**
- + 12 yöne hareket edebilen koltuklar**

= Touareg. Şimdi V10 TDI ve R5 TDI seçenekleriyle.



Otomobil aşkına

FINANS - POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR

http://www.ekonomikyorumlar.com

e-mail:ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

ŞUBAT 2005 • YIL: 42 • SAYI: 491 • 6 YTL (6.000.000.-TL.) (KDV DAHİL)

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

Genel Yayın Yönetmeni
PINAR TÜRENC

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 Durakbaşa □ A. Aydın Dünder □ 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 Özilhan □ Ersin Özince □ Ertuğrul İhsan Özoil □ 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 □ Doç. Dr. Hakan Üzeltürk

BU SAYIDA

Okurlara Mektup Risklere Dikkat	3
DOÇ. DR. MÜGE İŞERİ Bireysel Emeklilikteki Son Gelişmeler	6
DOÇ. DR. ÇETİN DOĞAN DOÇ. DR. MURAT KARAGÖZ Türk Ekonomisinde Enflasyon - Büyüme İlişkisi	18
HATİCE ÖZKURT Avrupa Birliği ve Türkiye İçin Ortak Bir Teknoloji Politikası	30
YRD. DOÇ. DR. FİGEN BÜYÜKAKIN CEMİL ERARSLAN Yeni Finansal Mimari Bağlamında IMF'nin Rolüne İlişkin Tartışmalar	44
DOÇ. DR. LALE ERDEM KARABIYIK E-Finans'ın Gelişimi ve Riskler	54
B. ALİ EŞİYOK Kalkınma Stratejileri Çerçevesinde Türkiye İmalat Sanayiinde Bölüşüm, Büyüme ve Birikim	61
DR. MEHMET ALAĞÖZ Küreselleşme Sürecinde Türkiye'deki Finansal Liberalizasyon Politikalarının Sorgulanması	75
DR. ORHAN ÇOBAN DERYA AKTAŞ Modern - İşbirlikçi Bir Firma Stratejisi Olarak Franchisingin Ekonomik Potansiyeli	85
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 ☎ Yayınım Süresi: Aylık -Yerel Süreli- ☎ Yayın Türü: İktisadi ve Politik ☎ Baskı ve Cilt: Kurtiş Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti., Maltepe Mah. Litros Yolu. Fatih Sanayi Sitesi. No.12/74 Topkapı - İSTANBUL, Tel: (0212) 613 68 94 ☎ Baskı Tarihi: 8 Şubat 2005 ☎ Genel Dağıtım: DPP ve Dünya Süper Dağıtım ☎ 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. ☎ 2005 Yılı Abone Bedeli (KDV Dahil): 72 YTL (72.000.000.-TL.) ☎ Öğrencilere: 50 YTL (50.000.000.-TL.) ☎ Banka Hesap Numaraları (İstanbul): Akbank Nuruosmaniye Şubesi Hesap No: 35875-4, Garanti Bankası Nuruosmaniye Şubesi Hesap No: 6299897, İş Bankası Çagağoğlu Şubesi Hesap No: 530979, Yapı Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi Hesap No: 1035572-7

Dergiden

OKURLARA MEKTUP

Risklere Dikkat

Sevgili Okurlar,

2004 mali yılı bütçe gerçekleştirmeleri son derece olumlu. Vergi gelirlerinin, faiz dışı harcamaları karşılama oranı % 106 seviyesine ulaşmış. Bütçe açığı hedeflenen 45.8 katrilyon liranın çok çok altında 30.3 katrilyon lira olarak gerçekleşmiş. Geçen yıl 83.9 katrilyon lira olarak öngörülen faiz dışı harcamalar 83.7 katrilyon lirada, 66.1 katrilyon lira olarak öngörülen iç ve dış faiz ödemeleri de 56.5 katrilyon lirada kalmış.

Toplam bütçe harcamaları ise, 149.9 katrilyon liralık hedefin altında 140.2 katrilyon lira olarak gerçekleşmiş. Bütçe açığının GSMH'ya oranı ise 2003'te % 11.5 iken, 2004'te % 7.1'e inmiş. Bu oranın 2005'te % 6.1 olması bekleniyor. Tüm bu rakamlar son derece olumlu. Ancak mali disiplinin kalitesinin giderek daha önemli hale geldiğini unutmamak gerekiyor.

Enflasyona gelince, yeni sepete göre TÜFE'de % 0.55 artarak 12 aylıkta % 8.5, ÜFE'de ise % 0.41 gerileyerek 12 aylıkta % 10.7 olmuş. Bu rakamların enflasyon seyrine ilişkin bir bilgi verdiğini söylemek ne yazık ki, mümkün değil. Çünkü aynı veriler bazında 2004 yılındaki artışların ne olduğunu bilmiyoruz. Oysa DİE bu yılın rakamlarını geçen yılın TÜFE ve TEFE artış rakamlarıyla karşılaştırarak yayınlamış. Ancak geçen yılın rakamları 1994 yılı 100 alınarak oluşturulan endekse göre, bu yılın rakamları da 2003 yılı 100 alınarak oluşturulan endekse göre hazırlanmış. Yani karşılaştırılması mümkün değil. Ne yazık ki, aynı şey daha önce istihdam ve bütçe verilerinde de yapıldı. Bu durum güveni sarstığı gibi uluslararası saydamlık kurallarına da aykırı. Ve de son derece tehlikelidir.

Ekonominin genel görünümüne gelince mali piyasalara göre her şey yolunda. Kredi derecelendirme kuruluşları not artırımı için sırada bekliyor. Enflasyon düşüyor. Reel faizler düşüyor. Hazine daha uygun maliyetlerle borçlanıyor, borsa yükseliyor, ihracat rekor üstüne rekor kırıyor. Kısaca mali piyasalara göre kırılğanlık ve belirsizlik azalıyor.

Kısaca piyasalara göre buraya kadar her şey olumlu. Ancak bir de madalyonun öbür yüzü var. IMF ile varılan stand-by anlaşması hala onaylanmadı. Yapısal reformlarda yol alınmıyor. İhracatla birlikte ithalat da rekor kırıyor. Ne yazık ki, yatırım mali ithalatındaki gerileme dikkat çekici. Bu, ithalatın üretim kapasitesinde yarattığı artış etkisinin durduğuna işaret ediyor. Buna karşılık tüketim ve ara malı ithalatındaki artış devam ediyor. İthalattaki artışın önemli bir kısmı petrol fiyatlarındaki artıştan ileri geliyor. Önümüzdeki yılda ham petrol fiyatlarında önemli bir gerileme beklenmiyor. İkinci olarak, ihracatçı da kurdaki gelişmelerin rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisini pahalı yerli girdiyi ucuz ithalattla ikame ederek aşıyor. Bu nedenle ithalattaki yavaşlama eğilimi beklentisi pek gerçekçi görünmüyor. Öte yandan ihracat artış hızı da yavaşlamış bulunuyor. Ocak ihracat rakamları pek iç açıcı değil.

Mali piyasalar tüm bu rakamları görmezden gelseler de risklerin biriktiği bir gerçek. Özellikle 17 Aralık sonrasında iyimserlik dozunun artması ve ne AB'den gelen çatlak seslerin ne de Irak'taki gelişmelerin kimseyi rahatsız etmemesi gerçekten kaygı verici. Çünkü bu aşırı iyimserliğe bağlı olarak kurun ve dolayısıyla ithalatın hem dış borçlanma hem yerli üretim hem de istihdam üzerindeki olumsuz etkisi sürecektir. Nitekim 2004 yılında 15.6 milyar dolara ve GSMH'nin % 5.2'sine ulaşan cari açık, Türk ekonomisinin giderek yabancıların risk alma iştahına bağlı hale geldiğinin açık göstergesidir.

Artan cari açık genellikle ekonominin dış etkilere daha açık hale gelmesi demektir. Büyüye-bilmek için giderek artan oranda yabancıların tasarruflarını ihtiyaç duyarsınız. Çünkü büyümeyi başlatmak kolay, sürdürmek zordur. Şayet beklenti yönetimini doğru bir biçimde yapamıyorsanız büyümeyi sürdürmek için daha çok borçlanmak zorunda kalırsınız. Ancak borcunuz arttıkça bunu sürdürmek giderek zorlaşır. Büyümenin saman alevi gibi olmaması için ekonomide verimlilik artışına dinamizm kazandıracak radikal kurumsal değişikliklere ve ekonominin dış şoklara karşı direncini artıracak politikalara ihtiyaç vardır. Ancak Hükümet sanki buna pek inanmıyor. Türk Lirası reel faizler % 6-7 gibi son dört yılın en düşük düzeylerinde seyrederken ve bu toplam iç talep üzerinde uyarıcı etki yaparken, Hükümetin mali disiplinin kalitesi konusunda pek titiz olmadığı görülüyor. Nitekim tarıma yönelik açıklanan destekler, makro ekonomik disiplin ve mali disiplinin sorgulanmasına yol açtı. Üstelik hükümetin bu davranış eğiliminin devam edeceğine dair pek çok işaret var.

Bizim gibi ekonomilerde GSMH'nin % 5'ini aşan bir cari açık uluslararası piyasalarda endişeyle karşılanır. Dolayısıyla yapısal reformları ertelemek ve işi ağırdan almanın bedeli giderek ağırlaşmaktadır.

Öte yandan dünya ekonomisinde de riskler büyüyor. ABD'nin cari işlemler dengesi açığının ve bunun sürdürülmesinin dünya ekonomisi üzerinde ciddi bir risk unsuru olmaya başladığı dikkati çekiyor. Her ne kadar Greenspan iyimserliğini korumaya devam etse ve bir süre sonra Amerikan pazarındaki payını korumak isteyen Avrupalı üreticilerin baskısı nedeniyle Euro'nun değer yitirmeye başlayacağını söylese de, ABD ekonomisine ilişkin kaygıların arttığı bir gerçek. Çünkü ABD hala dünyadaki büyümenin motoru. İkincisi, dünyada yaşanan ve Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ekonomileri coşturan likidite bolluğunun arkasında ABD'nin düşük faiz politikası var. ABD bu oyuna son verirse tüm gelişmekte olan ülkeler ciddi bir krize girer. Üçüncüsü, tüm değer kaybına rağmen ABD doları temel rezerv para olmaya devam ediyor. Merkez bankalarının ve uluslararası şirketlerin rezervlerinin ve kontratlarının % 60'ı hala dolarla.

Dolayısıyla ABD ekonomisindeki gelişmelere, dünyadaki duyarlılık bugüne kadar görülmedik bir biçimde artmış durumda. Özellikle, başta Türkiye olmak üzere parası hızla değer kazanan veya dış açığı yüksek olan ekonomilerde ABD ekonomisinin yol açtığı dalgalanmanın maliyeti yüksek olacaktır. İlaveten jeopolitik sorunlar ve buna bağlı olarak ham petrol fiyatlarındaki artışlar da Türk ekonomisinin yüz yüze bulunduğu diğer önemli risklerdir.

Öte yandan yükselen piyasa ekonomilerinin yarısından çoğu cari işlemler dengesi fazla verirken, Türkiye'nin cari açık verdiği de dikkate almak gerekiyor. Uluslararası sermaye diğer yükselen ekonomilere doğrudan yatırım ve hisse alımı şeklinde gelirken, Türkiye'ye kredi olarak girmiş. Bu, yatırım ortamının henüz güven vermediğini gösteriyor. Bu nedenle Türk ekonomisi hem dış dengesindeki bozulma hem de bunu finanse etme biçimi nedeniyle bu ülkeler arasında risklere karşı en dayanıksız ülke durumunda.

Yükselen piyasa ekonomilerine açılacak kredilerde bu yıl bir gerileme beklenirken doğrudan yatırım ve hisse senedi alımlarının artmaya devam edeceği tahmin ediliyor. Bu durumda sürdürülebilirlik açısından 2005 yılında Türkiye cari açığını düşürmek ve uluslararası piyasalardan kredi kullanımını azaltırken doğrudan yatırımları çekmek zorunda. Bu da özelleştirmenin hızlan-

dırılması yanında ülkenin uzun vadeli yatırım açısından çekiciliğini artırmayı gerektiriyor. Bu durum, 2005 yılının ilk aylarından sonra uluslararası sermaye hareketlerinde beklenen yavaşlama gerçekleşirse, ekonomide yerine getirilmesi gerekenler konusunda ortaya çıkan gecikmelerin ve mali disiplini bozacak girişimlerin faturasının giderek ağırlaşacağını gösteriyor.

Öte yandan, AB süreci de kırılmalıyı artıracaktır. Irak'taki gelişmeler ve Türk-ABD ilişkilerinin nasıl bir seyir izleyeceği de işin tuzu biberi. Kısaca inişli çıkışlı bir döneme giriyoruz. 3 Ekim'e kadar başta Kıbrıs olmak üzere yapılacak çok iş var. Halen müzakere heyeti başkanı ve baş müzakereci belli olmadı. İşler oldukça ağırdan alınıyor. Orta ve uzun vadede belirsizlik artıyor. Nitekim ekonomide, siyasette, mali piyasalarda ortaya çıkan bütün olumlu gelişmelere rağmen ne doğrudan yabancı yatırımlar artıyor ne de mevduat sahibi mevduatının vadesini üç aydan öteye taşıyor. Dahası zarar etmesine rağmen, vatandaş döviz tevdiat hesaplarından da vazgeçmiyor. Kısaca, hâlâ güven sorunu var. Cari işlemler açığının büyüklüğü, hükümetin yapısal reformlarda işi ağırdan alması ve dünyada ekonomik ve politik çalkantılar güvenin oluşmasını engelliyor. Bu koşullar altında GSMH'nin % 6.5'i kadar faiz dışı fazla vermek ve bu teknik hedefe ulaşmak için sürekliliği olmayan gelir artışlarına başvurmak artık yeterli olmayacaktır. Yapısal reformların hızla hayata geçirilmesi ve mali disiplinin kalitesi bundan sonra çok daha önemli olacak ve daha ciddi bir biçimde sorgulanacaktır.

Gelecek ay buluşmak dileğiyle...

Saygılarımızla,

Finans–Politik & Ekonomik Yorumlar

Sigortacılık

DOÇ. DR. MÜGE İŞERİ

İstanbul Kültür Üniversitesi, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi



Bireysel Emeklilikteki Son Gelişmeler

Bireysel Emeklilik sistemi ülkemizde sosyal güvenlik sisteminin bir ayağı ve tamamlayıcısı olarak yakın geçmişte faaliyete geçmiş bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı sistemin temel özelliklerinin tanıtımının ardından başlangıç tarihi olan Kasım 2003'den günümüze dek emeklilik yatırım fonlarının içeriklerini ve performanslarını bir bütün halinde görebilmek, buna ek olarak sistemin sağlıklı bir şekilde büyüebilmesi için yapılması gerekenleri öneriler halinde sıralamaktır.

1- Giriş

Sosyal güvenlik düşüncesi her türlü riske karşılık, geleceği güvence altına alma amacıyla doğan bir fikirdir. Sosyal güvenlikle ilgili karşılaşılan sorunların özellikle gelişmekte olan ülkelerin aktüeryal dengelemlerini olumsuz yönde etkilediği bilinmektedir. Ülkemizdeki mevcut durumda ise, çalışan kesim açısından üretimi, yatırımı, istihdamı temel alan ve ulusal rekabet gücünü gözeten bir ücret politikası oluşturulmadığı gibi, çalışanların sosyal güvenliği ile ilgili tartışmalar özellikle son yıllarda oldukça artmış, sosyal güvenlik kapsamı toplumun tümüne yaygınlaştırılmadığından sistemin yeniden yapılandırılması gereği kaçınılmaz olmuştur.

Türkiye'de çalışan kesim, temelde Sosyal Sigortalar Kurumu, Emekli Sandığı ve Bağkur'a bağlı olmakla birlikte Devlet İstatistik

Enstitüsü'nün yaptığı çalışmalara göre, kayıt dışı çalışanların, toplam çalışan yirmi üç milyon kişi içindeki oranı, 2004 yılının üçüncü çeyreğinde % 55.4 gibi oldukça yüksek bir orana ulaşmıştır. Halen Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yürütülen bir taslak çerçevesinde tek bir emeklilik sistemi oluşturulması ile ilgili çalışmalar sürdürülmektedir. Söz konusu taslakta emeklilik için gereken gün sayısının dokuz bin güne çıkarılması ve emeklilik yaşının kademeli olarak artırılarak 68 yaş sınırına getirilmesi düşünülmektedir.

Ülkemizde sosyal güvenliğe ayrılan ekonomik kaynaklar yetersiz olduğundan dolayı emeklilik sistemine alternatif olma yerine, sistemi tamamlayıcı ve işlevselliğini artırıcı nitelikte görülen bireysel emeklilikle ilgili düzen-

lemeler, "Bireysel Emeklilik ve Yatırım Sistemi Kanunu" 7 Nisan 2001 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmış ve yürürlüğe girmiş, 27 Ekim 2003'den itibaren de emeklilik sözleşmeleri gerçekleştirilmeye başlanmıştır.

Bireysel Emeklilik Kanunu, çalışan kesim ve işverenin gönüllü katılımını esas alarak, çeşitli teşviklerle etkin gözetim ve denetim altında emeklilikte sağlayacakları ek gelirle kişilerin refah düzeylerinin artırılmasını hedeflemektedir. Bu çalışmanın amacı, yaklaşık bir yıllık bir süredir satılmakta olan bireysel emeklilik sözleşmelerinin performansını çeşitli açılardan analiz etmek, fon gruplarının içeriklerini tanıtmak ve piyasaya çıkışlarından itibaren yatırımcılar tarafından en fazla tercih edilen fonları belirlemektir. Buna ek olarak aynı zamanda ülkemizde çok yeni uygulanmaya geçmiş olan bireysel emeklilik sisteminin daha da güçlenmesi ve yaygınlaştırılması için öneriler sıralanmıştır. Türkiye'de sosyal güvenlik reformu geciktikçe, nüfusun yaşlanmasına paralel olarak oluşan negatif demografik gelişmeler nedeniyle çözüm maliyeti gitgide artacağından, bireysel emeklilik sisteminin en kısa zamanda yaygınlaştırılmasında büyük yarar vardır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Öncelikle sistemin temel özelliklerinin tanıtılması ve ülkemizde konuyla ilgili literatür taramasına değinilmiştir. İzleyen bölümlerde ise, Türkiye'deki bireysel emeklilik sistemindeki teşvik unsurları, söz konusu şirketlerde aranan özellikler, hayat sigortası ile bireysel emeklilik arasındaki farklar tanıtılmıştır. Şirketlerin dönemsel performanslarının değerlendirilmesinin ardından sonuç ve öneriler bölümü ile çalışma tamamlanmıştır.

2- Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sisteminin Tanıtımı

Günümüzde dünya uygulamalarında sosyal güvenlik sistemlerinin temelde iki farklı grupta yer aldığı görülmektedir. Bunlardan ilki yasal ve zorunlu olarak işleyen sosyal güvenlik sistemi olup, sosyal güvenlik hakkının tamamen devletin olanaklarıyla karşılandığı katı bir sistemdir. İkinci sistem ise, bireysel emeklilik adı altında tamamen isteğe bağlı ola-

rak esnek, şeffaf bir şekilde ve bireysel tercihlere açık olarak çalışan sistemdir. Pek çok batı ülkesinde uzun yıllardır uygulanmakta olan bireysel emeklilik ile hem katılımcılara ek gelir yaratmak, hem de devletin üzerindeki sosyal güvenlik yükünü hafifletmek mümkündür⁽¹⁾. Dünyada bireysel emeklilik fonları yaklaşık 12.5 trilyon dolar varlık birikimine ulaşmış durumdadır. Ülkemizde söz konusu sistem, en azından şimdilik, gelir düzeyi nispeten yüksek olan kesime yönelik olarak çalışmakta olup, asgari ücretliler arasında fazla taraftar bulamamıştır. Bireysel emeklilik sistemi her ne kadar özel kesim tarafından işletilecek bir sistem olsa da, sistemin altyapısı için gereken koşullar devlet tarafından sağlanır. Hayat sigortacılığının bir alternatifi olarak görülmemesi gereken bireysel emeklilik, katınlardan alınan katkı paylarının farklı risk kategorilerinde değerlendirilmesine dayanmaktadır. Özel emeklilik sistemleri de kendi aralarında esnek ve katı emeklilik sistemleri olarak gruplandırılmakta olup, aralarındaki temel farklar aşağıda özetlenmiştir⁽²⁾. Esnek yapıdaki bir sistemde minimum kârlılık zorunluluğu ve devlet garantisi yoktur, isteğe bağlı katılım söz konusudur. Buna karşın katı yapıdaki özel emeklilik sisteminde ise çalışanların katılımı zorunlu olup, minimum kârlılık şartı ve özellikle kârlılık düşüşlerinde devlet garantisi vardır.

Ülkemizde uygulanmakta olan bireysel emeklilik sisteminde on yıl kalınması ve 56 yaşın tamamlanması halinde elde edilen birikimin % 25'i vergiden muaf tutulmuştur. Kalan % 75'lik kısım ise % 5 gelir vergisi stopajına tabidir. Sistemden emekli olmadan ya da çeşitli zorunluluklar nedeniyle ayrılınması halinde % 25'lik muafiyet kalkmakta ve gelir vergisi stopaj oranları artmaktadır.

Ülkemizde sosyal güvenlik sistemlerinin araştırılması ile ilgili olarak elde edilen bulgulara göre, emeklilik sigortalarının emeklilik yaşından doğrudan doğruya etkilendiği, yapılan ödemelerin, çalışanların katkılarının ne-malandırılmasına bağlı olduğu tespit edilmiştir⁽³⁾. 2020 ve 2050 yılları dikkate alınarak gerçekleştirilen bir başka araştırmada ise, ülkemiz nüfusunun yaklaşık % 60'ını oluşturan en alt gelir düzeyindeki grubun bireysel e-

meklilik sistemi içinde kısa vadede yer almasının mümkün olmadığı, ancak orta ve uzun dönemde sisteme katılabilecekleri öngörülmektedir⁽⁴⁾. Çalışmada söz konusu grubun primlerinin devlet tarafından yatırılması önerilmekte, bu durumunda ekonomiye önemli miktarda bir fon girişi olacağı belirtilmektedir.

2- 1. Bireysel Emeklilik Sisteminin Ekonomik Etkisi

Yapılan araştırmalar gelecekte ülkemizde doğum hızının düşmekte, buna karşın hayatta kalma süresinin de artmakta olduğunu göstermektedir. Toplam nüfus içinde yaşlıların oranının artmasıyla, mevcut durumda bile tutturulamayan aktif pasif dengeler daha da bozulacaktır. Bireysel emeklilik bu noktada, kişilerin emekliliklerindeki ek gelir ihtiyacını karşılayacak bir yapı olarak görülmelidir. Sektörün piyasadaki payı arttıkça, konuyla ilgili personel istihdam edilecek, özel sektörün borçlanma olanaklarının yükselmesiyle, daha kolay kaynak bulunacağından, artan yatırımlarla birlikte genel olarak istihdamda artış olacak ve sürdürülebilir ekonomik büyüme sağlanacaktır. Sistem, kamunun üzerindeki sosyal güvenlik yükünün azalmasına, uzun vadeli fonların artmasına ve sermaye piyasalarının derinleşmesine olanak sağlayabilir. Tasarrufların artmasına yol açan etkisiyle bireysel emeklilik sistemi, gerek hisse senedi gerekse uzun vadeli borçlanma senetlerine olan ilgiyi artırarak işlem hacmini yükseltecek ve piyasaların gelişmesine katkı sağlayacaktır⁽⁵⁾. İngiltere, ABD gibi gelişmiş ülkelerde özel emeklilik fon portföylerinin milli gelire oranı ortalama % 60 düzeyindedir. Ülkemizde de emeklilik fonlarının başarılı olmasıyla birlikte, sosyal güvenlik sistemine duyan güven artacaktır. Portföy yönetiminin profesyonellerce yapılmasından dolayı fon üyelerinin yüksek getiriler elde etmesi ve kişilerin refah düzeyinin artması mümkün olabilecektir.

Ülkemiz sosyal güvenlik sisteminde aşırı kısıp kısıpca özetlenen birikmiş sorunlar, reform niteliğindeki politikalara olan gereksinimi arttırmıştır⁽⁶⁾. Ülkemizde sosyal güvenlik harcamalarının ulusal gelir içindeki payı yetersiz olup, aktif ve pasif sigortalı dengesi bozuktur.

Tahsil edilemeyen primlere sürekli olarak af çıkarılmıştır. Sosyal güvenlikte eşitlik ve standart yoktur. Bireysel emeklilikteki gelişmelerle birlikte, mevcut sistemdeki yetersizlikler azalacaktır. Şöyle ki, emeklilik fonlarının sermaye piyasasındaki piyasa oluşturuca etkisiyle işgücü mobilizasyonu kolaylaşmakta ve demografik değişimin bütçe üzerindeki yükü hafiflemektedir. Ancak burada dikkat edilmesi gerekli olan nokta, tasarrufların emeklilik fonlarına yönlendirmesini sağlayıcı yönde vergi düzenlemeleri getirilmesidir. Konuyla ilgili olarak yapılan bir çalışmada özel emeklilik fonlarının yeterli düzeyde gelişebilmesi için gerek emeklilik fonlarının gerekse yatırım gelirlerinin vergiden muaf tutulması, vergilendirmenin sadece emekli aylıkları üzerinden yapılması önerilmektedir⁽⁷⁾.

Emeklilik fonlarının büyümesiyle birlikte, emeklilik geliri sağlayan sistemlerin finansal piyasalara olan etkileri gittikçe önem kazanmasına karşın bu konuya yeterince önem verilmemektedir. Bu alanda yapılmış olan bir araştırmada, bireysel emeklilik sisteminin sağlıklı şekilde gelişebilmesi için emeklilik fonlarının finansal açıdan gözetimini yapacak olan etkin bir sistemin kurulmasının şart olduğu öne sürülmektedir. Buna ek olarak emeklilik programlarının gelişmiş olduğu ülkelerde sermaye piyasalarının da gelişmiş olduğu, tam tersine sektörün ufak olduğu ülkelerde de sermaye piyasalarının yeterince gelişmemiş olduğu tespit edilmektedir⁽⁸⁾.

2- 2. Ülkemiz Bireysel Emeklilik Sistemindeki Teşvik Unsurları

Bireysel emeklilikle ilgili teşviklerin başında katılımcı tarafından ödenecek katkıların, çalışanlarda yıllık ücret, serbest çalışanlarda ise, yıllık gelirin % 10'u ve asgari ücretin yıllık miktarını geçmeyecek şekilde gelir vergisi matrahından indirilmesine izin verilmesi gelmektedir. Sistemdeki teşvik unsurlarının daha da çekici hale gelebilmesi için gelecekte Bakanlar Kurulu'nca % 10 olarak belirlenen oranın % 20'ye ve asgari yıllık ücretin iki katına çıkarılması mümkün kılınmıştır.

İşverenler de çalışanlar için sisteme ödeyecekleri katkı payını % 10'luk sınır içinde kalmak koşuluyla gider olarak yazabilmekte-

dirler. Söz konusu fonların işletilmesi ile elde edilen kazançlar, kurumlar vergisinden ve gelir vergisinden muafır. Emeklilik yatırım fonları gerek kuruluş aşamasında, gerekse her türlü işlemlerinde damga vergisinden muafırlar. Yatırım fonlarının dörtte birini hisse senedi olarak değerlendirecek yatırımcılardan stopaj vergisi de kesilmemektedir. Bu durum İMKB'na yeni fonların girerek, borsaya derinlik kazandırılması açısından da önem taşımaktadır.

Bireyler dışında kurumların da çalışanları adına sisteme katılmasının aşağıda sıralanan konularda faydalar getirdiği belirtilmektedir⁽⁹⁾. Öncelikle çalışanın ücretine zam yapmaktansa emeklilik hesabına aynı oranda katkı artırımında bulunan şirkette vergi avantajı doğacaktır. Ücretliler, kurum katkılı özel emeklilik planları olan şirketleri tercih edeceklerinden dolayı bu tür şirketler diğerlerine göre daha kaliteli işgücüne sahip olabilirler, işyerinden duyulan tatmin artar, çalışanlara motivasyon kazandırılmış olur. Kurum katkılı özel emeklilik planlarıyla yaşlı çalışanlar için emekliliğin cazibesi artırılırsa yeni gelecek gençlere de yer açılması sağlanacaktır. Bu şekilde davranan şirketler de sosyal sorumluluklarını yerine getirmiş olurlar. Yapılan araştırmalarda sisteme dahil olan ücretlilerin hiçbir tasarrufla bulunmadan tüm gelirlerini harcayanlara göre daha mutlu kişiler oldukları tespit edilmiştir.

3- Hayat Sigortası ve Bireysel Emeklilik Ürünleri Arasındaki Temel Farklar

Özel emeklilik fon sisteminin esas sigorta mekanizmasına dayalı olmayıp, uzun vadeli portföy yönetimi temeline dayalıdır. Hayat sigortasının amacı, kişileri karşılaşılabilecekleri risklerden korumaktır. Buna karşılık bireysel emekliliğin ana dayanak noktası, sisteme katılanlardan alınan katkı paylarının yatırıma dönüştürülmesi ile gelecekte ek gelir yaratılmasıdır. Her iki sistemde de asgari prim ödeme süresi 10 yıl olmasına karşın, bireysel emeklilikte bu koşula ek olarak 56 yaş sınırı getirilmiştir. Bir başka ifadeyle ancak bu yaştan sonra toplu para veya gelir ödemeleriyle ilgili vergi teşvikleri başlamaktadır. Hayat sigortaları minimum 10, maksimum 30 yıllık

sürelerle yapılır ve kişilerin orta vadeli gereksinimlerini karşılamaya yöneliktir. Bireysel emeklilikte minimum bir yıllık süre dolduktan sonra yapılan birikimlerin başka bir emeklilik şirketine aktarılması mümkün olmakta, halbuki hayat sigortası poliçelerinde bu şekilde bir aktarım yapılmasına izin verilmemektedir. Bireysel emeklilik sisteminde yılda bir defa emeklilik şirketini değiştirme olanağına ek olarak yıl içinde en fazla dört kere olmak kaydıyla emeklilik planlarını değiştirme olanağı da vardır. Buna karşılık hayat sigortasında poliçe süresi dolana kadar poliçenin alındığı şirkette kalma zorunluluğu bulunmaktadır⁽¹⁰⁾.

Ayrıca hayat sigortasındaki risk ve getiri çeşitliliği ile kişilerin tercih hakkı bireysel emeklilik sistemine göre çok daha sınırlı düzeydedir. Başka bir deyişle kişisel yatırımlarda tercih ve birikimlerin aktarımında esneklik olmaması gibi sorunlar vardır. Birikimli hayat sigortası sahibi bir kişi, bireysel emeklilik sistemine geçme hakkına sahip olmasına karşın, hayat sigortasında geçirdiği süre ne olursa olsun, hatta 10 yıl ve 56 yaş kriterini yerine getirmiş olsa bile emeklilik sisteminde en az 3 yıl kaldıktan sonra emeklilik hakkını kazanabilir.

Bireysel emeklilik sisteminin tanıtımı üniversite mezunu olup, bu konuda yapılan sınavdan başarılı olan uzman kişiler tarafından yürütülmektedir. Emeklilik şirketi en az üç değişik risk ve getiri yapısına sahip olan fon kurmak zorundadır ve fon türlerine ilişkin düzenlemeler Sermaye Piyasası Kurulu tarafından gerçekleştirilerek kamuya açıklanmıştır. Emeklilik şirketleri hem hayat hem de ferdi kaza sigortası konularında, hayat sigortası şirketleri de bireysel emeklilik konusunda ruhsat alma hakkına sahiptir. Hayat sigortası sahibi yaptığı tasarrufların hangi finansal araçlarda değerlendirileceği konusunda bilgi sahibi değildir. Buna karşılık bireysel emeklilik sisteminde katılımcının birikiminin hangi finansal araçlarda değerlendirileceği belli sınırlar içinde de olsa kendisi tarafından belirlenebilir.

İki sistem arasındaki bir başka fark ise, uygulanacak yatırım politikası katılımcılar tarafından belirlendiği için, bireysel emeklilik sisteminde herhangi bir getiri garantisi veril-

Tablo 1

Aile Emeklilik									
Aileye Bait Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvil %	Hayat Bonus %	Tefo Hisse %	Hisse Senedi %	Yabancı Kıymet %	Öz Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Değerlendirmesi %	Diğer %
Aile Emeklilik Büyüme Ar. Fonu	88,10	0,00	0,00	27,08	0,00	0,00	4,81	0,00	0,00
Aile Emeklilik Sığır Ar. Katma Değer Ar. B. (MSE)	18,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	72,00	0,00
Aile Emeklilik Sığır Ar. Katma Değer Ar. (MSE)	86,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00	10,70	0,00
Aile Emeklilik Sığır Ar. Katma Değer Ar. Ar. B.	78,00	18,20	0,00	0,00	0,00	0,00	2,70	0,00	0,00
Aile Emeklilik Sığır Ar. Üstünlük Ar. Katma	0,00	0,00	0,00	0,00	97,00	0,00	12,00	0,00	0,00
Aile Emeklilik Hisse MKB 30 Endeksi	0,00	0,00	0,00	91,70	0,00	0,00	8,30	0,00	0,00
Aile Emeklilik Para Piy. Likid. Katma	78,40	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00	12,00	0,00	0,00
Aile Ortalama	45,70	2,81	1,00	18,00	12,40	0,00	7,00	12,70	0,00

memesi, oysa hayat sigortalarında belirli bir getiri garantisinin olmasıdır. Hayat sigortaları yönetmeliğinin 35. maddesinde bu tür şirketlerin yatırım gelirlerinin TEFE oranını aşması için tedbir almaları şartı konulmuştur. Gerçekleşen getiri, garanti edilen getirinin altında kalsa bile hayat sigortası şirketi kendi özkaynaklarından bu getiriyi sigortalıya sağlamakta yükümlüdür.

Bireysel emeklilik ürünleri, hayat sigortalarına göre daha şeffaf bir yapıdadır. Emeklilik sisteminde günlük gözetim ve denetim mekanizmaları bulunmakta, ancak hayat sigortalarında bu türde bir günlük gözetim ve denetim mekanizması yer almamaktadır.

Bir diğer fark ise, yapılan birikimlerin hayat sigortası şirketinde, şirketin aktif olmasına karşın, bireysel emeklilik sisteminde yapılan birikimlerin şirketin aktiflerindeki varlık olarak nitelendirilmemesi ve söz konusu fonların Takasbank'ta saklanmasıdır.

Bundan sonra yapılması gereken hem bireysel emeklilik, hem de hayat sigortası şirketlerinin sağlıklı büyümeleri amacını göz önünde tutarak devletin gerekli önlemleri alması, her iki sistemin de ülkemizde sosyal güvenliğe destek vererek uzun vadeli fonlar yaratabilmeleridir. Hayat sigortası sahipleri en geç 07.10.2006 tarihi itibarıyla birikimlerini bireysel emeklilik sistemine aktarabilme hak-

kına sahiptirler. Bu tarihten itibaren geçiş yapmak isteyen sigortalılara söz konusu hak verilmeyecektir.

4- Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Şematik Tanıtımı ve Kasım 2003 - Ocak 2005 Döneminde Gerçekleşen Performansları

Emeklilik branşında faaliyet ruhsatı olarak şu anda faaliyet gösteren 11 adet şirket bulunmaktadır. Tablo 1 - 11'de söz konusu şirketlerin bünyelerinde yer alan fonlar ve içikleri görülmekte, tablo 12'de ise, fonların faaliyete geçtiği Kasım 2003 tarihinden günümüze dek gerçekleştirmiş oldukları net değişim ve yüzdesel ifadesi büyükten küçüğe doğru sıralanmış şekilde yer almaktadır.

Tablo 12 incelendiğinde 14 aylık süre içinde genel olarak riskli yapıda yer alan hisse senedi ağırlıklı fonların en iyi getiriye sahip fonlar olduğu görülebilir. İçerğinde ağırlıklı olarak devlet tahvil ve hazine bonosu bulunduran kamu borçlanma araçları fonları da ikinci olarak en iyi getiriye sahip fonlardır. Bunun temel nedeni, belirtilen süreler içinde İMKB endeksinin yükselmesinin yanında enflasyon ve faizlerdeki düşüş olarak açıklanabilir. Döviz kurlarındaki düşüşler nedeniyle de bünyesinde ağırlıklı olarak yabancı menkul kıymet bulunduran fonların zararda olduğu görülmektedir.

Tablo 2

Anadolü Haya Emeklilik									
Aileye Tahvil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab. Men. Kıymet %	Öz. Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Anadolü Haya Emeklilik Bülümüne Anl. Hisse Senedi	11,84	57,24	0,00	22,01	0,20	0,00	4,84	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Bülümüne Anl. Hisse Senedi	0,47	0,00	0,00	98,74	0,00	0,00	4,00	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Bülümüne Anl. Üstün Likit	0,00	11,70	0,00	0,00	79,92	0,00	8,05	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Hisse	0,00	48,98	0,00	22,48	0,00	0,00	1,90	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Gelir Anl. Kam. Borç. Arac. (Dolar)	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	79,92	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Gelir Anl. Kam. Borç. Arac.	20,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Gelir Anl. Kam. Borç. Arac.	78,58	27,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Gelir Anl. Kam. Borç. Arac. (Euro)	0,00	12,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	87,16	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Grup Bülümüne Anl. Hisse	0,00	0,00	1,60	92,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Grup/Gelir Anl. Kam. Borç. Arac.	0,00	48,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Grup/Gelir Anl. Kam. Borç. Arac.	0,00	16,04	0,00	0,00	16,27	0,00	0,00	67,69	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Grup/Gelir Anl. Kam. Borç. Arac.	25,88	59,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Anadolü Haya Emeklilik Para Piy. Likit (Kam.)	55,75	40,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,57	0,00	0,00
Aile Ortalaması	22,40	32,20	0,55	17,45	7,75	0,00	2,40	17,32	0,00

Aileye tahvil fonların portföy dağılımı

Tablo 3

Ankara Emeklilik									
Aileye Tahvil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab. Men. Kıymet %	Öz. Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Ankara Emeklilik Derneği	22,77	0,00	47,23	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ankara Emeklilik Gelir Anl. Hisse Senedi	0,00	0,00	20,24	79,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ankara Emeklilik Gelir Anl. Üstün Likit Borç. Arac.	0,00	0,00	0,49	0,00	99,51	0,00	0,00	0,00	0,00
Ankara Emeklilik Gelir Anl. Kam. Borç. Arac.	96,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ankara Emeklilik Para Piyasası Likit Kam.	20,59	21,01	58,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aile Ortalaması	28,06	4,20	25,49	21,95	13,30	0,00	0,00	0,00	0,00

5- Sonuç

Bu araştırma Kasım 2003 tarihi itibarıyla faaliyete başlamış bulunan bireysel emeklilik sisteminin ve fon ailelerinin tanıtımını, günümüze değin gerçekleştirdikleri performansları incelemeye yönelik olarak yapılmış olup, bu bölümde sistemin varlığını sağlıklı bir şekilde sürdürmek ve geliştirmek için aşağıda sıralanan önerilere yer verilecektir.

Çalışmada söz edilen vergi oranları daha da cazip hale getirilmelidir. Örneğin, ödenecek katkı

paylarının vergiden indirim oranının % 10'dan % 20'ye yükseltilmesi önemli bir teşvik unsuru olabilir. Emeklilik şirketinin sık sık değiştirilmesini önleyici tedbirlerle, piyasada faaliyet gösteren şirketler arasındaki rekabetin yıkıcı olması önlenabilir. Katılımcı tasarruflarının değerlendirilmesinde hayat sigortalarında olduğu gibi en azından bir alt sınır getirilerek, ne ölçüde reel getiri sağlanabileceği belirlenmelidir. Emeklilik şirketleri için sermaye yeterlik oranları saptanmalıdır. Özellikle tüketici açısından bireysel emekliliğin cazip olması için, işverenlerin çalışanları için ödeyeceği primlere de (örneğin maaşın % 10'u kadar) istisna getirilebilir. Ayrıca emeklilikte vade tarihi dolduktan sonra ödenen toplu para da vergilendirilmektedir. Bu yapılırken en azından prim ödemelerinde tanınan istisnalar için tekrar kesinti yapılmasının önüne geçilmelidir. Hazine Müsteşarlığı tarafından tüm sektörü içeren bir raporlama sistemi kurulabilir. Bu raporlamaya uyabilen şirketler çalışmalarını devam ettirebilir, diğerleri sistemden ayıklanırsa, gitgide daha sağlıklı bir yapı gerçekleştirilebilir. Emeklilik şirketinin emeklilik ikramiyeleri veya maaşları ödeyememesi durumunda garanti oluşturacak bir kurum kurulabilir.

Ülkemizde sisteme güven unsuru oluşturulduğu ölçüde kısa süre sonra biriken fonlar ekonomide hiç de küçümsenmeyecek rakamlara ulaşacak, istihdamı olumlu yönde etkileyecek, refahın artmasına katkı yapacaktır.

Tablo 4

Aviva Hayat ve Emeklilik									
Aileye Dahil fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Aviva Hay. ve Emeklilik Dengeli	67,63	2,60	0,00	23,00	0,00	0,00	3,62	3,15	0,00
Aviva Hay. ve Emeklilik Esnek	60,23	3,46	0,00	30,99	0,00	0,00	4,88	0,44	0,00
Aviva Hay. ve Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar.	78,51	3,97	0,00	15,58	0,00	0,00	1,94	0,00	0,00
Aviva Hay. ve Emeklilik Gelir Am. Kamu Dış Borç. Ar.	16,72	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	1,83	80,35	0,00
Aviva Hay. ve Emeklilik Gelir Am. Uluslar. Borç. Ar.	15,56	3,01	0,00	0,00	79,49	0,00	1,94	0,00	0,00
Aviva Hay. ve Emeklilik Kamu Likit	45,60	51,90	0,00	0,00	0,00	0,00	2,50	0,00	0,00
Aile Ortalaması	47,38	11,01	0,00	11,60	13,25	0,00	2,79	13,99	0,00

Tablo 5

Başak Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Başak Emeklilik Büyüme Am. Hisse Sen.	0,00	0,00	13,89	86,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Başak Emeklilik Esnek	25,35	0,00	17,21	57,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Başak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar.	96,00	0,00	4,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Başak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar. (Döviz)	86,68	0,00	13,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Başak Emeklilik Likit-Kamu	16,68	67,28	16,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aile Ortalaması	44,94	13,46	12,89	28,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tablo 6

Doğan Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Doğan Emeklilik Esnek	24,42	21,37	7,72	46,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Doğan Emeklilik Gelir Am. Döviz Cins. Kamu Borç. Araç.	97,42	0,00	2,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Doğan Emeklilik Gelir Am. Döviz Cins Yat. Ar.	61,40	2,14	5,35	0,00	0,00	0,00	0,00	31,11	0,00
Doğan Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç Ar.	99,05	0,00	0,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Doğan Emeklilik İhtisas IMKB Ulu. 30 End.	0,00	0,00	8,63	91,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Doğan Emeklilik Para Piy. Emanet Likit-Karma	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Doğan Emeklilik Para Piy. Likit Kamu	10,76	42,49	46,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aile Ortalaması	41,86	9,43	24,57	19,69	0,00	0,00	0,00	4,44	0,00

Tablo 7

Garanti Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Garanti Emeklilik Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi	0,00	0,00	4,86	95,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Garanti Emeklilik Hay. Esnek	28,30	34,23	0,83	36,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Kamu Dış Bor. Ar. (E. bond)	0,00	0,00	10,65	0,00	0,00	0,00	0,00	89,35	0,00
Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Araç.	90,98	8,59	0,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Araç. Döviz	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Uls. Borç. Ar.	0,00	0,00	15,85	0,00	0,00	0,00	0,00	84,15	0,00
Garanti Emeklilik Hay. Likit-Kamu	37,87	1,60	60,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aile Ortalaması	36,74	6,35	13,31	18,83	0,00	0,00	0,00	24,79	0,00

Tablo 8

Koç All. Hay. Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Koç All. Hay. Emeklilik Büyüme Am. Esnek	37,36	0,00	18,06	25,38	0,00	0,00	19,20	0,00	0,00
Koç All. Hay. Emeklilik Gel. Am. Kamu Borç. Araç.	99,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,55	0,00	0,00
Koç All. Hay. Emeklilik Gel. Am. Kamu Br. Ar. Dvz. End.	98,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	0,00	0,00
Koç All. Hay. Emeklilik Gel. Am. Kamu Dış Borç. Ar.	19,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,88	77,22	0,00
Koç All. Hay. Emeklilik İhtisaslaşmış IMKB Ulu. 30 End.	0,00	0,00	0,00	89,02	0,00	0,00	10,98	0,00	0,00
Koç All. Hay. Emeklilik Para Piy. Likit Kamu	56,10	0,00	27,31	0,00	0,00	0,00	16,59	0,00	0,00
Koç All. Hay. Emeklilik Para Piy. Emanet Likit Kamu.	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aile Ortalaması	44,40	0,00	20,77	16,34	0,00	0,00	7,46	11,03	0,00

Tablo 9

Oyak Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Oyak Emeklilik Büyüme Am. Hisse Senedi	0,00	0,00	0,00	84,79	0,00	0,00	15,21	0,00	0,00
Oyak Emeklilik Büyüme Am. Karma	40,89	3,89	0,00	53,63	0,00	0,00	1,59	0,00	0,00
Oyak Emeklilik Esnek	46,12	9,05	0,00	39,31	0,00	0,00	5,52	0,00	0,00
Oyak Emeklilik Gelir Am. Döviz Cins. Yat. Araç.	38,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,62	50,05	0,00
Oyak Emeklilik Gelir Am.Kamu Borç Araç.	96,52	3,31	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Oyak Emeklilik Likit	51,51	9,79	26,64	0,00	0,00	0,00	12,06	0,00	0,00
Aile Ortalaması	45,56	4,34	4,47	29,62	0,00	0,00	7,67	8,34	0,00

Tablo 10

Vakıf Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Vakıf Emeklilik Büyüme Am. Hisse Senedi	0,00	0,00	11,88	88,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vakıf Emeklilik Esnek	44,38	0,00	8,68	46,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vakıf Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç Araç.	75,61	11,93	4,86	7,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vakıf Emeklilik Gelir Am. Uluslararası Borç Araç.	0,00	0,00	11,87	0,00	86,94	0,00	0,00	0,00	1,19
Vakıf Emeklilik Gelir Am. Uluslararası Karma	0,00	0,00	13,51	0,00	84,85	0,00	0,00	0,00	1,64
Vakıf Emeklilik Para Piyasası Likit-Kamu	24,14	24,34	51,52	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aile Ortalaması	24,02	6,05	17,05	23,78	28,63	0,00	0,00	0,00	0,47

Tablo 11

Y.Kredi Emeklilik									
Aileye Dahil Fonların Portföy Dağılımı									
Fon Adı	Devlet Tahvili %	Hazine Bonosu %	Ters Repo %	Hisse Senedi %	Yab.Men. Kıymet %	Öz.Borç Senedi %	Borsa Para Piyasası %	Kamu Dış Borçlanma %	Diğer %
Y.Kredi Emeklilik Büyüme Amaç. Hisse Sen.	0,00	8,06	0,00	83,41	0,00	0,00	8,53	0,00	0,00
Y.Kredi Emeklilik Esnek	11,24	37,49	7,35	23,09	0,00	0,00	20,83	0,00	0,00
Y.Kredi Emeklilik Esnek Döviz Grup	35,63	0,00	0,00	0,00	0,00	6,58	3,59	47,29	6,91
Y.Kredi Emeklilik Esnek TL Grup	32,97	17,52	0,00	23,97	0,00	0,00	25,54	0,00	0,00
Y.Kredi Emeklilik Gelir Am. Karma Dış Borç Araç.	13,40	0,00	0,00	0,00	0,00	17,22	2,53	61,89	4,96
Y.Kredi Emeklilik Gelir Am. Ulus. Karma	0,00	0,00	0,00	16,37	49,78	0,00	2,36	31,41	0,08
Y.Kredi Emeklilik Gelir Kamu Borç Araç.	91,82	7,99	0,00	0,00	0,00	0,00	0,19	0,00	0,00
Y.Kredi Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç Ar. Döviz	94,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,90	0,00	0,00
Y.Kredi Emeklilik Para Piy. Emanet Likit Karma	0,00	0,00	80,00	0,00	0,00	0,00	20,00	0,00	0,00
Y.Kredi Emeklilik Para Piy. Likit Kamu	46,68	27,51	0,00	0,00	0,00	0,00	25,80	0,00	0,01
Aile Ortalaması	32,58	9,86	8,74	14,68	4,98	2,38	11,53	14,06	1,20

Tablo 12

		Son Fiyat	Önceki Fiyat	Değişim	
		24.01.2005	07.11.2003	Net	%
BEH	Başak Emeklilik Büyüme Am. Hisse Sen.	0,016685	0,010146	0,006539	64,45
AE5	Ak Emeklilik İhtisas. IMKB Ulu. 30 Endeks.	0,017028	0,010477	0,006551	62,53
DEU	Doğan Emeklilik İhtisas. IMKB Ulu. 30 End.	0,016115	0,010071	0,006044	60,01
KAI	Koc All.Hay. Emeklilik İhtisaslaşmış IMKB Ulu 30 End.	0,018589	0,011822	0,006767	57,24
ANS	Ankara Emeklilik Gelir Am. Hisse Senedi	0,015608	0,010021	0,005587	55,75
OEH	Oyak Emeklilik Büyüme Am. Hisse Senedi	0,019975	0,012864	0,007111	55,28
KAG	Koc All. Hay. Emeklilik Gel.Am.Kamu Borç.Araç.	0,016148	0,010516	0,005632	53,56
GEH	Garanti Emeklilik Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi	0,019316	0,012704	0,006612	52,05
YEE	Y.Kredi Emeklilik Esnek	0,017128	0,011300	0,005828	51,58
AH0	Anadolu Hay. Emeklilik Büyüme Am. Esnek	0,016511	0,010939	0,005572	50,94
AH5	Anadolu Hay. Emeklilik Büyüme Am. Hisse Senedi	0,019160	0,012789	0,006371	49,82
VEH	Vakıf Emeklilik Büyüme Am. Hisse Senedi	0,015971	0,010675	0,005296	49,61
YEK	Y.Kredi Emeklilik Gelir Kamu Borç. Araç.	0,015795	0,010679	0,005116	47,91
DEK	Doğan Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar.	0,014616	0,009995	0,004621	46,23
GEK	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Araç.	0,015904	0,010902	0,005002	45,88
AE2	Ak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borçlanma Araç.	0,014656	0,010070	0,004586	45,54
OEK	Oyak Emeklilik Büyüme Am. Karma	0,017132	0,011784	0,005348	45,38
AH1	Anadolu Hay. Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar.	0,015988	0,011016	0,004972	45,13
ANG	Ankara Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Araç.	0,014392	0,010021	0,004371	43,62
AE3	Ak Emeklilik Büyüme Am. Esnek	0,014351	0,010136	0,004215	41,58
BEK	Başak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar.	0,014282	0,010149	0,004133	40,72
ANE	Ankara Emeklilik Dengeli	0,013972	0,009982	0,003990	39,97
BEE	Başak Emeklilik Esnek	0,014054	0,010091	0,003963	39,27
KAB	Koc All. Hay.Emeklilik Büyüme Am. Esnek	0,015686	0,011374	0,004312	37,91
DEE	Doğan Emeklilik Esnek	0,013673	0,010047	0,003626	36,09
AH9	Anadolu Hay. Emeklilik Esnek	0,014893	0,010962	0,003931	35,86
VEE	Vakıf Emeklilik Esnek	0,013775	0,010154	0,003621	35,66
OEB	Oyak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Araç.	0,014564	0,010824	0,003740	34,55
AH8	Anadolu Hay.Emeklilik Gelir Amaç.Esnek.	0,014502	0,010783	0,003719	34,49
VEK	Vakıf Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Araç.	0,013546	0,010163	0,003383	33,29
AE1	Ak Emeklilik Para Piy. Likit-Kamu	0,012779	0,010062	0,002717	27,00
KAL	Koc All.Hay.Emeklilik Para Piy. Likit-Kamu	0,013229	0,010431	0,002798	26,82
DEL	Doğan Emeklilik Para Piy. Likit-Kamu	0,012762	0,010116	0,002646	26,16
GEL	Garanti Emeklilik Hay. Likit-Kamu	0,013337	0,010614	0,002723	25,65
YEP	Y.Kredi Emeklilik Para Piy. Likit Kamu	0,013174	0,010505	0,002669	25,41
BEL	Başak Emeklilik Likit-Kamu	0,012678	0,010137	0,002541	25,07
OEL	Oyak Emeklilik Likit	0,013127	0,010507	0,002620	24,94
AH2	Anadolu Hay. Emeklilik Para Piy. Likit-Kamu	0,013057	0,010492	0,002565	24,45
ANK	Ankara Emeklilik Para Piyasası Likit-Kamu	0,012325	0,010044	0,002281	22,71
VEL	Vakıf Emeklilik Para Piyasası Likit-Kamu	0,012346	0,010161	0,002185	21,50
DEP	Doğan Emeklilik Para Piy. Emanet Likit-Karma	0,011971	0,010059	0,001912	19,01
KAP	Koc All.Hay.Emeklilik Para Piy. Emanet Likit-Kamu.	0,012146	0,010361	0,001785	17,23
KAA	Koc All.Hay.Emeklilik Gel. Am. Kamu Dış Borç. Ar.	0,012928	0,011465	0,001463	12,76
YEG	Y.Kredi Emeklilik Gelir Am. Karma Dış Borç. Araç.	0,012891	0,011581	0,001310	11,31
AE7	Ak Emeklilik Gelir Am.Karma Borç. Araç. (EURO)	0,010685	0,009681	0,001004	10,37
DED	Doğan Emeklilik Gelir Am. Döviz Cins. Yat. Ar.	0,011418	0,010378	0,001040	10,02
AH4	Anadolu Hay.Emeklilik Gelir Am. Kar.Borç.Araç. (Euro)	0,012388	0,011262	0,001126	10,00
BED	Başak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar. (Döviz)	0,010649	0,010130	0,000519	5,12
OED	Oyak Emeklilik Gelir Am. Döviz Cins. Yat. Araç.	0,012144	0,011570	0,000574	4,96
AH6	Anadolu Hay. Emeklilik Büyüme Am. Ulusal Kar.	0,011089	0,010809	0,000280	2,59
YED	Y.Kredi Emeklilik Gelir. Am. Kamu Borç. Ar. Döviz	0,011523	0,011298	0,000225	1,99
KAH	Koc All. Hay. Emeklilik Gel. Am. Kamu Brc. Ar. Dvz. End.	0,011176	0,010968	0,000208	1,90
AH3	Anadolu Hay. Emeklilik Gelir Am. Kar. Borç. Ara. (Dolar)	0,011464	0,011438	0,000026	0,23
GEU	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Uls. Borç. Ar.	0,010906	0,010986	-0,000080	-0,73
AE4	Ak Emeklilik Gelir Am. Uluslararası Karma	0,009747	0,009930	-0,000183	-1,84
DEB	Doğan Emeklilik Gelir Am. Döviz Cins. Kamu Borç. Arç.	0,010091	0,010356	-0,000265	-2,56
AE6	Ak Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Araç. (USD)	0,009779	0,010039	-0,000260	-2,59
YEU	Y.Kredi Emeklilik Gelir Am. Ulus. Karma	0,010708	0,011050	-0,000342	-3,10
VEG	Vakıf Emeklilik Gelir Am. Uluslararası Karma	0,009761	0,010240	-0,000479	-4,68
VEU	Vakıf Emeklilik Gelir Am. Uluslararası Borç. Araç.	0,009587	0,010217	-0,000630	-6,17
ANU	Ankara Emeklilik Gelir Am. Uluslar. Borç. Araç.	0,009313	0,010041	-0,000728	-7,25

Kaynaklar

- Ak Egemen Meral, "Bireysel Emeklilik", Finans - Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 40, Sayı 476, 2003.

- Beyazıt Önal Yıldırım, "Özel Emeklilik Fonu Uygulamaları Kapsamında Türk Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununa Yönelik Bazı Değerlendirmeler", İşletme ve Finans Dergisi, Yıl 16, Sayı 186, s.76-94.

- Blommestein Hans J., "Emeklilik Reformlarının Sermaye Piyasasına Etkileri", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998.

- Cansızlar Doğan, "Bireysel Emeklilik Sistemi", Finans - Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 40, Sayı 476, Kasım 2003.

- Çımat Ali, Ozan Bahar, "Bireysel Emeklilik Sistemi: Türkiye'deki Gelişmeler ve Uygulamalar", E-Yaklaşım, Sayı 13, Ağustos 2004.

- Dağalp Namık, "Tasarrufların Bireysel Emeklilik Sistemine Yönelmesi Kalkınma Açısından Çok Önemlidir", İşveren, Cilt: XL, Sayı 3, Aralık 2001.

- Ercan Metin, Deniz Gökçe, "Sosyal Güvenlik Sistemlerinde Belirlenmiş Katkı Modeli: Tanım, Teori ve Bir Türkiye Uygulaması", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998.

- Ergenekon Çağatay, "Vergilendirme Rejiminin Özel Emeklilik Fonlarının Gelişimi Üzerindeki Etkisi: Sermeye Piyasası'na Yansımalar", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998.

- Fisunoğlu Mahir, "Özel Emeklilik Sistemlerinin Türkiye'de Uygulanabilirliği ve Borsa İlişkileri", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998.

- Birikimli Hayat Sigortalarından Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarımlarda Kullanılacak Açıklamalar ile Muhtemel Birikim ve Muhtemel Gelir Tablolarına İlişkin Genelge, No: 2004/4.

Dipnotlar

1- Namık Dağalp, "Tasarrufların Bireysel

Emeklilik Sistemine Yönelmesi Kalkınma Açısından Çok Önemlidir", İşveren, Cilt: XL, Sayı 3, Aralık 2001, s.14.

2- Yıldırım Beyazıt Önal, "Özel Emeklilik Fonu Uygulamaları Kapsamında Türk Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununa Yönelik Bazı Değerlendirmeler", İşletme ve Finans Dergisi, Yıl 16, Sayı 186, s.76-94.

3- Metin Ercan, Deniz Gökçe, "Sosyal Güvenlik Sistemlerinde Belirlenmiş Katkı Modeli: Tanım, Teori ve Bir Türkiye Uygulaması", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998, s.35-52.

4- Mahir Fisunoğlu, "Özel Emeklilik Sistemlerinin Türkiye'de Uygulanabilirliği ve Borsa İlişkileri", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998, s.91-101.

5- Doğan Cansızlar, "Bireysel Emeklilik Sistemi", Finans - Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 40, Sayı 476, Kasım 2003, s.6-14.

6- Ali Çımat, Ozan Bahar, "Bireysel Emeklilik Sistemi: Türkiye'deki Gelişmeler ve Uygulamalar", E-Yaklaşım, Sayı 13, Ağustos 2004.

7- Çağatay Ergenekon, "Vergilendirme Rejiminin Özel Emeklilik Fonlarının Gelişimi Üzerindeki Etkisi: Sermeye Piyasası'na Yansımalar", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998, s.103-119.

8- Hans J. Blommestein, "Emeklilik Reformlarının Sermaye Piyasasına Etkileri", İMKB Dergisi, Yıl 2, Sayı 7-8, 1998, s. 79-89.

9- Meral Ak Egemen, "Bireysel Emeklilik", Finans - Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 40, Sayı 476, 2003, s.35-45.

10- Birikimli Hayat Sigortalarından Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarımlarda Kullanılacak Açıklamalar ile Muhtemel Birikim ve Muhtemel Gelir Tablolarına İlişkin Genelge, No: 2004/4.

Görüşler

DOÇ. DR. ÇETİN DOĞAN

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

DOÇ. DR. MURAT KARAGÖZ

İnönü Üniversitesi, İ.İ.B.F., Ekonometri Bölümü Öğretim Üyesi

Türk Ekonomisinde Enflasyon - Büyüme İlişkisi

Bu çalışmada Türkiye ekonomisi bağlamında, enflasyon büyüme ilişkisi incelenmiştir. Bu amaçla, önce 1987:1 - 2004:2 arası çeyrek yıllık enflasyon ve büyüme serilerinin durağanlığı araştırılmış, her iki seri birinci mertebeden durağan bulunmuştur. Yapılan Granger nedensellik testinde büyümeden enflasyona doğru nedensellik tespit edilmiştir. Uzun dönem ilişkisini veren regresyon tahminine göre büyümede 1 puanlık artış, enflasyonda yaklaşık olarak yarım puanlık bir düşüşe neden olmaktadır.

Giriş

Ekonomik büyüme ve düşük enflasyona ulaşmak iktisat politikasının öncelikli hedefleri arasındadır. Genel olarak *enflasyonu*, fiyatlar genel düzeyindeki sürekli ve önemli artışlar, *ekonomik büyümeyi* de bir ekonomide belli bir dönemde üretilen mal ve hizmetin bir önceki döneme göre artması şeklinde tanımlayabiliriz. İstikrarlı bir büyüme sürecinin ve fiyat istikrarının sağlanabilmesi açısından enflasyon ve büyüme arasındaki ilişki önemli ve üzerinde durulması gereken bir konudur. Bu nedenle enflasyon ile büyüme arasındaki ilişki yıllardır iktisatçıların ilgi odağı olmuş, ekonomi politikasının bu iki temel amacı arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik pek çok çalışmalar yapılmıştır. Ancak bu ilişkinin niteliği konusunda zaman içerisinde farklı görüşler ortaya çıkmıştır. 1980'li yıllara kadar enflasyonun büyümeyi olumlu yönde etkilediği görüşü hakim iken, son yirmi yılda yapılan ampirik çalışmalar genel olarak enflasyonla büyüme arasında uzun vadede negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, kısa dönemde fiyat istikrarına

giden yolda her zaman ekonomik büyümenin mümkün olmayacağı, özellikle, enflasyonla uzun süre yaşanmış ekonomilerde, büyümeden bir süre fedakarlık edilmeden enflasyon oranının düşürülemeyeceği görüşü yaygındır (Kumcu,2002). Ancak Uzun süreden beri ekonomisinde yüksek enflasyon ve istikrarsız büyüme yaşayan Türkiye, son üç yıldır bir taraftan enflasyon hedefini tuttururken diğer taraftan % 5'in üzerinde bir büyüme oranını gerçekleştirmektedir. Bu çalışma Türkiye'deki enflasyon ile büyüme arasındaki ilişkinin yapısını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu amaçla, bu çalışmada enflasyon-büyüme ilişkisi teorik olarak incelenip Türkiye'de enflasyon ve büyümeye ilişkin genel veriler sunulduktan sonra 1987:1 - 2004:2 arası çeyrek yıllık enflasyon ve büyüme serileri kullanılarak büyüme ve enflasyon ilişkisinin yapısı ekonometrik zaman serileri bağlamında incelenmiştir.

1- Enflasyon – Büyüme İlişkisi

Bu bölümde enflasyon-büyüme ilişkisi çer-

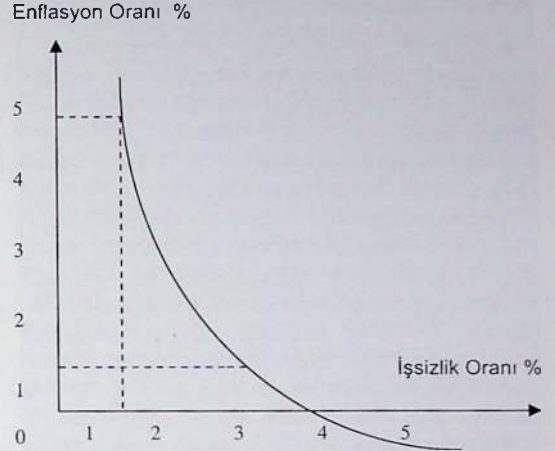
çevesinde; (i) enflasyonun büyümeyi olumlu yönde etkilediği, (ii) enflasyonun büyümeyi olumsuz etkilediği ve (iii) enflasyonla büyüme arasında bir ilişki olmadığı görüşleri ele alınmıştır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında uygulanan Keynesci politikalar ile birlikte enflasyonun büyüme için bir engel teşkil etmediği hatta ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği düşünülmüştür. Enflasyonla büyüme arasındaki ilişkiyi pozitif kabul eden ve yüksek enflasyon sonucunda ekonominin daha fazla büyüyeceğini kabul eden yaklaşımların başında Philips Eğrisi gelmektedir. 1958 yılında A. W. Philips tarafından enflasyonla işsizlik arasındaki fonksiyonel ilişkiyi temsil eden ve daha sonraları kendi adıyla anılan eğri "Dünya Bunalımı"nın bir ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Keynes, o dönemin en önemli sorunu olarak eksik istihdamı görmüş ve fiyatlar genel düzeyindeki bir artışın, ancak tam istihdam düzeyi aşıldıktan sonra ortaya çıkacağını ileri sürmüştür. Ancak 1950'li yıllarda ekonomide tam istihdama ulaşılmadan enflasyonist gelişmeler ortaya çıkınca Keynesci model ve enflasyon analizi arasında bir entellektüel boşluk doğmuştur. Bu boşluk daha sonra Keynesci modele Phillips eğrisi eklenerek dolduruldu. Phillips bu çalışmasında, 1862-1957 yılları arasında İngiltere'deki nominal ücretler ile işsizlik oranlarını karşılaştırmış, bu iki değişken arasında negatif ve istikrarlı bir ilişki bulmuştur. Bir ekonomide ücretlerdeki artışın mal ve hizmetlere talebi artırarak enflasyona neden olacağı tezinden hareketle Paul S. Samuelson ve Robert Solow enflasyon ve büyüme oranları arasındaki ilişkiyi araştırmış ve sonuç olarak enflasyon ile işsizlik arasında ters yönlü ve istikrarlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Philips Eğrisi analizine göre enflasyon ile işsizlik arasında hem kısa hem de uzun dönemde negatif ve istikrarlı bir ilişki vardır. Bir ülkede enflasyonu düşürmeye yönelik olarak uygulanan toplam talebi daraltıcı politikalar istihdamı, büyümeyi düşürecek ve işsizliği artıracak, istihdamı artırmaya yönelik toplam talebi artırıcı önlemler ise, enflasyonun yükselmesine neden olacaktır. Ancak 1960'lı yılların sonlarında ortaya çıkan stagflasyon ol-

gusu^(*), Philips Eğrisini tartışmaya açmıştır. Monetarist iktisatçılar Philips Eğrisinin kısa dönemde negatif ve istikrarlı ancak uzun dönemde dikey olacağını göstermişlerdir.

Grafik 1: Philips Eğrisi



Yukarıda da izah edildiği gibi enflasyonla büyüme arasındaki ilişkiyi pozitif kabul eden görüşlerin başında Philips Eğrisi Analizi gelmektedir. Yapısalcı Okul (structuralist school) da enflasyonun büyümeyi olumlu yönde etkileyeceği görüşünü savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre enflasyon zorunlu tasarrufları netice vereceğinden büyümeyi teşvik eder. Özellikle enflasyon beklentisi, daha az verimli parasal varlıklardan sermaye mallarına doğru bir portföy değişimine neden olacaktır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde üretim faktörleri akışkanlığının yetersizliği ve faktör fiyatlarının aşağıya doğru esnek olmaması nedeniyle daha yüksek enflasyon beklentisi kaynakları ekonominin geleneksel sektörlerinden gelişmiş sektörlerine çekerek daha etkin kaynak dağılımını gerçekleştirecektir (Darrat,1988). Son olarak enflasyonda meydana gelen artış sonucunda hükümetin enflasyon vergisi gelirleri yükselmekte, bu gelirlerin de yatırım harcamalarında kullanılmaları sonucu ekonomik büyüme yükselmektedir. Görüldüğü gibi enf-

(*) Stagflasyon bir ekonomide bir taraftan deflasyona benzer bir durgunluk yaşanırken aynı zamanda fiyatlar genel düzeyinin yükselmesidir.

lasyonun ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği görüşü enflasyonun zorunlu olarak tasarrufları arttırdığı varsayımına dayanmaktadır.

Büyüme ve enflasyon arasındaki ilişkiyi negatif kabul eden görüşlerin temel dayanakları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Yüksek enflasyon yatırım yapısını değiştirerek ve tasarruf ve yatırım eğilimlerini düşürerek, büyümeye engel olacaktır. Enflasyon beklentisi nedeniyle ekonominin para talebi düşecek bu da sermaye oluşumunu olumsuz etkileyecektir. Diğer taraftan beklenmeyen enflasyon ise, amortisman maliyetini daha düşük göstererek vergi sisteminin sermaye malları aleyhine işlemesine neden olur. Bu durum zamanla artacağı için sermayenin hem seviyesi hem de kompozisyonu etkileyecek ve kısa vadeli aktifler büyük oranda tercih edilecektir (Freeman ve Yenger, 2000). Enflasyon sonucunda finansal hizmetlerinin getirileri diğer sektörlerin getirilerine göre daha yüksek olacağından ekonomide üretim ve Ar-Ge faaliyetlerinden mali sektöre önemli miktarda kaynak ve işgücü akışı olur. Bu durum da büyümeyi olumsuz etkiler.

Enflasyonist bir ortamda fiyatların ekonomik birimlere verdiği sinyaller bozulmakta, ekonomide fiyat seviyesinde meydana gelen değişmelerin nominal veya reel kaynaklı olduğunu belirlemek ve buna uygun üretim ve yatırım kararları vermek zorlaşmaktadır. Bu da fiyatlarda önemli dalgalanmalara yol açmakta ve böylece kaynak dağılımı bozulmaktadır. Ayrıca enflasyon oranının yüksek ve istikrarsız olduğu bir ekonomide ortaya çıkan belirsizlikler nedeniyle bireylerin ve firmaların uzun vadeli sözleşmeler yapması zorlaşmakta bu da yatırım harcamalarının azalmasına yol açmaktadır (TCMB, 1999).

Makro Rasyonel Beklentiler okuluna göre ekonomik kurumlar bir enflasyonu önceden tahmin edeceklerinden, enflasyonun reel ekonomiye hiç bir etkisi olmayacaktır. Bu görüş ekonomideki karar birimlerinin enflasyonla ilgili beklentilerinin rasyonel olacağını ve onların ancak sistematik olmayan tahmin hataları yapabileceklerini ileri sürmektedir. Sonuç olarak enflasyon oranında önceden tah-

min edilecek değişmeler hesaba katılacağından, enflasyon oranındaki bir değişme büyümeyi etkilemeyecektir (Darrat, 1988). Bu farklı görüşlerin varlığına rağmen literatürdeki genel eğilim ve ampirik kanıtlar enflasyonla büyüme arasında negatif ilişki olduğu yönündedir.

2- Büyüme – Enflasyon İlişkisi

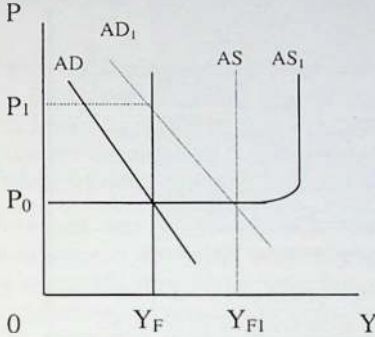
Enflasyonun büyüme üzerindeki etkisini inceleyen pek çok çalışma yapılmış ve bu çalışmalarda genellikle enflasyondan büyümeye doğru bir nedensellik bulunmuştur. Ancak büyümenin de enflasyonu etkileyebileceği, enflasyonun dinamikleri ya da dezenflasyon politikaları incelendiğinde görülmektedir. Bindiği gibi enflasyonun dinamiklerinden birisi de yaşanan arz şokları sonucunda üretimin düşmesidir. Bir ekonomide petrol fiyatlarındaki artış, döviz kurlarındaki ani yükselişler ve diğer girdi fiyatlarındaki artışlar üretim maliyetlerini artırarak üretimin düşmesine, dolayısıyla da enflasyon oranının yükselmesine neden olacaktır. Ayrıca iklim koşullarının elverişsizliği nedeniyle tarımsal üretimde gerçekleşen düşmeler arz yetersizliğine neden olacağından fiyatlar yükselecektir.

Enflasyonu kontrol etme yöntemlerinden birisi de sıkı para ve maliye politikaları ile toplam talebi düşürmek yerine, arzı artırmaktır. Arz-yanlı ekonomi görüşü benimseyen iktisatçılar temel olarak enflasyonun kontrolünde toplam talep eğrisini aşağıya doğru çekmek yerine toplam arz eğrisini ileriye doğru itmek gerektiğini savunurlar. Arz-yanlı ekonomi talebi olduğu kadar arza da önem verilmesi gerektiğini savunur (Parasız, 1996: 196).

Arz ekonomisi, enflasyonu önlemede vergi indirimi ve teşvikleri ön plana çıkarmaktadır. Bu görüşe göre çalışanlardan alınan vergilerin azaltılması ve sanayi kesimine vergi teşviklerinin uygulanması ekonomide verimliliği artıracak ve enflasyonist açık kapatılacaktır (Orhan, 1994: 198). Yeni iktisat da verimliliğin artmasına katkıda bulunan hızlı yatırım hamlesinin enflasyonu arz yönünden düşüreceğini ileri sürmüştür. Bu görüş doğrultusunda Kennedy - Johnson yönetiminin Amerika'da 1964 yılında uygulamış olduğu vergi indirimi

sonrası çıktı hızla büyümüş, işsizlik oranı düşmüş ve aynı zamanda enflasyon oranı % 3'ün altında kalmıştır. (Dornbusch ve Fischer, 1998: 452).

Grafik 2. Arzın Artırılması Yoluyla Enflasyonun Önlenmesi



Grafik 2' de görüldüğü gibi, ekonomi P_0 fiyat düzeyinde dengedeysen AD eğrisinin AD_1 'e yükselmesi fiyatlar genel düzeyini P_0 dan P_1 'e yükselmesine yol açmaktadır. Talepteki bu yükselmeye AS eğrisini ileriye doğru iterek karşılık verilirse (P_0AS den P_0AS_1 'e) enflasyon yükselmeyecek fakat üretim artacaktır.

3- Türkiye Ekonomisi'nde Büyüme ve Enflasyon

Yüksek ve kronik enflasyon uzun yıllardır Türkiye ekonomisinin en temel sorunlarından biri olmuştur. TÜSİAD'a göre Türkiye'de enflasyonun birinci derecede nedenleri; süregelen kamu açıklarının büyük ölçüde para arzındaki artışlarla karşılanması, GSMH'de elde edilebilen yetersiz büyüme hızları, enflasyonun toplumun büyük kesimi tarafından bir yaşam biçimi olarak benimsenmesidir. İkinci derecede nedenler ise; kamu gelirlerinin beklenen düzeylere ulaşamaması, iç ve dış borç yönetimindeki aksaklıklar, dış ticaret açıkları, yanlış döviz kuru politikaları, kamu yatırımlarındaki dengesizlikler, kamu harcamalarında eğitim ve sağlık gibi verimliliği etkileyen yatırımların düşük düzeyidir (TÜSİAD, 1992: 5).

Türkiye'de enflasyonun ivme kazandığı yıllar ve enflasyonun yükselmesine neden olan olaylar tablo 1'de sunulmuştur.

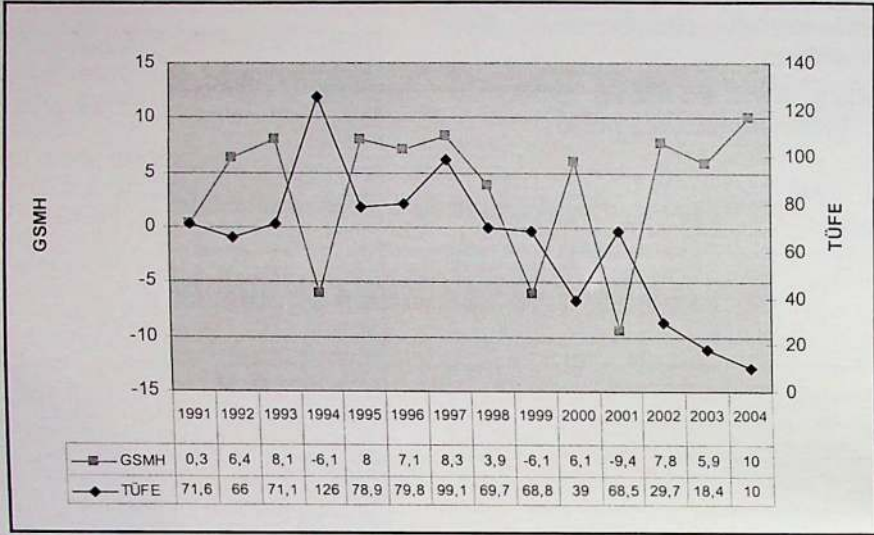
Tablo 1: Türkiye'de Yaşanan Yüksek Enflasyonlar ve Temel Nedenleri

Enflasyonun İvme Kazandığı Yıllar	Enflasyonun Yükselmesine Neden Olan Olaylar
1970	TL'de yapılan keskin devalüasyon
1973-1974	Yaşanan petrol şokları
1978-1979	Yaşanan petrol şokları
1977-1980	Ödemeler dengesi krizleri
Ocak 1980	TL'de yapılan keskin devalüasyon, kamu sektörü açıklarındaki artış ve özellikle bu açıkların 1980'in ilk yarısındaki monetizasyonu
1990-1991	Körfez Krizi
1994	Finans krizi
1998	Rusya Krizi
1999	Yaşanan büyük deprem
Kasım 2000	Ekonomik kriz
Şubat 2001	Ekonomik kriz

1991-2000 yıllarına ait büyüme ve enflasyon oranları arasındaki ilişkiyi göstermekte olan Grafik 3 incelendiğinde enflasyon ve büyüme arasında yüksek enflasyon dönemlerinde negatif bir ilişki olduğu görülmektedir. 1993'te % 71.1 olan enflasyon oranı 1994'te % 126'ya yükselince, 1993'te % 8.1 olan büyüme oranı 1994'te -% 6.1 olmuştur. Diğer taraftan 1999'da % 68.8 olan enflasyon oranı 2000'de % 39'a düşünce, 1999'da -% 6.1 olan büyüme oranı 2000'de % 6.1 olmuştur. Benzer şekilde 2001 yılında yüksek enflasyon ve negatif büyüme gerçekleşirken, takip eden yıllarda enflasyon oranı düşerken pozitif büyüme oranının gerçekleştiğini görmekteyiz.

Türkiye'de olduğu gibi enflasyon düşerken ekonomik büyümeyi sağlamış bazı ülke örnekleri vardır. İsrail'de 1985-1992 yılları arasında enflasyon üç haneli rakamlardan tek haneli rakamlar seviyesine gerilerken aynı dönemde ekonomik büyüme ortalama % 4,7 olmuştur. Meksika da aynı şekilde 1987-1994 yılları arasında bir taraftan enflasyon oranını % 159,2'den % 7,1 seviyelerine düşürürken, diğer taraftan % 3.3 ortalama büyüme hızı gerçekleştirmiştir (Bahçeci, 1997).

Grafik 3: 1991-2004 Yılları Arasında GSMH ve TÜFE Göstergeleri



Kaynak: DPT ve Hazine verilerinden yararlanılarak tarafımızdan oluşturulmuştur.

4- Enflasyon - Büyüme İlişkisi: Ampirik Çalışmaların Sonuçları

Enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki iktisatçılar tarafından tartışıla gelmiştir. Bazı iktisatçılar ılımlı fiyat hareketlerinin büyüme için olumlu bir ortam oluşturduğunu iddia etmişlerdir. Fakat son dönemlerde yapılan çalışmalar enflasyon ve büyüme arasında -en azından çift haneli enflasyon oranında- negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bruno ve Easterly çalışmalarında yüksek enflasyonlu kriz dönemlerinde büyümenin hızlı bir şekilde düştüğünü, enflasyon oranı düştükten sonra büyümenin hızlı bir şekilde iyileşmekte olduğunu bulmuşlardır. Diğer taraftan düşük ya da orta dereceli enflasyonun büyümeye etkisi belirsizdir. Bu düzeylerdeki enflasyon ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi şüphelidir. Fakat bu sonuçlar, nispi fiyat değişkenliği, enflasyon oranındaki yüksek değişim, belirsizlik, fiyatlarla ilgili bilgilerin sağlanamaması, kredi seçme sürecinin yok olması gibi enflasyon maliyetleriyle uyum içindedir (Buruno ve Easterly, 1995:20).

Fischer (1996) düşük enflasyon düzeyi içinde enflasyon ve büyüme arasında negatif bir ilişki olduğunu iddia etmektedir. Bununla

birlikte Barro (1995) yüksek enflasyon oranlarında enflasyon ve büyüme oranı arasında olumsuz bir ilişki bulmasına rağmen % 8'in altındaki enflasyon oranı için net olumsuz bir ilişki bulamadı. % 8'in altındaki enflasyon oranları için büyüme ve enflasyon arasında net bir ilişki bulunmamasına rağmen, hiç kimse incelenen dönemler için, enflasyon ve büyüme arasında pozitif bir ilişki de bulamadı.

Darrat (1998) büyüme - enflasyon ilişkisini Malezya, Filipinler ve Tayland için incelemiştir. Zaman serisi verileri ile bu konudaki üç yaklaşım denenmiştir. Yapısalcı görüş, bozulmacı görüş ve rasyonel makro ekonomik beklentiler görüşü karşılaştırılmış, uygulama sonuçlarının yapısalcı görüşü desteklediği gösterilmiştir. Buna göre enflasyon ile büyüme doğru yönlü ilişkilidir.

Ateşoğlu (1998) ABD için 1960-95 yılları arasındaki enflasyon oranı ile reel gelir ilişkisini incelemiştir, pozitif bir ilişki bulmuştur. Johansen eş-bütünleşme analizini kullanarak uzun dönem ilişkisini tahmin etmiştir. Eş-bütünleşme analizinden önce ADF testi uygulanmış, her iki seri birinci mertebeden homojen bulunmuştur. Daha sonra uzun dönem ilişkisi negatif çıkmıştır. Ancak, kamu harca-

maları (G) modele dahil edildikten sonra bu ilişki pozitif dönmüştür.

Aşırım (1995) hasıla enflasyon ilişkisini incelemiş, Lucas hipotezini Türkiye örneğinde uygulamıştır. Hipoteze göre enflasyon, büyüme ters ilişkisinin ancak iktisadi birimlerin fiyat hareketlerini yanlış yorumlamalarına bağlıdır.

Daviz ve Kanago (1996) enflasyon belirsizliği ile GSMH ilişkisini incelemiş, her bir seri birim köklü bulunmuştur. Parasalcı görüşe göre enflasyonun gelecekteki seyrine ilişkin belirsizlik iktisadi etkinliği azaltmaktadır.

Freeman ve Yenger (2000) sonuçlarına göre enflasyon ile emek verimliliğindeki büyüme arasında ters yönlü ilişki bulunmuştur. Yatay kesit regresyonlarında çoğu kez büyüme ile enflasyon arasında negatif ilişki çıkmaktadır. Ericsson, Irons ve Tryon (2001) makalesinde seçilen ülkeler, toplulaştırma hatası, ve ihmal edilen değişkenler nedeniyle bu sonucun sağlam olmadığını ileri sürmektedir. Bazı G-7 ülkeleri için enflasyon ile logaritmik çıktı serisinin eş-bütünleşik olduğunu ve ayrıca uzun dönem ilişkisinin yönünü pozitif bulmuşlardır.

Gylfason ve Herbertsson (2001) tarafından yapılan panel verisi model uygulamasında 170 ülkenin 1960-92 yılları için yatay kesit olarak enflasyon ile büyüme arasında anlamlı ilişki bulunmuş, özellikle % 10-20 'den fazla oranlı bir enflasyonun büyüme için zararlı olduğu gözlenmiştir. Faria ve Corneiro (2001) Brezilya çalışmasında uzun dönemli ilişki bulunmazken kısa dönemde enflasyondan GSMH'ya negatif bir ilişki bulunmuştur.

Karaca (2003) Türkiye'deki enflasyon-büyüme ilişkisini 1987-2002 dönemi üçer aylık verileri ile incelemiş, enflasyondan büyümeye tek yönlü nedensellik bulmuştur. Regresyon analizinde ise, enflasyonun büyümeyi negatif etkilediği bulunmuştur.

Bu çalışmada Türkiye ekonomisi bağlamında enflasyon büyüme ilişkisi incelenmiştir. Bu amaçla önce 1987:1 - 2004:2 arası çeyrek yıllık enflasyon ve büyüme serilerinin durağanlığı araştırılmıştır. Büyüme-enflasyon

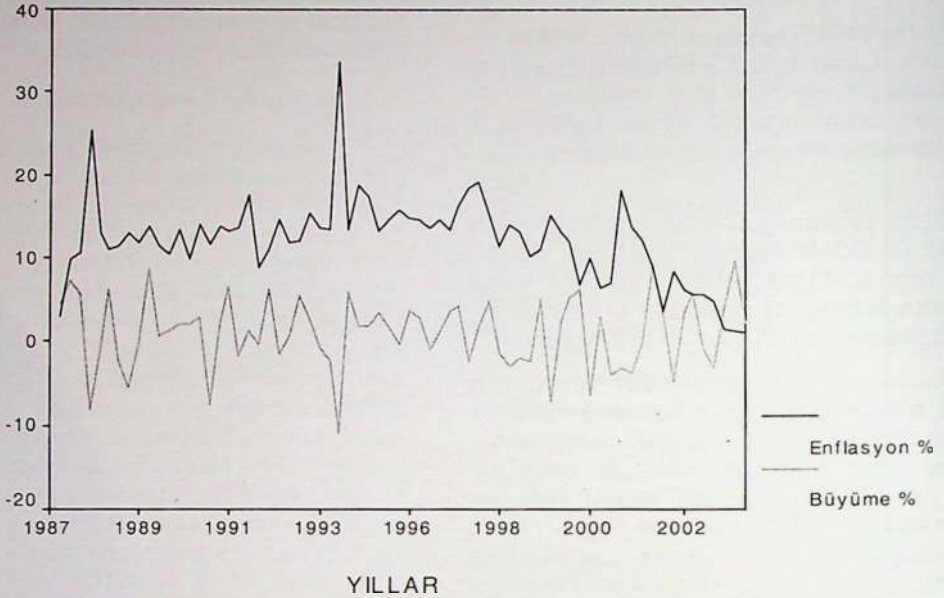
arasındaki ilişkinin nedensellik yönünü belirlemek için Granger nedensellik testi yapılmış ve bu iki seri arasındaki uzun dönem ilişkisi regresyon ile tahmin edilmiştir.

5- Kullanılan Zaman Serileri

Bu çalışmanın dayandığı başlıca iki seri olan büyüme oranları ile enflasyon oranları şu şekilde elde edilmiştir. Büyüme serisi için Merkez Bankası web sitesinden alınan 1987 yılı birinci çeyreğinden başlayan sabit fiyatlarla GSYİH serisi alınmıştır. Değişken varyans ve ölçek etkisini gidermek için logaritmalar alınmış, mevsimsellik etkisi için ayarlama SPPSS 9.05 sürümü ile yapılmıştır. Logaritmik verilerin birinci mertebeye farkları alınarak büyüme oranlarına ulaşılmıştır. Rakamlar 100 ile çarpılarak yuvarlama hataları minimize edilmiştir. Öte yandan enflasyon serisinin oluşturulmasında ise, yine benzer bir yol izlenmiştir. Bu kez yine aynı kaynaktan 1987 temel yılı ile aylık TÜFE rakamları alınmış bunlardan üçer aylık geometrik ortalamalarla çeyrek yıllık seri oluşturulmuştur. Yine yukarıda sayılan gerekçelerle logaritmlar alınmış, mevsimselliğin giderilmesi için seri değerleri ayarlanmış, birinci mertebeden farklar 100 ile çarpılarak enflasyon oranlarına ulaşılmıştır. Bu şekilde 1987:1 ile 2004:2 arası elde edilen çeyrek yıllık enflasyon ve büyüme oranları serisi grafik 4'te bir arada görülmektedir.

Grafik 4 incelendiğinde dönemsel olarak enflasyon ve büyüme serilerindeki dalgalanmaların ters yönde oldukları gözlenmektedir. Bu da iki seri arasında negatif ve gecikmesiz bir ilişki olduğunu ima etmektedir. Bu gözlemsel değerlendirmeden regresyona yani uzun dönemli bir ilişki analizine geçmek için serilerin eş-bütünleşme analizine tabi tutulması gerekir. Yani bu iki seri aynı mertebeden homojen olması gerekir ki, kurulan regresyon sahte olmasın. Bir seri d-inci mertebeden fark ile durağanlaşıyorsa d-inci mertebeden homojen denir. Bir serinin durağanlığı, zaman boyunca ortalama ve varyansının sabit, k dönem uzaklıktaki değerler arasındaki kovaryansın sadece bu k sayısının bir fonksiyonu olması ile verilir.

Grafik 4: Enflasyon ve Büyüme Oranı Serilerinin Ortak Grafiği



6- Durağanlık Testleri

Uygulamada durağanlık testleri incelenen serinin örneklem otokorelasyon fonksiyonuna (ACF) dayalı olarak üç değişik şekilde yapılabilir. Birincisi ACF'nin grafiği ile yapılan görsel değerlendirmedir. ACF yavaş azalan bir seyir izliyorsa ve hemen anlamlılık sınırları içine düşmüyorsa seri durağan değildir. Buna mukabil tamamı veya birkaç değer dışında anlamlılık sınırları içine düşüyorsa seri durağandır. Enflasyon ve büyüme serilerine ilişkin ACF fonksiyonları şöyledir.

Grafik 5'den de görüldüğü üzere serilerin ACF değerleri yavaş azalan bir seyir izlemektedir. Her iki seri de durağan dışıdır. Bu değerlendirme aynı serilerle benzer analiz yapan Karaca (2003) sonuçları ile de uyumaktadır.

Box-Pierce (1970) tarafından önerilen durağanlık testinde keyfi bir K gecikmeye kadar otokorelasyonların sıfır (durağan) olduğunu öngören sıfır hipotezi altında $Q = T \sum_{k=1}^K r_k^2$

biçiminde hesaplanan test istatistiği α anlamlılık düzeyinde verilen χ_K^2 tablo değeri ile

karşılaştırılır, büyükse sıfır hipotezi red edilir. Seri durağan değildir. Aksi halde durağandır. BP testi küçük örneklerde yanı sıra sonuçlar verebileceğinden daha sağlam (robust) bir test Ljung-Box (1979) tarafından

$$Q = T(T+2) \sum_{k=1}^K r_k^2 / (T-k)$$

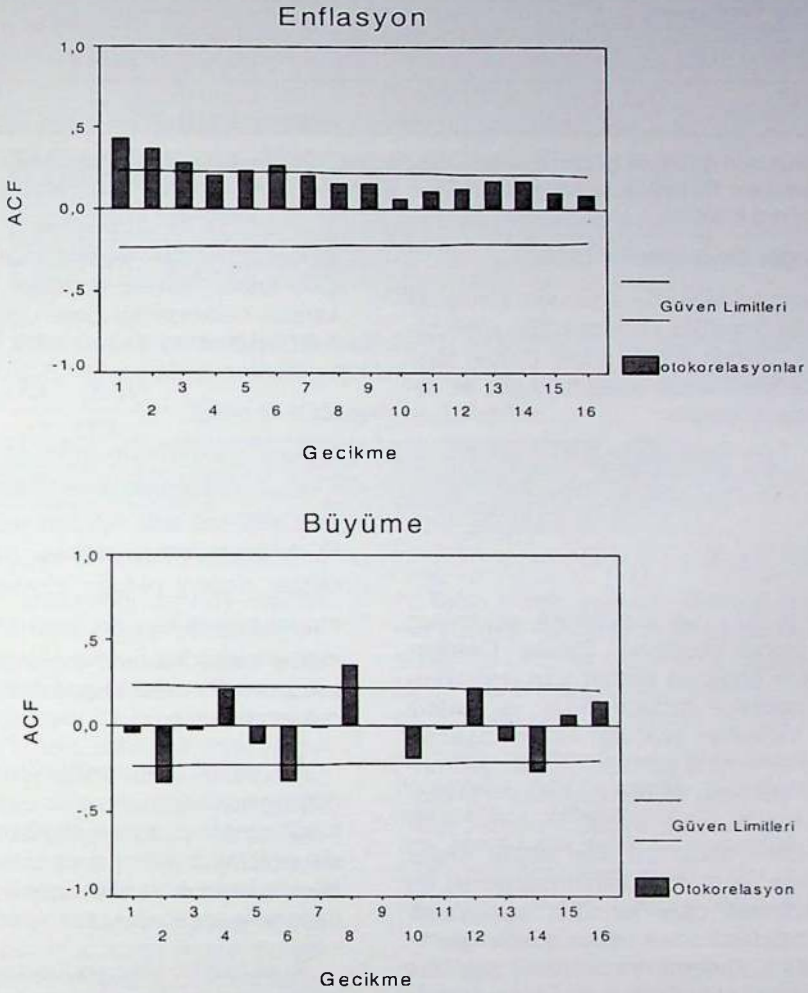
ile verilmiştir. Burada T toplam gözlem sayısı, K hesaplanan örneklem otokorelasyon sayısı olup aynı zamanda ki-kare serbestlik derecesidir. Bu testler bir ARMA (p, q) modelinin kullandıkları için hesaplanmış ise, serbestlik derecesi K-p-q, sabit terim varsa K-p-q-1 olur.

Tablo 2'de verilen LB testi sonuçları anlamlıdır. Her iki seri de düzey değerlerine göre durağan dışıdır. Durağan-dışılığın fonksiyonel biçimini de ortaya koyan daha analitik bir test Dickey-Fuller tarafından geliştirilmiştir.

$$\Delta Y_t = a_0 + a_2 t + \gamma Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t$$

Sol taraf birinci fark, sağ taraf ise sırasıyla kesme terimi, deterministik trend katsayısı ve değişkeni, birim kök katsayısı ve bir gecikme-

Grafik 5: Enflasyon ve Büyüme Serilerine İlişkin Otokorelasyonlar



li seri, p gecikmeli katsayı ve farklar, durağan hata terimidir. Bu genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök modelinin büyüme ve enflasyon serilerine uygulanması ile elde edilen sonuçlar tablo 3 ile özetlenmiştir.

Tablodaki verilere göre her iki fark serisi de birim kök içermiyor. Serilerin birinci mertebeli farkları durağandır. Bu da daha önceki örneklem ACF grafiğindeki yorumlara uygundur. Her iki seri de aynı mertebeden homojen olduğundan, bu seriler arasında kurulacak uzun dönem ilişkisini yansıtan bir regresyon sahte olmayacaktır. Ancak kurulacak regresyon için nedenselliğin yönü bilinmelidir. Bunun için Granger nedensellik testine başvurulur.

Tablo 2: Büyüme ve Enflasyon Serileri Ljung-Box Otokorelasyon Testi Sonuçları

Seri	Gecikme (K)	Otokorelasyon	Standart Hata	LB	p
Büyüme	16	0,143	0,104	46,268	0,000
Enflasyon	16	0,084	0,104	59,607	0,000

Tablo 3: Büyüme ve Enflasyon serileri için ADF testi sonuçları

Seriler	P	a_0	a_2	γ
Δ BUY	1	1,019 (0,934)	0,08617 (0,335)	-1,424 (-8,357)
Δ ENF	1	8,787 (3,602)	-0,07315 (-2,484)	-0,498 (-3,590)

Not: Sütunlar sırasıyla gecikme sayısı, sabit terim, trend ve birim kök katsayılarıdır. Parantez içi değerler t oranlarıdır. Birim kök katsayısı için ADF kritik değeri -3.45 olup her iki seri için birim kökü öngören sıfır hipotezi red edilir.

7- Granger Nedensellik Testi

Enflasyon ile büyüme arasında kurulacak regresyonda öncelikle nedenselliğin yönü belirlenmelidir. Bunun için Granger (1969) tarafından geliştirilen testte aşağıdaki gibi iki değişik regresyon kurulur.

$$1- Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i X_{t-i} + u_t$$

$$2- X_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^r \gamma_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^s \delta_i Y_{t-i} + v_t$$

Burada p, q, r, ve s gecikme sayılarının tespiti bir sorun oluşturur. Orijinal Granger yaklaşımında standart olarak tüm değişkenler için m gecikme alınarak kısıtlı ve kısıtsız regresyon kalıntıları aracılığı ile test aşamasına geçilir. Alternatif yaklaşımda ise, yeterince uzun bir gecikme ile her değişken için otoregresif model kurulur, uygun modeller içinden bilgi kriteri minimum olan seçilir. Daha sonra modele diğer değişkenin muhtemel en yüksek gecikmeli değerlerinden başlayarak en uygun modele ulaşıncaya kadar gecikmeler azaltılır. Burada bu ikisinin arası bir yaklaşım seçilmiştir. Otoregresif terim sayısı alternatif yaklaşıma göre enflasyon serisinde 3 büyüme serisinde 2 olarak belirlenmiş, bağımsız değişken gecikme sayısı ise, her iki model için Granger yaklaşımına göre 4 olarak alınmıştır. Model seçme kriteri olarak Akaike bilgi kriteri (AIC) kullanılmıştır. Model seçiminde kullanılan Akaike enformasyon kriteri $AIC = T \ln RSS + 2n$ biçiminde tanımlanmaktadır. RSS, kalıntı kareleri toplamını, n modelde tahmin edilen parametre sayısını göstermektedir.

Her bir denklem için tam model kısıtsız, dışsal değişken gecikmeleri dışlanarak kısıtlı

model elde edilir. Bu iki model arasındaki seçim, kısıtlı modeli öngören sıfır hipotezine karşılık nedenselliği içeren geniş model alternatif hipotez olarak test edilir. Test istatistiği

$$F_{hes} = \frac{(RSS_r - RSS_u) / m}{RSS_u / (n - k)}$$

$F_{m,n-k}$ ile verilen tablo değeri ile karşılaştırılır. Büyükse sıfır hipotezi red edilir. Örneğin ilk denklem için bu sonuç, X'in Y için bir Granger nedeni olduğu söylenir. RSS_r kısıtlı model kalıntı kareleri toplamı, RSS_u kısıtsız model kalıntı kareleri toplamı, m kısıt sayısı, k kısıtsız modeldeki parametre sayısı, n örneklem hacmidir.

Bu çalışmada, enflasyondan büyümeye doğru yapılan nedensellik uygulaması anlamlı bulunmamış, ancak büyüme enflasyon ilişkisi anlamlı bulunmuş olup, her iki testin sonuçları tablo 4'de verilmiştir. Her iki model de denenmiş, aşağıdaki sonuçlar bulunmuştur.

Nedensellik testi sonucuna göre, büyüme enflasyon için Granger nedeni olurken, enflasyon büyüme için Granger nedeni değildir. Bu sonuç Karaca (2003)'dan farklıdır. Anılan çalışmada büyümeden enflasyona nedensellik bulunmazken, enflasyondan büyümeye doğru bir nedensellik bulunmuştur.

8- Uzun Dönem İlişkisi

Nedenselliğin yönü kararlaştırıldığına göre uzun dönem ilişkisini gösteren regresyon analizine geçilebilir. Burada ilk deneme olarak büyümeden enflasyona basit regresyon modeli tahmin edilmiştir. Regresyon analizi sonuçları tablo 5 ile özetlenmiştir.

Tablo 4: Granger Nedensellik Analizi Sonuçları

Nedensellik Yönü	Test İstatistiği	Kritik değer	Karar
Büyümeden Enflasyona	$F_{hes} = 5.07$	$F_{4;57} = 2.53$	H_0 red
Enflasyondan Büyümeye	$F_{hes} = 1.089$	$F_{4;57} = 2.53$	H_0 kabul

Tablo 5: ANOVA Testinin Sonuçları

MODEL 1	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kare	F Oranı	Fiili Anlamlılık
Regresyon	303,391	1	303,391	13,540	0,000
Kalıntılar	1501,258	67	22,407		
Toplam	1804,649	68			

Modelin genel anlamlılığını veren ANOVA testinde fiili anlamlılık düzeyi teorik anlamlılık düzeyi olan % 5'den küçük olması sıfır hipotezinin reddini, regresyonun anlamlı olduğunu gösterir.

Tablo 6: Katsayıların Tahmini

Model 1	Katsayılar	Standart Hata	t Oranı	Fiili Anlamlılık
Sabit	12,708	0,588	21,614	0,000
Büyüme	-0,495	0,134	-3,680	0,000

Bağımlı değişken: Enflasyon.

Modelin genel anlamlılığı dışında, her bir parametre tahmini için t testi sonuçları anlamlı çıkmış, katsayı tahminleri anlamlı bir şekilde sıfırdan farklı bulunmuştur. Buna göre tahmin edilen regresyonda büyüme oranı ile enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Büyüme oranı sıfır dahi olsa, ekonominin mevcut yapısından dolayı dönem başına % 12,7'lik sabit bir enflasyon oranı vardır. Büyüme oranı dikkate alındığında, büyümedeki her % 1'lik artış, enflasyonda yaklaşık olarak % 0.5 düşüğe yol açmaktadır. Başka bir deyişle 1 puanlık büyüme karşılığında enflasyonda yarım puanlık düşüş söz konusudur. Modelin uyumunun iyiliğini ölçen determinasyon katsayısı $R^2 = 0.156$ biçiminde düşük çıkmıştır. Ayrıca modelin kalıntıları için hesaplanan Durbin-Watson otokorelasyon istatistiği $d = 0.996$ çıkmıştır. Bu da kritik bölge olarak $d_L = 1.55$, $d_U = 1.62$, $4 - d_U = 2.38$, $4 - d_L = 2.45$ sıralı değerleri ile verilen aralıklardan pozitif otokorelasyonu gösteren $0 - d_L$ birinci aralığına düşmektedir. Otokorelasyonu gidermek için bağımlı ve/veya bağımsız değişkenin gecikmeli değerleri modele katılabilir. Değişik gecikmeli modeller denendikten sonra tablo 7'deki model tüm kriterler açısından en iyi model olarak belirlenmiştir.

Tablo 7'deki verilere göre modelin açıklama yüzdesi yaklaşık % 44 kadardır. DW istatistiği $d_U = 1.62$, ile $4 - d_U = 2.38$ tarafından belirlenen otokorelasyonsuz bölgeye düşmektedir. Modelde otokorelasyon sorunu yoktur.

Tablo 8'deki verilere göre modelin genel anlamlılığı ANOVA testi sonucunda kanıtlanmaktadır. Hesaplanan F değeri çok yüksek, buna karşı gelen fiili anlamlılık düzeyi % 5'lik kritik anlamlılık düzeyinden çok düşüktür. So-nuç olarak model anlamlıdır.

Katsayılar bireysel anlamlılık testlerini geçmektedir. Kesme terimi dahil tüm parametre tahminleri için fiili anlamlılık düzeyleri % 5'lik kritik anlamlılık düzeyinden çok düşüktür. Parametre tahminleri istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre bu son model geçerlidir ve buna bağlı olarak incelenen 17 yıllık dönem itibarıyla aşağıdaki çıkarsamaları yapabiliriz.

1- Hiçbir etken söz konusu olmadığı bir ortamda yaklaşık % 4,2'lik sabit bir dönemsel enflasyon oranı söz konusudur.

2- Modele göre büyümeden enflasyona doğru ters yönlü doğrusal ilişki vardır. Büyüme oranında % 1'lik bir artış, enflasyon oranında % 0.537'lik bir azalmaya yol açmaktadır.

Tablo 7: Model Özeti

Model 2	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
Tahminler	0,681	0,464	0,439	3,8179619	2,127

a Bağımsız Değişkenler: (Sabit), BUY, ENFL1, ENFL2.

b Bağımlı Değişken: ENF

Tablo 8: ANOVA Testi Sonuçları

Model 2	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kare	F Oranı	Fiili Anlamlılık
Regresyon	795,889	3	265,296	18,200	0,000
Kalıntılar	918,340	63	14,577		
Toplam	1714,230	66			

a Bağımsız Değişkenler: (Sabit), BUY, ENFL1, ENFL2.

b Bağımsız Değişken: ENF.

Tablo 9: Katsayıların Tahmini

Model 2	Katsayı Tahminleri	Standart Hatalar	Standart Katsayılar	t-oranı	Fiili Anlamlılık
(Sabit)	4,247	1,502		2,826	0,006
BUY	-0,537	0,112	-0,447	-4,811	0,000
ENFL1	0,354	0,105	0,341	3,364	0,001
ENFL2	0,335	0,107	0,319	3,118	0,003

a Bağımlı Değişken: ENF

3- Büyüme oranı, enflasyon oranının tek belirleyicisi değildir. Üç ay ve altı ay gecikmeli enflasyon oranları da cari dönem enflasyon oranı üzerinde etkili olmaktadır. Çeyrek yıllık enflasyon oranları arasındaki bu gecikmeli ilişki beklenti saiki ile açıklanabilir. Yani gerçekleşen enflasyon oranının bir kısmı gelecekte enflasyonist sürecin devam edeceği beklentisi ile ortaya çıkmaktadır. Nitekim altı ay önce gerçekleşen her % 1'lik enflasyon oranı için cari dönem enflasyon oranında beklenti saiki ile % 0,335'lik bir artışa, üç ay önce gerçekleşen her % 1'lik enflasyon oranı ise, cari dönem enflasyon oranında yine beklenti saiki ile % 0,354'lük bir artışa neden olmaktadır.

4- Standartlaştırılmış tahmini katsayılar mutlak değer olarak dikkate alındığında, tüm açıklayıcı değişkenler içerisinde cari enflasyon oranının belirlenmesinde en önemli faktörün büyüme oranı olduğu görülmektedir. Çünkü standart katsayılar büyüklüğü hangi değişkenin daha önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

5- Modelin genel açıklama yüzdesini ve

ren düzeltilmiş R kare değeri yaklaşık % 44 çıkmıştır ki, bu değer enflasyondaki değişmelerin henüz % 56'lık bir kısmının açıklanamadığını gösterir. Ancak, buradaki çalışmanın amacı enflasyonun tüm dinamiklerinin bir araştırması olmayıp, sadece enflasyon-büyüme ilişkisinin yapısını araştırmaktır.

9. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada 1987:1-2004:2 arası çeyrek yıllık enflasyon ve büyüme serileri kullanılmıştır. Yapılan tek değişkenli zaman serisi analizlerinde her bir serinin birinci mertebeden farkı durağan bulunmuş, Granger nedensellik testinde büyümeden enflasyona doğru tekyönlü nedensellik çıkmıştır. Bu nedenselliğin cebirsel yönü, yapılan regresyon analizinde negatif bulunmuştur. Buna göre büyüme oranındaki 1 puanlık artış enflasyonda yaklaşık olarak yarım puanlık bir azalmaya yol açmaktadır. Ancak büyüme enflasyon ilişkisinde tek belirleyici büyüme değildir. Beklenti enflasyonunun da cari enflasyon oranı üzerinde etkili olduğu gözlenmiş, üç ve altı aylık gecikmeli enflasyon oranlarındaki 1 puanlık artışın cari enflasyon oranı

üzerinde yaklaşık üçte bir oranında etkili olduğu bulunmuştur.

Bu çalışmada nedenselliğin büyümeden enflasyona doğru olması, uzun dönemde enflasyonun büyümedeki istikrarsızlık üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı, hatta büyümedeki istikrarsızlığın enflasyon üzerinde daha etkili olduğu sonucunu vermektedir. Büyüme ile enflasyon arasındaki negatif ilişki büyümedeki istikrarsızlığın artmasının enflasyon oranını yükselteceği, diğer taraftan istikrarlı bir büyümenin de enflasyon oranını düşüreceği şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca bu bulgular, Türk ekonomisinde enflasyonla mücadelede arz cephesinin en az talep cephesi kadar önemli olduğunu ima etmektedir.

Bu çalışmada Türkiye'de enflasyon-büyüme ilişkisinin yapısı araştırılırken enflasyon oranındaki değişmelerin % 44'lük kısmı büyüme ve beklentilerle açıklanmıştır. Enflasyondaki değişmelerin bu çalışmada açıklanamayan % 56'lık kısmı muhtemelen devalüasyon ve para arzındaki artışlar gibi enflasyonu etkileyebilecek diğer değişkenlere bağlıdır. Bu çalışmanın amacı enflasyonun tüm dinamiklerinin bir araştırması olmayıp, sadece enflasyon-büyüme ilişkisinin yapısını araştırmaktır. Bu nedenle enflasyonun dinamiklerini inceleyen başka bir çalışmada enflasyonu etkilemesi muhtemel diğer değişkenler modele dahil edilmelidir.

Enflasyon ile büyüme oranlarının serpilme diyagramında göze çarpan bir husus, 2001 başından itibaren gözlenen yapısal değişimdir. Bu yapısal değişimi öngören araştırma hipotezi bir regresyon analizi ile test edilebilirdi. Ancak böyle bir çalışma en azından şu aşamada fazla gerekli bulunmamıştır. Çünkü yapısal değişim analizi ancak normal regresyonların anlamsız çıkması halinde bu sorunun bir açıklaması olmak üzere başvurulan bir tekniktir. Burada yapılan regresyon analizleri anlamlı çıktığından böyle bir analize gerek kalmamıştır.

KAYNAKÇA

- Aşırım, O. (1995), "Output Inflation Tradeoff: Evidence From Turkey", The Central Bank of the Republic of Turkey, Discussion Paper.

- Ateşoğlu, H.S. (1998), "Inflation and real income", Journal of Post Keynesian Economics, Vol.20, Iss.3. Bahçeci, S. (1997), "Ortodoks ve Heterodoks İstikrar Programları: Seçilmiş Ülke Örnekleri ve 1994.

- Türkiye Deneyimi", Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı. Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü. Ekonomik Modeller Dairesi Başkanlığı.

- Barro, R.J. (1995), "Inflation and Economic Growth", Bank of England Quarterly Bulletin, May.

- Box, G., and D. Pierce (1970) , "Distribution of Residual Autocorrelations in Autoregressive Moving Average Time Series Models", Journal of the American Statistical Association 65, pp.1509-1526.

- Buruno, M. and W. Easterly , (1995), "Inflation, Crises and Long-run Growth", National Bureau of Economic Research Working Paper, Series No.5209, August.

- Darrat A.F. (1988), "Does Inflation Inhibit or Promote Growth? Some Time Series Evidence", Quarterly Journal of Business and Economics, Autumn.

- Daviz, G. and B. Kanago, (1996), "On Measuring the Effects of Inflation Uncertainty on Real GNP Growth, Oxford Economic Papers, Vol. 48.

- Dornbusch, R. ve S. Fischer (1998), Makroekonomi, Çev: Salih Ak, Mahir Fisunoğlu, Erhan Yıldırım ve Refia Yıldırım, Akademi Yayın, Ankara.

- Ericsson, N.R., J. S. Irons, and R. Tryon, (2001), "Output and Inflation in the Long run", Journal of Applied Econometrics, May/June, Vol.16, Iss.3.

- Faria, J. R. and F. G. Carneiro, (2001), "Does High Inflation Affect Growth in the Long and Short Run", Journal of Applied Economics, Vol.IV, No.1, May.

- Fischer, S. (1996), "Central Banking: The Challenges Ahead Maintaining Price Stability", Finance and Development, Vol.33, December.

- Freeman, D.G. and D. B. Yergger, (2000), "Does Inflation Lower Productivity? Time Series Evidence on the Impact of Inflation on labor Productivity in 12 OECD Nations", Atlantic Economic Journal, September.

- Granger, C. (1969) "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", Econometrica 37, pp424-338.

- Gylfason, T. and T. T. Herbertsson (2001), "Does Inflation Matter for Growth", Japan and World Economy, May.

- Karaca, O (2003), "Türkiye'de Enflasyon-Büyüme İlişkisi: Zaman Serisi Analizi", Doğuş Üniv. Dergisi, 4 (2).

- Kumcu, E.; "Büyüme ve Fiyat İstikrarı İkilemi (1)", Hürriyet, 22 Ekim 2002.

- Ljung, G. and G. Box (1979) "On a Measure of Fit in Time Series Models", Biometrika 66, pp265-270.

- Orhan, O.Z. (1995), Başlıca Enflasyon Teorileri ve İstikrar Politikaları, Filiz Kitapevi, İstanbul.

- Parasız, İ. (1996), Para politikası, Ezgi Yayınları, Bursa.

- TÜSİAD, (1992), 21.Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi: Ekonomik İstikrar Arayışı: Temel Koşulların Sağlanması.

Görüşler

HATİCE ÖZKURT

İktisatçı



Avrupa Birliği ve Türkiye İçin Ortak Bir Teknoloji Politikası

I- Giriş

Küreselleşen dünyada "yeni teknoloji" yaratma alanında rekabet kızışmakta ve bunun da etkisiyle bölgesel entegrasyon girişimleri ivme kazanmaktadır. Avrupa Birliği (AB)'nin bir entegrasyon modeli olarak hareket noktalarından biri, teknoloji rekabetinde üstünlük elde edebilmektir. AB, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Japonya'ya karşı ekonomik gücünü arttırmak için araştırma-geliştirme (Ar-Ge) harcamalarını artırmak ve teknoloji-yoğun sektörlere ağırlık vermek zorundadır. Türkiye'de ekonomik ve toplumsal gelişmesini AB'ye tam üye olmak yoluyla sağlamayı planlarken, AB'nin teknoloji üretimi ve pazarlamasında elde edebileceği üstünlüklerden bir pay almayı öngörmektedir.

Bu durum, AB ve Türkiye arasında ortak bir teknoloji politikasının oluşturabileceği fikrine zemin hazırlamaktadır.

A. Teorik Çerçeve

i) Çalışmanın konusu olan teknoloji politikası, bilimsel araştırma ve Ar-Ge harcamaları politikası ile doğrudan ilişkili olup onların bir parçası ya da sonucudur. Bu politikanın diğer önemli bileşenleri, AB ve Türkiye'nin patent başvuru sayısı ve yüksek teknoloji ihracatı düzeyidir.

ii) AB ile Türkiye arasında ortak bir teknoloji politikasının kurgulanmasını gerektiren bir çok çağdaş-yaşamsal neden vardır. Bu nedenler, iki taraf arasında uzun bir süredir başlamış olan entegrasyon süreci bağlamında ele alınmalıdır. Entegrasyon süreci ortak bir teknoloji politikasından bağımsız bir şekilde devam edemez.

iii) Ortak teknoloji politikası, iki tarafın ortaya koyacağı beyin gücü ve mali katkılar oranında işlevsel ve başarılı olabilir. Bunun sonuçlarından en fazla yararlanacak olan, mevcut teknoloji açığından ve bunu kapatmak zorunda olmasından dolayı Türkiye olacaktır.

iv) Ortak bir teknoloji politikasının işlevsel ve başarılı kılınmasında kurumsal ve yasal düzenlemelere gereksinim vardır.

B. Amaç

Bu çalışmanın amacını iki başlıkta toplamak mümkündür: Birincisi; Türkiye'nin zayıf Ar-Ge faaliyetlerinden kaynaklanan bilim-teknoloji eksenli açıklarını, AB ülkelerinin ileri bilim-teknoloji düzeyini ölçüt alarak betimlemek. İkincisi; Türkiye, AB ile başlattığı ekonomik ve siyasal entegrasyon sürecinde iken

Tablo 1: Ar-Ge Harcamaları (GSYİH %'si Olarak): 2002

Ülkeler Toplamı	Sektörler	Özel Sektör	Kamu Sektörü	Yüksek Eğitim= Üniversite
AB-15	1.99	1.30	0.26	0.42
Japonya (*)	2.98	2.11	0.29	0.43
ABD	2.80	2.04	0.21	0.42
Türkiye (*)	0.60	0.20	0.00	0.40

(*) 2000 yılı.

Kaynak: (European Commission, 2004'den aktaran) Kaplan, 2004, 190.

özellikle taraflar için bir ortak teknoloji politikasının ihmal edilmemesi gerektiğini ve dolayısıyla bu ortak politikanın belirlenme nedenlerini, koşullarını ve sonuçta sağlayabileceği yararları ortaya koymak.

II- Mevcut Durum:

Ar-Ge Harcamaları, Patent Üretimi ve Teknoloji Dış Ticareti

Bu bölümde, AB ve Türkiye'yi ilgilendiren Ar-Ge harcamaları, patent üretimi ve teknoloji ürünleri bazında ihracat ve ithalat, karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

A. Ar-Ge Harcamaları

Gayri safi yurtiçi hasıladan (GSYİH) Ar-Ge alanına ayrılan parasal kaynak (finansman) ile bilimsel-teknolojik gelişme (ve dolayısıyla ekonomik büyüme) arasında sürekli paralel bir ilişki kurulur. Gelişmiş ülkeler (GÜ) bu gerçekten yola çıkarak, AR-Ge'nin GSYİH'deki payını çağdaş ölçülerde yüksek tutmaya çalışırlar. 2002 yılı verilerinden de anlaşıldığı gibi (Tablo 1), özel+kamu sektörü ile üniversite bazında en fazla Ar-Ge harcamasını % 3 civarında yapan ülkeler Japonya ve ABD'dir. Sektörler toplamında AB-15 yaklaşık % 2 oranında Ar-Ge harcamasını yaparken, Türkiye'nin payı ise sadece % 0.60'tır.

B. Patent Üretimi

AB, sanayi ve hizmet sektörü güçlü ve dolayısıyla gelişmişlik düzeyi yüksek ekonomilerden oluşmuştur. Patent üretimi skalasında AB, 15 ve 25 üyeden oluşan ülkeler grubu (AB-15 ve AB-25) olarak, ABD ve Japonya'ya kıyasla görece düşük bir performans sergilemektedir.

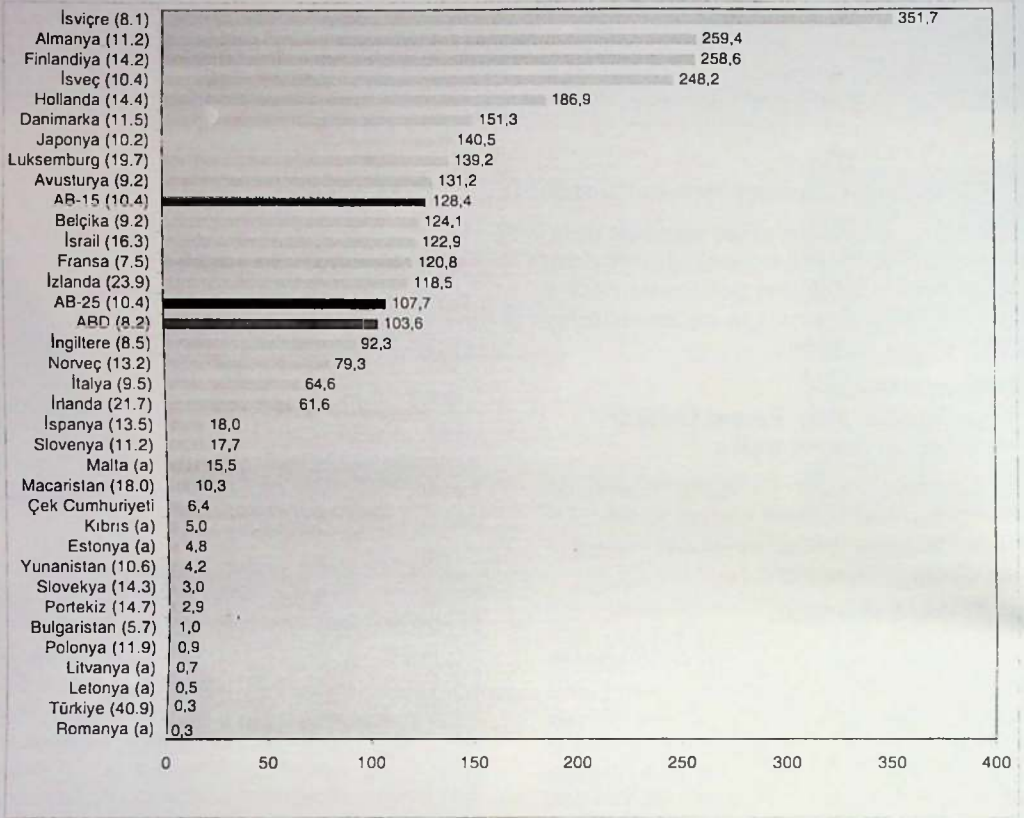
Avrupa Patent Ofisi (EPO) ve ABD Patent ve Ticari-Marka Ofisi (USPTO) verileri, AB,

ABD ve Japonya arasındaki teknoloji rekabetinin nicel boyutları üzerinde yapılabilecek tartışmalara ışık tutmaktadır. EPO istatistiklerine göre, AB-15 ve AB-25 Japonya'nın gerisinde, fakat ABD'nin de ilerisindedir. USPTO istatistiklerine göre ise, bunun tam tersine, AB'nin patentleme performansı genel olarak ABD ve Japonya'dan 4 kat daha düşük düzeydedir. Bu sonuçların birbirinden farklı olmasının nedeni, patent ofislerinin ülke kaynağının farklı olmasıdır.

EPO'ya 2000 yılında yapılan patent başvurusunda ülke bazında İsviçre 352 ile birinci sıradadır. Onu, yaklaşık 260'şar başvurularla Almanya ve Finlandiya izliyor. Japonya tek başına AB-15'in ortalaması kadar patent başvurusu yaparken, ABD'ninki ise, neredeyse AB - 25'inkine denk gelmektedir. Türkiye ise, milyon kişi başına sadece 0.3 (=1/3) patent başvurusu yapabilmektedir. Patent başvurusundaki artış (büyüme) oranları itibarıyla, 1995-2000 yılları ortalamasına göre ülkelerin performansı çeşitli zıtlıklar göstermektedir. Örneğin, 2000 yılında milyon kişi başına en fazla patent başvurusu yapan İsviçre, 5 yıllık dönemde sadece % 8 civarında bir artış kaydederken, Türkiye ise en fakir patentör olmasına karşın, % 41'lik oranıyla en yüksek artış sağlayan ülkedir (Grafik 1).

USPTO'nun onayladığı patent sıralamasında, 2002 yılı verilerine göre, ABD milyon kişi başına 300 adet patent ile birinci, Japonya 275 ile ikinci, İsviçre ise 188 ile üçüncü olmuştur. AB-15'in patent sıralaması, 71 adet ile Danimarka'nın; AB-25'in ise Birleşik Krallık'ın arkasından gelmektedir. Türkiye'nin USPTO'dan aldığı patent sayısı sadece 0.2 olup oldukça düşük düzeydedir. Parantez içerisindeki, 1995-2002 yıllarına ait olan pa-

Grafik 1: Avrupa Patent Ofisi'ne (EPO) Yapılan Başvurular: Milyon Kişi Başına, 2000
(Parantez içindekiler: Artış Oranları, %, 1995-2000)



Kaynak: EU Commission, Key Figures 2003-2004, p.68 (30.12.2004).

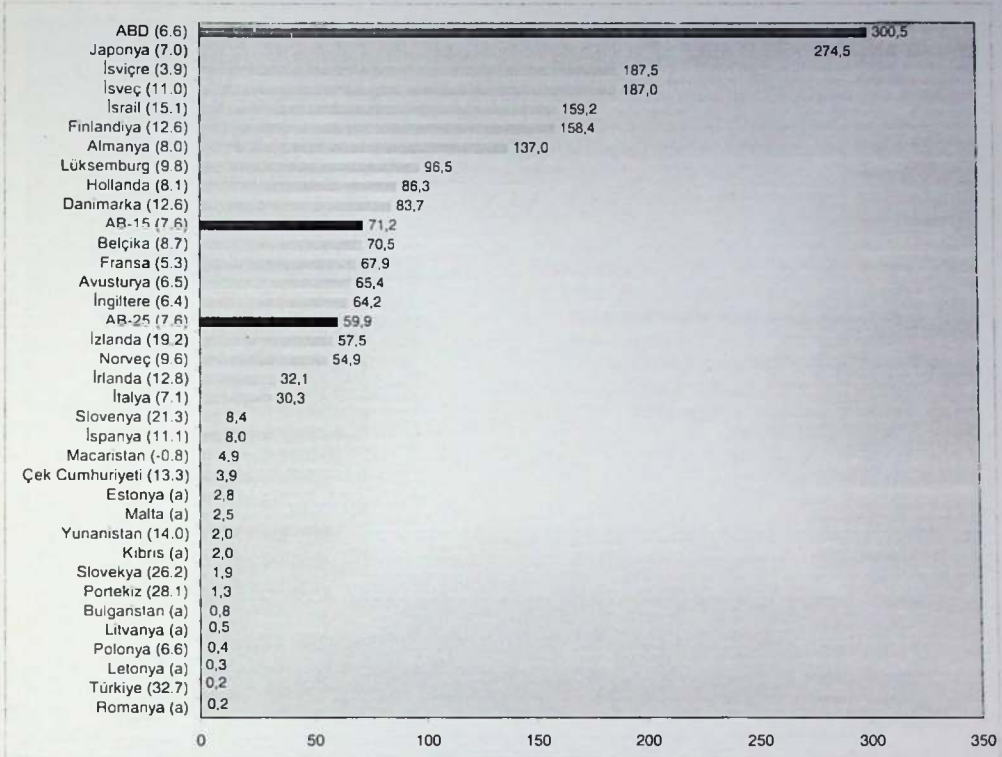
tenkte büyüme oranına göre, ABD ve Japonya % 7 civarında birbirine yakın bir gelişme sağlarken, 15 ve 25 ükeli AB bu orandan % 0.6 daha fazla bir ilerleme kaydetmiştir. Türkiye de bu patent ofisine yaptığı başvuruda % 33 civarında bir rekor kırmıştır (Grafik 2).

Ülkelerin uluslararası düzeydeki patent sayısının ve onların ekonomik değerinin saptanmasında dikkate alınan bir ölçü de, bir patent ofisinden alınan onayın diğerleri tarafından da teyit edilmesidir. Bu amaçla, EPO ve USPTO'nun yanı sıra ve Japon Patent Ofisi (JPO)'ya dayalı üçlü patentleme sistemi geliştirilmiştir. Bu sistem sayesinde, ülkeler arasındaki patent rekabeti daha nesnel bir çerçevede sürdürülmüş olmaktadır.

Üçlü patentleme sisteminin geliştirilmesinin asıl nedeni, bütün patentlerin aynı ekonomik değere sahip olmamasıdır. Patentlerin yüksek ticari değerini tanımlamanın bir yolu, onları "üçlü patentleme" olarak test etmektir. Böylece patentlenmiş yeniliklerin üç ayrı yerde aranıp bulunması sağlanmaktadır. Avrupalı yatırımcılar EPO'da baskın bir rol oynarken, ABD ise iç piyasada olmanın yarattığı rahatlıkla kısmen kendi patent sisteminde baskındır (EU Commission, 2004).

Grafik 3'te de görüldüğü gibi, 1998 verilerine göre AB, Japonya ve ABD'ye kıyasla daha kötü bir performans göstermiştir: Bir milyon kişi başına düşen üçlü patent başvurusuna göre Japonya'nın 81 ve ABD'nin 53

Grafik 2: ABD Patent Ofisi 'nin (USPTO) Onayladığı Patent Sayısı: Milyon Kişi Başına, 2002. (Parantez İçindeki: Artış Oranları, %, 1995-2002)



Kaynak: EU Commission, 2004, p.69.

adet patenti varken AB-15 ise sadece 36 patente sahiptir

C. Teknoloji İhracatı ve İthalatı

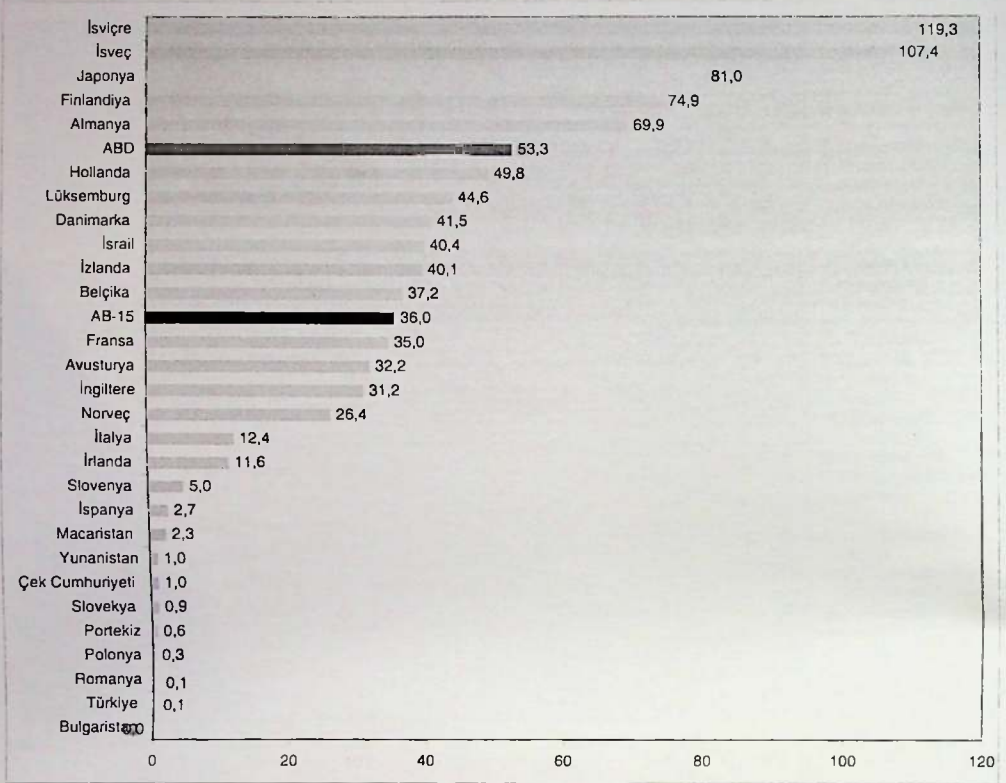
Yüksek teknolojik ürünlerin (high-tech) ihracatı, bir ülkenin uluslararası piyasalardaki araştırma ve teknolojik yeniliklerin sonuçlarını ticarileştirme yeteneğini yansıtır.

Teknolojik ürünlerin toplam ihracattaki payının karşılaştırmalı olarak yansıtıldığı ayrıntılı Grafik 4'e göre, AB-15 tarafından 2001 yılı için ihraç edilen malların % 20'si ileri teknoloji ürünlerdir. Bu oran Japonya için % 25, ABD için % 29'dur. Fakat AB üyeleri arasında fazlasıyla çeşitleme (varyasyon) vardır: İrlanda, İleri teknoloji kategorisinde deniz aşırı ülkelere sattığı malların % 41 ile ABD'nin önünde almaktadır. Lüksemburg, İngiltere ve Fransa

ileri teknoloji ihracatı yoğunluğu içinde Japonya ve ABD arasında bulunmaktadır. Hollanda ve Finlandiya ise, AB ortalamasının üzerindedir. Her ne kadar 14 AB devleti ABD'nin altında, 11 tanesi Japonya'dan daha düşük düzeyde ise de, özellikle Malta ihracatının içerisinde ileri teknoloji ürünlerinde oldukça yoğunlaşmıştır (% 54.2). Bu oran, 1980'den beri çarpıcı bir şekilde artan elektronik parça satışlarından anlaşılmaktadır. Türkiye'nin bu alandaki karnesi oldukça zayıftır: 2001 yılında yapılan toplam ihracatın sadece % 3.2'si teknolojik ürünlere dayanmaktadır. (Ayrıca, teknolojik ihracatın Euro cinsinden parasal miktarı için bkz. Tablo 2.)

Ayrıca, dünyadaki ileri teknoloji ihracatında ülkelerin payı, o ülkelerin küresel teknoloji piyasasında rekabet edebilirliği için önemli

Grafik 3: Üç Patent Ofisi'ne (EPO, USPTO ve JPO) Yapılan Patent Başvurusu: Milyon Kişi Başına, 1998



Kaynak: EU Commission, 2004, p.70.

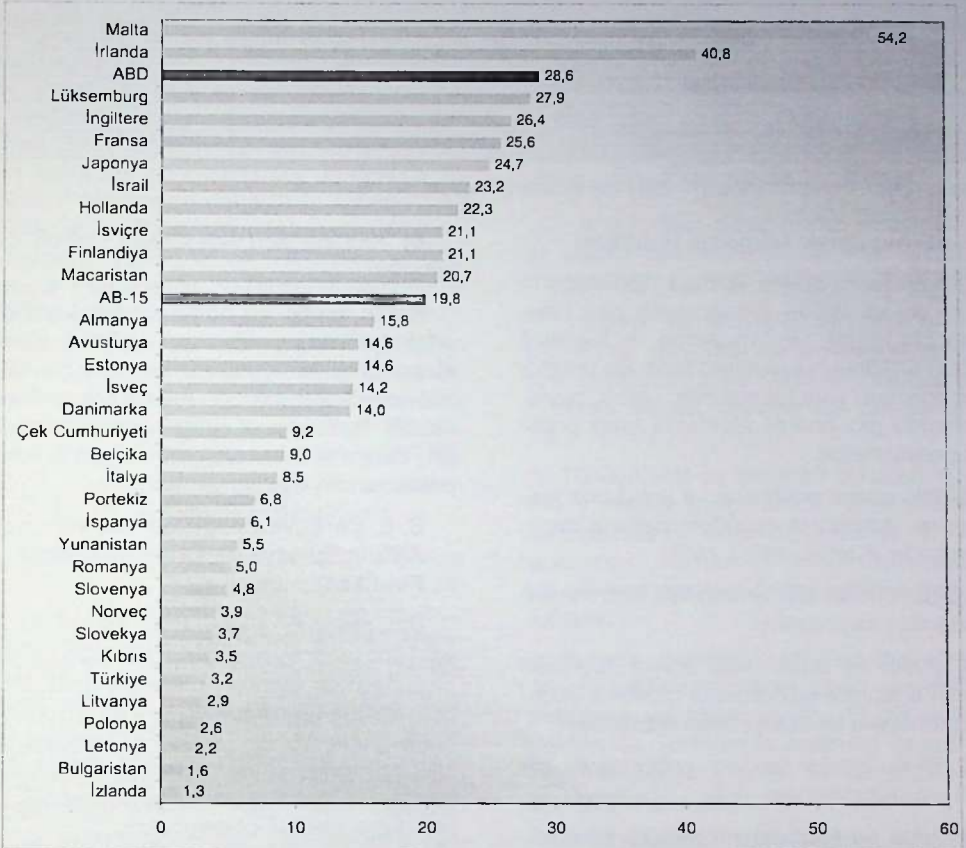
bir göstergedir. İleri teknoloji ihracatı bazında 15 ülkeli AB (kendi arasında yaptığı da dahil) toplam dünya ihracatında % 37,5'lik bir payı temsil ederken, onu % 19 ile ABD ve % 9 ile Japonya izlemektedir. Türkiye'nin payı, % 0,09 olarak Yunanistan'ın (% 0,04) iki katı kadar ve AB'nin yeni üyesi Polonya'ninkinden (% 0,08) ise biraz yüksektir (EU Commission, 74).

Ülkeler ileri teknoloji ürünleri gibi maddi olmayan bilgiyi de alıp satabilirler. Bu işlem bir ülkenin ihracatını ve ithalatını yaptığı teknik bilgi ve hizmetleri kaydeden "teknoloji ödemeler dengesi" (the technology balance of payment, TBP) ile ölçülür. Burada bir ülkenin teknoloji ihracatı, yani TBP hasılatı (bilgi bazında o ülkenin dünya pazarındaki rekabet e-

debilirliğini yansıtan hasıla) göstergesi test edilmiştir. Teknoloji ticareti de uluslararası teknoloji transferi için önemli bir araçtır. 2001 yılı verilerine göre Belçika GSYİH ile karşılaştırıldığında % 2,5 ile en yüksek TBP düzeyine sahiptir. Onun altında % 1,3 civarında Hollanda ve Avusturya yer almaktadır. Macaristan ve Çek Cumhuriyeti (AB'nin son üyeleri) bile, bu gösterge itibari ile ABD ve Japonya'nın önünde bulunuyorlar. TBP akımı büyük ölçüde uluslararasılaşmıştır ve çok sayıda göstergeye göre ulus ötesi şirketler bu işlemlerin önemli bir miktarını kapsamaktadır (EU Commission, 74).

2001 yılı yüksek teknoloji ihracatı verilerine göre (Tablo 2), AB-15 yaklaşık 196 milyar Euro'luk, ABD'den daha az, fakat Japonya'

Grafik 4: Yüksek Teknolojik Ürünlerin Toplam İhracattaki Payı: %, 2001



Kaynak: EU Commission, 2004, p.73.

dan daha fazla ihracat gerçekleştirmiştir. Buna karşın, yüksek teknoloji ürünlerinin toplam ihracattaki payları itibariyle, ABD yaklaşık % 29 ile önde yer alırken, onu % 25 ile Japonya ve % 20 ile AB izlemektedir. Türkiye'nin 1.1 milyar Euro eşdeğerinde gerçekleştirdiği yüksek teknoloji ihracatının toplamdaki payı sadece % 3.2'dir. ABD, toplam ithalatının % 19'una denk gelecek şekilde 243 milyar Euro değerinde yüksek teknolojik ürün ithalatını yaparken, bu rakamlar Japonya için 72 milyar Euro ve % 19'dur. AB-15'in bu ürünler bazında yaptığı ithalat yaklaşık 219, Türkiye'nin ise 5.4 milyar Euro olup, toplam ithalattaki payı, sırayla, % 21.3 ve % 11.8 olarak gerçekleşmiştir.

III- Niçin Ortak Bir Teknoloji Politikası

Türkiye, entegrasyon politikası nedeniyle AB ile birlikte ortak bir teknoloji konsepti etrafında bir araya gelmek zorundadır. Öncelikle AB'nin kendi içinde -üyeleri arasında- ortak bir teknoloji politikasını oluşturduğu bilinmektedir. Bu durum, Türkiye ile üyesi olmadığı AB arasında belirlenecek olan ortak bir teknoloji politikasının içeriği ve biçimi hakkında bazı ipuçları verecektir. AB-Türkiye ortak teknoloji politikasının tabanında, özellikle AB'nin finanse ettiği Çerçeve Programları vardır; bunlardan 6'sı konumuz açısından önem taşımaktadır.

Tablo 2: Yüksek Teknoloji Ürünleri İthalat ve İhracatı: 2001

Ülkeler	İhracat		İthalat	
	1000 Milyon Euro	Toplam İhracattaki Payı %	1000 Milyon Euro	Toplam İthalattaki Payı %
AB-15	195.5	19.8	28.6	21.3
Japonya	111.2	24.7	72.0	18.5
ABD	233.8	28.6	243.3	18.5
Türkiye	1.1	3.2	5.4	11.8

Kaynak: (European Commission, 2004'ten aktaran) Kaplan, s.189.

A. AB'nin Ortak Teknoloji Politikası

AB'nin, (eski adıyla Avrupa Topluluğu = AT'nin), kendi içinde entegrasyon politikalarından biri olarak bir "araştırma ve teknoloji (Ar-Tek) politikası" bulunmaktadır. Bu politika ile amaçlanan; yeni teknolojiler, enerji, çevre, hammadde gibi önemli alanlarda ortak politikalar geliştirmektir.

AB'deki ulusal politikalar ve araştırma faaliyetleri şu amaçlarla eşgüdüm halinde uygulanmaktadır (Karluk, 1990: 167):

i) Ulusal politikalar arasındaki istenmeyen tekrarlardan kaçınılması.

ii) Ulusal ve Birlik (eski adıyla Topluluk) projeleri arasında işbölümüne gidilerek etkinliğin artırılması ve maliyetlerin azaltılması.

iii) Birlik içinde izlenen politikaların zamanla uyumlaştırılması.

iv) Ortak bir Pazarın yaratılması için çalışılması.

AB'nin günümüzde izlediği Ar-Tek politikası ise şu anlaşma ve maddelerine dayanmaktadır (Karluk, 166; Kaplan, 188):

1) Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nu kuran Paris Antlaşması'nın 55. maddesi.

2) Avrupa Atom Birliği (Euratom) Antlaşması'nın (nükleer araştırmaya ilişkin) 4-11. maddeleri.

3) Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kuran Roma Antlaşması'nın tarımla ilgili 41. ve nükleer-dışı enerjiyle ilgili 235. maddeleri.

4) 1987'de yürürlüğe giren Avrupa Tek Senedi.

5) 1992'de imzalanan Maastricht Antlaşması.

6) 2000'de gerçekleştirilen Lizbon Zirvesi kararları.

Kendi içinde ve doğal olarak kendisi için ortak teknoloji politikasını çağdaş ölçülerde kurgulamış ve uygulamakta olan bir AB; henüz tam üyelik yolunda müzakere tarihini vermediği, hatta üyelik sürecini açık uçlu tuttuğu bir Türkiye ile niçin ve nasıl bir ortak teknoloji politikası için işbirliği yapsın?

B. 6. Çerçeve Programı Kapsamında AB'nin Türkiye ile Ortak Teknoloji Politikası

Entegrasyon sürecini başlatmış olan AB ve Türkiye arasında pek çok alanda olduğu gibi, özellikle teknolojik alanda ortak bir politika izleme zorunluluğu vardır. Bunun için başlangıçta AB ve Türkiye arasındaki teknolojik açığın kapatılması gerekir. Bir başka anlamda, bu açık kapatıldıkça söz konusu politika daha işlevsel olabilecektir.

AB'de GSYİH'den Ar-Ge'ye ayrılan pay daha fazladır. Türkiye, AB mali fonlarını kullanarak ve kısmen ulusal bütçe olanaklarını zorlayarak Ar-Ge harcamalarını artırmak durumundadır. Teknolojiye yatırım, sonuç itibarıyla ekonomik değerler yarattıkça GSYİH pastasını büyütecektir.

AB ile Türkiye arasında "Cost", Euroka", "Esprit" gibi bir çok Ar-Ge programı yürürlüğe konulmuştur. AT anlaşmaları gereğince, AB dünyadaki rekabet gücünü arttırmak amacıyla, 1984'ten itibaren ve ortalama 5'er yıllık periyotlarla güncelleştirilerek uyguladığı sistemli Ar-Ge Çerçeve programlarına sahiptir. Bu programların dayandığı mali kaynaklar, AB ülkelerinin KDV yoluyla yaptıkları katkılar ve Türkiye gibi ortaklık anlaşmasını imzalamış ülkelerin ulusal gelirleri üzerinden öde-

dikleri katılım paylarından oluşmaktadır. Dolayısıyla AB Çerçeve Programları nitelikli ve sistemik bir bütçeye dayanmaktadır.

AB, Türkiye'yi, tam üyesi yapmadığı halde bu programlara dahil etmiştir. Ulusal kamuoyu, özellikle 18 milyar Euro gibi şimdiye kadar en yüksek bütçeli olması ve Türkiye'ye tatmin edici bir pay ayrılması nedeniyle 6. Çerçeve Programı'na daha fazla ilgi duymuştur. Türkiye, bu Program'a AB üyesi ülkelerle eşit haklarla TÜBİTAK öncülüğünde ve VII. Kalkınma Planı'ndaki hedeflerine ulaşmak için Ocak 2003 tarihinde katılmıştır. Bu tarihten itibaren 2006 sonuna kadar, Türkiye'nin Ar-Ge projelerinin finansmanında kullanılabileceği ulusal bütçe + AB bütçesi kaynaklarının toplamı 260 milyon Euro olarak saptanmıştır. Bu rakam, aslında ortak teknoloji politikasının dayandığı dönemsel finansmanın ulaştığı boyutu da ortaya koymaktadır.

Avrupa Araştırma Alanı'nı yaratmak ve AB'yi en dinamik "bilgi toplumu" ve aynı zamanda ABD ve Japonya'ya karşı en rekabetçi "bilgi ekonomisi" yapmaya yönelik hazırlanmış AB 6. Çerçeve Programı, AB'nin gelecekteki 10 yıllık yol haritasını belirleyen 2000 Lizbon Zirvesi'nin bir ürünüdür. Program'ın zengin bütçesinin yaklaşık 11.3 milyar Euro'dan oluşan bölümü; genbilim ve biyoteknoloji, bilgi toplumu teknolojileri, nanoteknolojiler, akıllı malzemeler, yeni üretim süreçleri, havacılık ve uzay, gıda güvenliği ve sağlık tehlikeleri, sürdürülebilir kalkınma, açık bilgi toplumunda yurttaşlık ve yönetim şeklinde 7 tematik öncelikli alanlarda yürütülecek Ar-Ge faaliyetlerine ayrılmıştır. Bu Program'ın, konumuzla ilgili bir özelliği de vardır: AB'nin bilimsel-teknolojik inşasına bir "tuğla" olabilecek Türkiye merkezli projeleri desteklemesidir. Dolayısıyla bu Program, kendi artırılarıyla birlikte, AB ile Türkiye arasında sistemli olması beklenen ortak teknoloji politikası için de bir altyapı niteliğindedir.

2002-2006 yıllarını kapsayan AB 6. Çerçeve Programı'nın ülkemizdeki uzantısı olan Ulusal Koordinasyon Ofisi'ne göre, AB'nin bilim-teknoloji alanında daha gelişmiş bir entegrasyon olması ve Türkiye'nin AB standartlarında bilimsel-teknolojik politikaların uygulama

ması için Program'da bir takım temel stratejilere yer verilmiştir. Örneğin (Kaplan, 191):

- Bütünleştirilmiş projelere ağırlık verilerek Ar-Ge yönetiminin etkinleştirilmesi ve kaynakların verimli kullanılması.

- İşbirliği geliştirilerek oluşturulacak mü-kemmeliyet ağları ile insan gücü ve fiziksel altyapının optimal değerlendirilmesi.

- Araştırmacı dolaşımının kolaylaştırılması, başka ülkelerde istihdam edilen araştırmacıların geri dönüşümünün özendirilmesi.

- Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ)'de araştırma ve inovasyon faaliyetlerinin geliştirilmesi ve KOBİ kaynaklı projelerin öncelikli alanlar dışında da desteklenmesi, vb...

Türkiye, AB ile ortak bir teknoloji politikasını yürürlüğe koyduğunda; (i) ekonomik kalkınmasında bir ivme kazandırmış, (ii) AB ile arasındaki bilimsel-teknolojik farkı azaltmış ve (iii) tam üyelik sürecini hızlandırmış olabilecektir.

Burada anahtar, yeni teknoloji üretimini AB'nin sistematiğiyle ve onun kaynaklarının katkısıyla yapabilmektedir. AB'nin mali kaynakları ile Türkiye'nin kafa+kol emeğinin pragmatik bileşimi, ortak bir teknoloji politikasını güçlendirecektir.

C. Türkiye'nin Bilim-Teknoloji Açıkları

Türkiye'nin ortak teknoloji politikası yoluyla, AB'ye demirlenmesini zorunlu kılan nedenlerden biri de, onun Ar-Ge harcaması, araştırmacı sayısı ve bilimsel-teknolojik çıktı (yani bilimsel yayın, patent üretimi ve ileri teknoloji ihracatı) alanlarında yaşadığı büyük açıklar ve bunların kapatılması gerekliliğidir.

Söz konusu açıkları kapatmada, birçok alanda olduğu gibi, AB standartları referans alınmaktadır. Çünkü AB, bilim-teknoloji ve inovasyonda çağdaş, ilerici ve yapıcı bir perspektife sahip olup bu alanda parlak bir geçmiş sahiptir.

Avrupa Komisyonu'nun "Avrupa Araştırma Alanı'na Doğru-Bilim, Teknoloji ve İnovasyon: Anahtar Göstergeler 2003-2004" adlı raporuna ve DİE'nin "Ar-Ge Faaliyetleri 2001-2002

Anket Sonuçları"na göre, Türkiye'nin başat 5 noktada özetlenebilecek açıkları şöyle ortaya konulabilir (Göker, 2004-a):

i) Ar-Ge Açığı: AB-15'te 2001'de Ar-Ge yoğunluğu, yani "Ar-Ge/GSYİH" oranı % 1.98, AB-25'te % 1.93 iken, Türkiye'de % 0.72'dir. Bu oranın AB'de en yüksek olduğu ülkeler İsveç (4.27) ve Finlandiya'dır (3.49). AB 2010'da dünyanın en dinamik bilgi ekonomisi haline gelebilmek için % 3'e çıkarmayı hedeflediği bu oran, Türkiye'de 2002'de % 0.67'ye gerilemiştir.

ii) Araştırmacı Açığı: İstihdam edilen 10 bin nüfus başına düşen (tam zamanlı) araştırmacı sayısı AB-15'te 2001'de 56.8 iken, Türkiye'de bu sayı 10.5 (ve 2002'de 11.2) olmuştur. Macaristan bile ülkemizin 3 katı kadar araştırmacı çalıştırırken, bu alanda ilk üç sırayı Finlandiya (188), İzlanda (111) ve İsveç (101) paylaşmaktadır.

iii) Bilimsel Yayın Açığı: AB-15'te milyon nüfus başına düşen bilimsel yayın sayısı 2002'de 673 iken, Türkiye'de 103'tür (yaklaşık 6'ya 1). En çok yayın yapan, 1600 adet ile İsveç'tir. Onu 1000'nin üzerindeki yayın ile izleyenler arasında Danimarka, Finlandiya ve Birleşik Krallık bulunmaktadır. AB'nin en son üyelerinden Macaristan'da bu sayı Türkiye'nin 3 katıdır.

iv) Patent Açığı: Bilim ve teknoloji gelişme düzeyini saptamanın evrensel ölçüsü, üretilen patent sayısıdır. Buna göre, Avrupa Patent Ofisi'ne milyon kişi başına yapılan başvuru sayısı 2000 yılında AB-15'te 128.4, AB-25'te 107.7 iken, Türkiye'de ise sadece 0.3'tür. Patent rekortmenleri Almanya (259), Finlandiya (258) ve İsveç (248)'dir. Macaristan bu kriterde de Türkiye'yi 3'e katlamaktadır.

v) Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı Açığı: Patentlerin ekonomik değerini ölçmenin en pratik yolu, ileri teknoloji ihracatının genel ihracattaki payını ve dolayısıyla döviz getirisi miktarını belirlemektir. Buna göre, "yüksek teknolojik ihracat/toplam ihracat" oranının, 2001 yılında AB-15'te % 19.8, Türkiye'de ise, bunun yaklaşık 6'da 1 (= % 3.2) olması son derece anlamlıdır. Teknoloji ihracatında rekor

İrlanda'ya (% 40.8) aittir. İspanya bile bu dönemde, Türkiye'nin 2 katı kadar ileri teknoloji ihracatı yapmayı başarmıştır.

III- Ortak Teknoloji Politikasının Önkoşulu ve Başat Özellikleri

AB ile Türkiye arasında kurulacak ortak teknoloji politikasının önkoşulu, Türkiye aleyhine olan bilim-teknoloji açığının kapatılmasıdır.

Bu noktada iki temel sorun ortaya çıkmaktadır? i) Bu açığın kapatılması için neler yapılmalı? ii) Türkiye, bilim ve teknolojiye AB'yi yakalayabilir mi?

AB ile uygulanacak ortak teknoloji politikası, bütünüyle Türkiye'nin bilim-teknoloji alanındaki açıklarını kapatmaya dönük olmalıdır. Öncelikle Türkiye'nin çağdaş bir dünyada bu derece büyük açıklarla ayakta kalınamayacağına bilincine varmalıdır. Bir başka deyişle, Türkiye, AB'ye tam üye olmak ya da üye olmadan da AB ile arasındaki açıklarını kapatarak sanayileşmiş ve güçlü bir ekonomi olmak istiyorsa, ortak bir teknoloji politikasının asgari koşullarını yerine getirmelidir. Aşağıda, ortak teknoloji politikası için kurgulanan özellikler sıralanmıştır. Bu özellikler, aynı zamanda, Türkiye açısından açığı kapatmanın koşulları şeklinde de anlaşılabilir.

1) Uzun Menzilli Olması: Ortak teknoloji politikası, A. Göker'in (2004-b) de belirttiği gibi, özü gereği uzun menzilli (vadeli) bir politikadır. Bilim ve teknolojiye yetkinlik kazanabilmek bir süreç ve birikim olayıdır. Araştırmaya ve yapmaya dayanan bir eğitim-öğretim olmazsa, bilim ve teknoloji sosyo-ekonomik faydalara dönüştürülemeyecektir.

2) Pahalı Olması: Ortak teknoloji politikası güçlü bir finansman sorunudur. Her ülkenin parasal kaynakları, pahalı ve zor olan teknolojik yenilikleri yapmaya uygun değildir. Üreten bir ekonomide, toplanan ulusal gelirden Ar-Ge harcamaları için optimal bir pay ayrılmalıdır. Türkiye'de devletin yaptığı ve harcamacı yönden toplam ulusal geliri oluşturan bileşenlerden kamu harcamaları içerisinde "Ar-Ge harcamaları"nın ya hiç içermemesi ya da minimal düzeyde olması ciddi bir eksikliklerdir.

Devletin ekonomideki aktif rolüne sınırlama getiren kapitalizmi uygulayan ülkelerde bile kamu sektörü belirli ölçüde teknolojik çalışmaları finanse etmektedir. O halde, AB ile entegrasyon sürecini belirli bir düzeye getirmiş olan Türkiye'nin, bütçe yapısında "Ar-Ge harcamaları", tıpkı cari harcamalar ya da transfer harcamaları gibi kamu harcamalarının vazgeçilmez bir bileşeni şeklinde göstermesinin zamanı gelmiştir.

3) Hükümetler Üstü Bir Devlet Politikasına Dayanması: Hükümetler değişse de, geliştirilerek devam ettirilmesi gereken politikaların başında teknoloji politikası yer alır.

4) İktisadi Boyutlu Olması: Toplumsal yaşama yansıtılacak teknolojik yenilikler konusunda "inisiyatif" ile hareket etmelidir. Bu aşamada iktisat bilimi devreye girer. Zira iktisat, en akılcı bir şekilde bir seçim ve tercih yapma anlayışıdır. Öncelik bilişim teknolojisine mi, yoksa silah teknolojisine mi öncelik verilmeli ya da ikisinin arasında bir denge mi kurulmalı. Toplum ve onu oluşturan gelir gruplarının ihtiyaçları dikkate alınarak Ar-Ge fonları iktisadi kullanılmalıdır. Bu, elbette tümüyle karar vericilerin yapacağı fayda-maliyet analizine dayanacaktır.

5) İşbirliğini ve Rekabeti Eksen Alan Sinerji: Küreselleşen dünyada hiçbir teknolojik yenilik bir başka ülkeden saklanamaz. Dolayısıyla bilimsel-teknolojik gelişme, ülkelerin içine kapanması yerine, işbirliği ve rekabet etme yoluyla birbirine açılmasını zorunlu kılmaktadır. Ortak teknoloji politikası, bir sinerji havasını yarattığı için tarafların birbirini desteklemelerini, nimetleri ve külfetleri eşit ve hakça paylaşmalarını esas alır.

6) Bilimsel Yayınlarla İşlevsel Olması: Bilim-teknolojik araştırmaların her türlü sonucu, bilimsel yayınlar üretmek yoluyla dünya kamuoyuna sunulur. Ortak bir teknoloji politikası, son tahlilde bilimsel yayın liginde alt sıralarda yer alanları üst sıralara çıkartmayı odak alır. Bu nedenle, Türkiye, bu ortak politika sayesinde, AB'nin hiçbir üyesinin sıralamasını olumsuz anlamda değiştirmeye değil, "iyi" sıralarda bulunanların düzeyine çıkmayı başarmalıdır.

IV- Ortak Bir Teknoloji Politikası: Nasıl Kurulabilir?

AB ile Türkiye arasında kurulacak ve belli kriterlere uygun bir şekilde uygulanacak olan ortak teknoloji politikası, niteliği gereği çağdaş, etkin ve sürdürülebilir bir politika olmak durumundadır. Bu nedenle politika sağlam yapılara dayandırılmalıdır.

i) Mali Havuz: Nitelikli bir teknoloji politikasının, etkin bir şekilde uygulanabilmesi ve tarafları rekabet edebilir bir düzeye çıkarabilmesi için, öncelikle parasal kaynak sorunu çözülmüş olmalıdır. Araştırmacıların yetiştirilmesinden, sanayi ve diğer ekonomik sektörler için uygulanacak projelerin tamamlanmasına, pazarlanabilir teknolojik yeniliklerin gerçekleştirilip ekonomik ana ve alt sektörlerine aktarılmasından ve bilimsel yayınların yapılmasına kadar bütün Ar-Ge faaliyetlerinin finansmanı için ortak bir fon oluşturulmalıdır. Bu fon bir "havuz"a benzetilecek olursa, her ülke ulusal geliri ve dış ticaret potansiyeli ölçüsünde o havuza parasal kaynak aktarmalıdır.

ii) Komite: Ortak fonun yönetimini bir komite üslenmelidir. Komitede havuza para aktaran ülkelerin temsilcileri olmalıdır. Komitenin çalışma takvimi ve temposu yönetmeliklerle belirlenmelidir.

iii) Akademi ve Değişim Programları: AB ve Türkiye, ortak teknoloji politikasını kağıt üzerinden çıkartıp somuta indirgeyecekse, yapması gerekenlerden biri, inovasyon think-tank akademisini kurmaktır. Bunu, mutlaka rotasyon usulü ya da başka yöntemlerle bilim insanı+inovasyon mühendisi (teknolog) değişim programlarını uygulamak tamamlayacaktır.

iv) Ortak Teknoloji Politikasının Hareket Alanları: Biyoteknoloji, bilişim, iletişim, ulaştırma, ulusal savunma, uydu (uzay), enerji gibi "bilim ve teknoloji temelli" sektörler ile bunların bir bileşimi olan, en yüksek oranda katma değer yaratan, dolayısı ile toplumsal refaha katkıları en yüksek olan sanayi dallarında çalışılmalıdır.

v) Devlet ve Sektörler Arasındaki İşbirliği: Ortak teknoloji politikasının, uygulayıcı-

ları anlamında sahipleri kimler olacaktır? En başta devletler ve onların destekleriyle yönlendirebileceği özel ve kamu sektörü, üniversite ve araştırma kurumları! Türkiye için devletin özel bir konumu vardır: Zira bilim ve teknolojideki açığımızın kapatılması için kullanılacak en etkin araç, devlettir. Türkiye açısından devlete, her alanda olduğu gibi bu alanda da büyük ve özel işlevler yüklenmektedir. Örneğin A. Göker'e (2004-c) göre; devlet, bir yandan bilimsel araştırma potansiyelimizi yükseltecek, öte yandan, üretici sektörümüzü kendi Ar-Ge faaliyetlerine dayalı teknolojik yenilikler (=inovasyonlar) üretmeye özendirilecek parasal destekler (=sübvansiyonlar) vermelidir. İşin bir de küresel rekabet boyutu vardır: Uluslararası anlaşmalar; temel araştırmalar için harcanacak paranın % 100'ünün, endüstriyel araştırmalar için % 70, rekabet öncesi Ar-Ge faaliyetleri için ise % 50 kadarının kamu tarafından karşılanmasına izin vermektedir.

Gelişmiş ülkeler (GÜ) için kurgulanan bilim ve teknoloji sistemi, AB ve Türkiye için de geçerlidir. Bu sistem, işlevlerinin çok saygın ve pahalı olmasından dolayı, her biri altın topa benzetilebilecek, birbirinin içine geçmiş devlet, yüksek öğretim kurumları, kamu ve özel sektör araştırma kuruluşlarından oluşmaktadır (Şema 1). M. Zaim'in (1997, 3) vurguladığı gibi, GÜ'de özel sektör uygulamalı araştırmalar kapsamında, yüksek öğretim ve kamusal araştırma kurumları ile işbirliği içinde, devletin destek fonları ve diğer sübvansiyon politikaları ile yönlendirilerek, yeni ürün ve üretim teknolojilerini geliştirme süreçlerine katılmaktadır. Bu modelin tanımladığı sistem; politika belirlemekten planlamaya, uygulamadan denetim aşamasına kadar tüm süreç içinde, tüm kurum ve kuruluşların kendi görevlerini yerine getirdikleri ve sürecin her aşamasına katılabildikleri bütünlük (entegre) bir sistemdir.

V- Ortak Teknoloji Politikasının Yararları

Türkiye Satın Alma Gücü Paritesi'ne göre dünyanın 19. büyük ekonomisidir. 25 üyelik AB için bu özellikteki bir Türkiye, ortak ve sürdürülebilir bir teknoloji politikası için iyi bir

"partner"dir. AB-Türkiye ortak teknoloji politikasının, her iki tarafa ve farklı düzeylerde yarar sağlayacağı beklenebilir.

A. AB Açısından

- AB, Türkiye'nin genç ve dinamik araştırmacı nüfusundan yararlanarak, ezeli ve zorlu rakipleri olan ABD ve Japonya karşısında küresel teknoloji yarışında avantajlı duruma geçebilir.

- Türkiye'ye tam üyelik perspektifi vermesine karşın, tam üyelik kapısını açmasa da, AB, ortak teknoloji konseptine göre, Türkiye'yi Avrupa Araştırma Alanı içine almakla onu bütünüyle dışlamamış olacaktır.

B. Türkiye Açısından

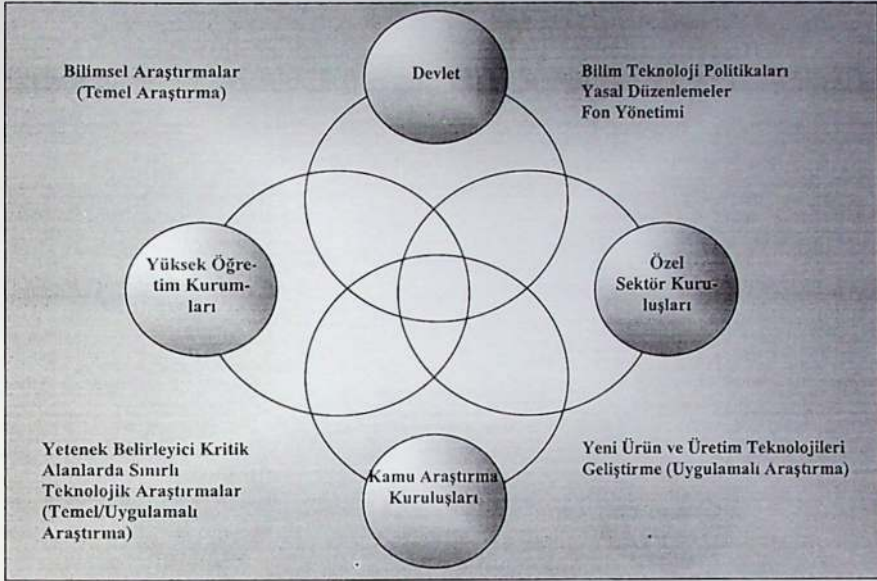
- Ortak teknoloji politikası sayesinde Türkiye'nin çok şikayet ettiği "beyin göçü" durabilecek, yerini "beyin değişimi" alabilecektir. "AB başarıyorsa, Türkiye de başarır" söylemi; eğer ulusal irade, küresel rekabet anlayışı, elde edilecek know-how becerisi ve yeterli mali kaynaklarla desteklenirse; ithalata dayalı teknolojik gelişmelerden yararlanma cazibesini yitirecek, ithal ikameci teknolojik yaşantı yaygınlık kazanabilecektir.

- Türkiye'de, toplumsal katmanların zorlamasıyla şirketler ve üniversitelerin bünyesinde yoğun bir bilimsel araştırma kültürü gelişecektir.

- Ortak bir teknoloji politikası Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğini zorunlu kılmıyor. Türkiye'nin tam üyeliğinin gerçekleşmeyebileceği düşünülerek, bu ortak politika sayesinde, AB'nin rakiplerine karşı kaydedebileceği her yeni gelişme otomatik olarak Türkiye'ye transfer edilecek. Benzer şekilde, Türkiye, bu ortak teknoloji politikalarının yaratacağı sinerji ile, kendi sanayi teknolojisi, biyoteknoloji, bilişim ve iletişim teknolojilerini laboratuvarlarında kendine özgü, yenilikleri dünya pazarına sunabilecektir.

- Üretken ve net katma değerini, kendi beyin gücüne dayanarak artırabilen bir Türkiye'de merak eden, özgürce karar veren, araştırarak öğrenmeye açık, üretken, yenilikçi, yaratıcı genç nesilleri, çağa egemen teknolojileri toplum yararına kullanıp geliştirebilme-

Şema 1: AB ve Türkiye için Bilim ve Teknoloji Sistemi ya da Altın Toplar Modeli



Kaynak: Zaim, 1997.

nin bilgi ve becerisiyle donatmaya yönelik tedbirler alınmalı. Beyin gücümüzü bilim ve teknoloji de öncelikli alanlarda yoğunlaştırabilmek ve bu alanlar için yeterince araştırmacı yetiştirilebilmelidir.

- Ortak teknoloji politikası sayesinde Türkiye'nin teknoloji açığı kapatılacak patent sayısı artacaktır.

- Avrupa Birliği ile eş anlı uygulayacağı ortak teknoloji politikaları Türkiye'yi dünyanın teknoloji ağına bağlayacak ve söz sahibi yapacaktır.

VI- Bulgular ve Öneriler

Kısacası, AB-Türkiye ortak teknoloji politikası, taraflardan herhangi birine mutlak bir üstünlük ve bunu diğeri üzerinde bir rant elde etme yolunu kapatmaktadır. Bu çalışmadan çıkarılabilecek bazı bulgular ve öneriler şöyle sıralanabilir.

A. Bulgular

◆ Oldukça düşük düzeyde bir Ar-Ge bütçesi ile bilimsel-teknolojik gelişme ve dolayısıyla ekonomik katma değeri yüksek patent-

ler üretilemeyeceği ortadadır. Türkiye, bunun en somut örneğidir. Mevcut haliyle büyük çaplı teknoloji açığı, Türkiye'yi, başka seçenek olmaksızın Avrupa Araştırma Alanı'na itmektedir. Bunun yöntemi ise, AB ile ortak teknoloji politikasını kurup uygulamaktır.

◆ Türkiye'nin Çerçeve Programları ve diğer Ar-Ge programları yoluyla AB'nin bilim ve teknoloji konseptine dahil olması, Türkiye'nin AB entegrasyon politikasının bir sonucu, bir gereği ya da bir parçasıdır. Günümüzde bir ülke, bilim ve teknolojide ve dolayısıyla inovasyonda yetkin olabildiği ölçüde, ekonomik ve sonuçta siyasal etkinliğini arttırabileceği; buna bağlı olarak bölgesel ve küresel güç dengesinde belirleyici olunabileceği bilinmektedir. Dolayısıyla AB ile etkin bir şekilde yürütülmesi zorunlu olan ortak teknoloji politikası, bir başka deyişle AB'nin gelişmiş bilim-teknoloji ağına eklenmesi sayesinde, Türkiye bir yandan ulusal kalkınma hedeflerine daha kolay ulaşabilecek, öte yandan AB standartlarını yakalayarak çağdaş dünyadaki özel stratejik yerini sağlamlaştırabilecektir.

◆ AB, Türkiye'yi, üyesi olmadığı halde bi-

lim-teknoloji çerçeve programına dahil etmiştir. AB'nin Türkiye'ye transfer ettiği mali fonlar ve kullanım alanları bunun somut göstergesidir.

B.Öneriler

◆ Toplumsal kültür ve yaşamı ileriye taşıyacak yeterlilikte bilim, sanat ve teknoloji üretken, eğitim ve öğretimde uluslararası standartları yakalayan öncü konumuna getirmek ana hedef olmalıdır.

◆ Ulusal ve evrensel değerlere sahip çıkarak bilim ve teknoloji üreterek, toplumun değişim ve çağdaşlaşmasında öncülük etmek, gerçek konumuna ulaştırmak gerekmektedir.

◆ Bilgi toplumuna geçişte ön plana çıkan ihtiyaç, teknoloji ve bunun sonucunda gerekli bilişim teknolojisinin var olmaması bilgide üretim eksikliğine yol açtığı gibi toplumun gelişmesi mümkün olmamaktadır.

◆ Türkiye için teknolojik değişime ayak uydurmak, bilim ve teknolojinin artan önem ve etkisinden dolayı artık daha yaşamsal bir sorundur. Diğer bir deyişle, Türkiye için bilim ve teknoloji alanında atılım yapmak artık tek stratejik seçenektir.

Kaynakça

- European Commission. Towards a European Research Area: Science, Technology and Innovation, Key Figures 2003-2004, http://europa.eu.int/comm/research/era/pdf/indicators/ind_kf0304.pdf (30.12.2004).

- Göker, Aykut. 2004-a. "Bilim ve Teknolojide AB'yi Yakalamak 1", Cumhuriyet Bilim Teknik, 31 Ekim, <http://www.cumhuriyet.com.tr/cubilim/w/b01.html> (02.01.2005).

- Göker, Aykut. 2004-b. "Bilim ve Teknolojide AB'yi Yakalamak 2", Cumhuriyet Bilim Teknik, 13 Kasım, <http://www.cumhuriyet.com.tr/cubilim/w/b01.html> (02.01.2005).

- Göker, Aykut. 2004-c. "Bilim ve Teknolojide AB'yi Yakalamak 5", Cumhuriyet Bilim Teknik, 25 Aralık, <http://www.cumhuriyet.com.tr/cubilim/w/b1504.html> (02.01.2005).

- Kaplan, Zeynep. 2004. "Avrupa Birliği'nde Bilim ve Teknoloji Politikaları ve Adaylık Sürecinde Türkiye'nin Uyumu", 3.Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi (Eskişehir, 25-26 Kasım) Bildiriler Kitabı, (ss.187-195).

- Karluk, Rıdvan. 1990. Avrupa Toplulukları ve Türkiye, İstanbul: Bilim-Teknik Yayınevi.

- Zaim, Mehmet. 1997. "Savunma Sanayinin Ülkemizin Bilim ve Teknoloji Altyapısına Etkileri", Aselsan Dergisi, <http://www.aselsan.com.tr/DERGI/eylul97/altyap.htm>



Bira
bu kapağın
altındadır.



Görüşler

YRD. DOÇ. DR. FİGEN BÜYÜKAKIN

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

CEMİL ERARSLAN

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

Yeni Finansal Mimari Bağlamında IMF'nin Rolüne İlişkin Tartışmalar

1944 yılında ABD'de toplanan Bretton Woods konferansında, uluslararası finansal sistemin istikrarını sağlama görevi, yine bu konferansta kurulan Uluslararası Para Fonu (IMF)'na verilmişti. Başlangıçta iyi işleyen finansal sistem, 1970'lerin stagflasyon krizleri, 1980'lerin dış borç krizleri ve son olarak da 1990'lı yıllarda yaşanan finansal krizler ile birlikte önemli sarsıntılar geçirmiştir. Bu krizlerden, özellikle de Doğu Asya Krizinden sonra, IMF gerek krizleri önceden öngörememesi nedeniyle gerekse de kriz sırasında ve kriz sonrasında kriz ülkelerine önerdiği politikalar nedeniyle ağır bir biçimde eleştirilmiştir. Bu eleştiriler IMF'nin uluslararası finansal mimari içindeki rolüne ilişkin tartışmaları da içermektedir. Bu çerçevede çalışmada, IMF'nin yeni uluslararası mimari içindeki rolüne yönelik tartışmalar bağlamında uluslararası finansal sistemin güçlendirilmesi için gerekli olan politikaları ortaya koymayı amaçlamaktadır.

1- Giriş

1980'li yıllardan itibaren yaşanmaya başlanan hızlı küreselleşme olgusu, finansal serbestleşme ve finansal piyasalara yönelik olarak daha önceden konulmuş olan düzenlemelerin kaldırılması (deregülasyon) olgusunu da beraberinde getirmiştir. Bunun sonucunda faiz oranlarını serbest bırakan ve sermaye hesabını liberalleştiren ülkelere doğru çok hızlı bir sermaye girişi olmuştur. Ancak, finansal piyasalarını yeterince geliştirmeden ve derinlik kazandırmadan finansal serbestleşme hareketine girişen gelişen piyasa ülkeleri, 1980'li ve özellikle de 1990'lı yıllarda büyük ölçekli finansal krizlerle karşı karşıya kalmışlardır. Söz konusu finansal krizler, gelişen piyasa ülkelerinde finansal sektörü çökerterek çok kısa sürede reel sektöre sıçramış ve bunun sonucunda bu ülkelerde reel üretim ile milli gelir azalmış, işsizlik ve yoksulluk artmıştır.

Bu noktada dikkatlerin yoğunlaştığı konulardan biri de uluslararası finansal sistemin istikrarından ve güvenliğinden sorumlu olan başta IMF olmak üzere uluslararası finansal kurumların, gerek krizleri önlemede gerekse krizlerin etkilerinin azaltılmasında gösterdiği zayıf performans olmuştur. Böylece, uluslararası finansal mimarinin yeniden düzenlenmesi gerektiği hususunda hem akademik hem de uluslararası politik çevrelerde bir konsensus oluşmaya başlamıştır.

Yeni bir uluslararası finansal mimariye ihtiyaç duyulmasının temel nedeninin, uluslararası finansal kurumların çok hızlı bir biçimde yaşanan finansal küreselleşme hareketinin getirdiği sorunlara etkili bir biçimde cevap verememesi olduğu söylenebilir. Yeni uluslararası finansal mimarinin reformuna ilişkin tartışmalar iki boyutta yapılmaktadır. Bunlardan

birincisi krizlerin önceden öngörülerek önlenmesi. İkincisi ise, krizler çıktıktan sonra krizlerle daha etkin bir biçimde mücadele edilmesidir. Bu konuda başarılı olunabilmesi için, krizlerle yapılacak olan mücadeleye mümkün olduğunca daha fazla ülkenin destek vermesi, her ülkenin piyasa risklerini azaltıcı optimal bir kurumsal-mali altyapıyı oluşturması, şeffaflık ve sorumluluğun geliştirilmesi, ulusal mali sistemlerin güçlendirilmesi gerekmektedir. (Tulay ve Erdönmez, 1999: 13). Böylesine genel kapsamlı bir reformun organizasyonunda ise, mevcut haliyle IMF'nin etkin bir rol oynaması mümkün görünmemektedir.

Bu bağlamda çalışmamızın amacı, uluslararası finansal sistem içerisinde IMF'nin oynadığı role ilişkin olarak yapılan tartışmalar ekseninde, uluslararası finansal sistemin güçlendirilmesi için yapılması gerekenleri ortaya koymaktır.

IMF'nin uluslararası finansal sistemin istikrarından doğrudan doğruya ve öncelikli olarak sorumlu olması ve ayrıca yeni uluslararası finansal mimari reformuna ilişkin olarak yapılan tartışmaların daha çok IMF ekseninde yapılması nedeniyle çalışmada uluslararası finansal sistemin diğer güçlü aktörleri olan Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü kapsam dışında bırakılmıştır.

Çalışmada öncelikle, IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisindeki geleneksel rolü ile Bretton Woods sonrası dönemdeki yeni rolü ve IMF'nin Washington Konsensüsü olarak bilinen klasik politika önerileri ile Asya krizi arasındaki ilişki ele alınacaktır. Daha sonra ise, Asya krizi sonrasında IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisindeki rolüne yöneltilen eleştiriler bağlamında yeni uluslararası finansal mimari reformu analiz edilecektir. Bütün bu tartışmalardan hareketle de IMF'nin uluslararası finansal sistemin geleceğinde nasıl bir rol oynaması gerektiği üzerinde durulacaktır.

2- IMF'nin Uluslararası Finansal Sistem İçerisindeki Geleneksel Rolünün Evrimi

IMF, sabit fakat ayarlanabilir kur sistemini korumak ve dış ödeme güçlüğüne düşen üye ülkelere kredi vermek amacıyla ikiz kardeşi

olan Dünya Bankası ile birlikte 1944 yılında kurulmuştur. 1950'ler de IMF'nin faaliyetleri daha aktif hale gelmiş ve üye sayısındaki artışa paralel olarak giderek daha fazla üye ülke IMF kaynaklarından yararlanmaya başlamıştır. Söz konusu dönemde IMF giderek kısa vadeli ödünçler konusunda görece uzmanlaşmaya başlamıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Bretton Woods Sistemi'nin 1960'lı yılların sonlarına kadar iyi işlediği veya en azından büyük sorunlar çıkarmadığı söylenebilir. Ancak, 1968 yılında ABD'nin altın rezervlerinin azalması ve ABD dışındaki döviz rezervlerinin artması sonucu, Bretton Woods sistemi de facto olarak sona ermiştir. Nitekim 1971 yılının ortalarında ABD'nin altın penceresini kapatmasıyla birlikte, doların altına çevrilebilirliği ortadan kalkmış ve 1973 yılında sabit fakat ayarlanabilir kur sistemi çökmüştür.

Bretton Woods sisteminin çöküşü, sabit fakat ayarlanabilir kurlara dayalı bu sistemi koruma görevini üstlenen IMF'nin geleneksel rolünü de sona erdirmiştir. IMF, sistemin çöküşünün ardından daha çok üye ülkelerin yapısal reformları ve finansal piyasalarının liberalleştirilmesi ile ilgilenmeye başlamıştır (Meltzer, 1998: 1-8).

IMF'nin Bretton Woods sonrası dönemde uluslararası finansal sistem içerisinde oynadığı bu rolü belirleyen iki önemli gelişme vardır. Bunlardan birincisi, finansal piyasaların deregülasyonu ve bunun sonucunda uluslararası özel sermaye hareketlerinde ortaya çıkan büyük artışlardır. Böylece, Bretton Woods sisteminin geçerli olduğu yıllarda sermaye kontrollerini savunan IMF, dramatik bir biçimde sermaye piyasalarının liberalleştirilmesini savunmaya başlamıştır.

1980'lerde gözlenen ikinci bir gelişme ise, sosyalist sistemlerin çöküşüdür. Bunun sonucunda ise IMF, eski sosyalist ülkelerin piyasa ekonomisine geçmesine yardımcı olma görevini de üstlenmiştir. Dolayısıyla, IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisinde oynadığı rolün, Bretton Woods sisteminin çöküşüyle sona ermediği, tersine artış gösterdiği ortadadır (Bordo and James, 2000: 17).

Ancak IMF'nin üstlendiği bu yeni rol, özellikle 1990'ların finansal krizlerinden sonra pek çok nedenle eleştirilmiştir. Bu noktada, IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisinde oynadığı rolün eleştirilmesine yol açan gelişmelere ve 1980'lerin borç krizlerinden, 1990'ların finansal krizlerine kadar uzanan olaylar zincirine kısaca değinmek yararlı olacaktır.

3- Washington Konsensüsü'nden Güneydoğu Asya Krizine

IMF, 1980'lerde Latin Amerika ülkelerine enflasyonla mücadele etmeleri için sıkı para ve maliye politikaları uygulamalarını önermiş ve dış borç krizinden kurtulmaları için vereceği kredileri de daraltıcı politikalar uygulamalarına bağlamıştır. Washington Konsensüsü⁽¹⁾ olarak adlandırılan bu politikalar, daha sonraki dönemde finansal kriz yaşayan ülkelere de uygulanmış ve adeta standart bir reçete halini almıştır (Sakakibara, 1999: 182-184).

Nitekim her ne kadar yaşanan finansal krizin kaynakları Latin Amerika tipi krizlerden önemli ölçüde farklı olsa da IMF standart kriz reçetesini Güneydoğu Asya Ülkeleri'ne önermekte bir sakınca görmemiştir. Gerçekten de Asya'nın sorunu, Latin Amerika'da olduğu gibi yüksek enflasyon, kamu açıkları ve borçları değildir. Bu ülkelerde kamu açıkları ve enflasyon normal kabul edilebilecek sınırlar içinde olup kamunun tutarsız ve sürdürülemez makro ekonomik politikalarından bahsetmek mümkün görünmemektedir.

Bilindiği üzere Krugman tarafından 1979 yılında kriz ekonomisi literatürüne kazandırılan birinci nesil kriz modelleri, bir ekonomide finansal krizlerin nedeni olarak geniş bütçe açıklarını ve bu açıkların monetize edilmesi gibi sabit kur sistemi ile tutarsız makro ekonomi politikalarını görmekteydi (Krugman, 2001, ss. 3-4). İlk kez 1994'de Obstfeld tara-

fından ortaya atılan ikinci nesil kriz modelleri ise, finansal krizlerin nedeni olarak iktisadi ajanların kötümser beklentilere sahip olması üzerinde durmuştur. İkinci nesil kriz modellerine göre, bir ekonomide makro ekonomik temeller çok sağlam olsa ve iktisat politikaları sabit kur sistemi ile tutarlı olsa bile, eğer iktisadi birimler kötümser beklentilere sahipse o ekonomide yine de kriz çıkar (Krugman, 2001, ss. 5-6).

Ancak, Asya finansal krizi, ne 1980'li yıllarda Latin Amerika ülkelerinde görülen ve zayıf makro ekonomik temellerden kaynaklanan krizlere, ne de iktisadi ajanların kötümser beklentileri sonucunda ortaya çıkan 1992 ERM ve 1994 Meksika krizlerine benzemektedir. Zaten Asya krizini açıklama çabasıyla geliştirilen yeni kriz modellerinde üzerinde durulan aşırı risk alma, ahlaki tehlike ve bu-laşma gibi yeni konular, söz konusu iki kriz epizodu arasındaki farklılığı da açıkça ortaya koymaktadır (Masson, 1998: 4-5, Mishkin, 1999: 710-713, ve Bustelo, 1998: 21-22).

Öte yandan Asya finansal krizi, bir yıl gibi kısa bir süre içerisinde Rusya'da ortaya çıkan başka bir büyük finansal krizi de tetiklemiştir. Bu ise, Asya'da ve Rusya'da ortaya çıkan krizlerin, hem 70'ler ve 80'lerdeki krizlerinden çok farklı nedenlerle ortaya çıktığını hem de sonuçlarının önemli ölçüde farklı olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede Asya kriziyle birlikte ortaya çıkan bazı temel sonuçları şöyle sıralamak mümkündür: (i) Ani sermaye giriş ve çıkışları, özellikle dünya finans piyasaları ile bütünleşmiş ülkeleri kolayca finansal krizlere düşürebilir. (ii) Makro ekonomik istikrar, finansal krizlerin önlenmesinde gerekli; fakat yeterli değildir. (iii) Sermaye hareketlerinden kaynaklanan finansal krizler, domino etkisi ile çok kısa bir süre içerisinde ülkeden ülkeye yayılabilir. (iv) Yeni finansal krizlerin önlenmesi, küresel oyna katılan her ülkenin oyunu kurala göre oynamasına bağlıdır. Bunun için ise, iç finansal piyasalarını küresel finans sistemi ile uyumlaştırmak isteyen ülkelerin, öncelikle başta bankacılık olmak üzere bütün finansal kurumlarını kapsamlı bir finansal sistem reformu ile güçlendirmesi gerekmektedir (Ulagay, 1999: 32-33). (v) Bir finansal kriz, genellikle

⁽¹⁾ Washington Konsensüsü kavramı ilk olarak 1990 yılının ortalarında John Williamson tarafından 1980'lerin borç krizlerinde IMF'nin Latin Amerika Ülkelerine önerdiği politikaları tanımlamak için kullanılmıştır. Daha sonra ise, bu tanımlama uluslararası finansal kurumlar ve G7 ülkeleri arasında belirlenen 90'ların global ekonomi yönetiminin ilkelelerini ifade eder hale gelmiştir. Sakakibara, 1999: 182-183.

önce döviz krizi olarak başlar ve daha sonra bankacılık krizine dönüşür. (vi) Döviz krizleri, enflasyon oranları veya bütçe açığı oranları gibi standart makro ekonomik göstergelere bakılarak önceden tahmin edilemez. (vii) Mevduata tam garanti verilmesi, bankacılık sisteminin doğal gelişimini ve bankalar arası rekabeti önleyerek, olası bankacılık krizlerinde ülke ekonomisine ve özellikle de vergi ödeyenlere büyük maliyetler yükler (Burnside, Eichenbaum and Rebelo, 2001: 1155-1160).

Bu çerçevede, yeni krizlerin doğasını göz ardı ederek, krize giren her ülkeye Monetarist varyantlı "Washington Konsensüsü" politikalarını öneren IMF'nin Asya'da başarılı olmasını beklemenin tutarlı bir açıklamasını yapmak son derece güç gözükmektedir. Nitekim, krizin Asya ülkelerine maliyeti son derece yüksek olmuş; işsizlik artmış, dış borçlar yükselmiş ve reel GSMH'da (1998 yılında Endonezya % 16, Tayland % 12, Malezya % 10, Güney Kore % 8, Filipinler ise % 3 küçülmüştür) ciddi daralmalar yaşanmıştır (Barro, 2001: 3-4 ve Garcia and Olivie, 1998: 14).

IMF'nin krizleri öngörme, engelleme ve yönetmede gösterdiği bu başarısızlık ise, özde IMF'nin rolüne genelde de uluslararası finansal mimariye yönelik eleştirileri ve reform tartışmalarını başlatmıştır.

4- IMF'nin Kriz Yönetimi ve Uluslararası Finansal Sistem İçerisindeki Rolüne Yöneltilen Eleştiriler

Esasen IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisindeki rolü ve etkinliği, kurulduğu günden beri tartışma konusu olagelmıştır. 1944'de 44 üye ülke ile kurulan ve bugün 183'e ulaşan üye sayısı ile IMF küresel bir finansal kurumdur. IMF'ye üye olan her ülke, fona belirli bir miktarda para yatırır ve bu onun kotasını oluşturur. Üye ülkelerin IMF'ye verdiği kotaların % 25'i uluslararası rezervler veya SDR (Özel Çekme Hakları) biçiminde, % 75'i ise kendi paraları cinsinden olup, üye ülkelerin IMF'ye verdikleri bu fonlar, onların oy hakkını belirler. İşte, IMF'nin kurulduğu günden bu yana geleneksel olarak en çok eleştirilen yönü de üye ülkelerin IMF'deki oy haklarının eşit olmamasıdır. IMF'de en yüksek kotaya sahip üye ülkeler, ABD (% 17.5),

Japonya (% 6.3), Almanya (% 6.1), Fransa (% 5.1) ve İngiltere (% 5.1)'dir. Buna göre, IMF'de en yüksek kotaya ve oy hakkına sahip olan bu ülkeler, IMF kredilerinin verilmesinde de belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu nedenle, fon üyesi bir ülkenin IMF'de büyük paya sahip olan bu ülkelerle politik ve ekonomik yakınlığı onun daha rahat fon bulmasını sağlamaktadır. Bu ise, fon üyesi ülkeler arasında fon bulma açısından bir eşitsizlik doğurmaktadır. (Barro and Lee, 2002: 1-7)

Ancak, 1990'ların ikinci yarısında ortaya çıkan Asya ve Rusya krizleri sonrasında, IMF'ye yöneltilen eleştiriler yukarıda sözü edilen geleneksel eleştirilerin ötesinde bir anlam kazanmıştır. Bir anlamda, IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisindeki rolünün ilk kez ciddi bir biçimde sorgulanmasına Asya ve Rusya krizlerinden sonra başlanmıştır.

Son yıllarda IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisindeki faaliyetlerine yönelik olarak yapılan araştırmalar büyük ilgi çekmektedir. Bunun en önemli sebebi, 1997 Doğu Asya finansal krizinde ve daha sonra da sırasıyla Rusya (1998), Brezilya (2000), Arjantin (2001) krizlerinde IMF'nin önemli bir rol oynadığının düşünülmesidir. Nitekim IMF'nin kriz politikalarına yönelik olarak yapılan araştırmalarda, IMF'nin krizleri tahmin etmede ve krizlere cevap vermede geç kaldığına ilişkin kanıtlara ulaşılmaktadır (Joyce, 2002: 1). Bu nedenle, Washington Konsensüsünün yerine yeni bir paradigma getirilmesi, diğer bir deyişle yeni bir uluslararası mimarinin oluşturulması gerektiği fikri akademik ve politik çevrelerde hızla yaygınlaşmaya başlamıştır (Sakakibara, 1999: 183-184).

IMF'nin Asya krizi öncesinde, kriz sırasında ve kriz sonrasında Asya ülkelerine önerdiği, özellikle yapısal politikalar, Meltzer Raporu (2000)'nda da şiddetli bir eleştiriye maruz kalmıştır. Meltzer Raporu, Asya krizinde IMF'nin yapısal politikalar konusunda Asya ülkelerinden yerine getirilmesini istediği koşulların ve bu koşulların kapsadığı faaliyet alanının çok geniş ve ayrıntılı olduğunu ileri sürmektedir. Bu konuda Meltzer Raporu, IMF ile Endonezya arasında 1997 yılında imzalanan ve 100'den daha fazla yapısal şartın ye-

rine getirilmesini içeren bir anlaşmayı örnek göstermektedir. IMF'nin bu anlaşmada Endonezya hükümetinden yerine getirmesini istediği ayrıntılı şartlardan bazıları şunlardır: Yardım kuruluşlarına yapılan yardımlardan alınan % 2'lik zorunlu vergileri kaldırma, ulusal araba üretiminde özel ayrıcalıkları kaldırma, özel uçak üretimi projeleri için vergi iskontosu desteği sağlama, çimento ve kağıt üretimini kısıtlayıcı piyasa anlaşmalarını sona erdirmeye, küçük işletmelere yapılacak destekler için bir mikro kredi programı oluşturma, şeker kamışı üretimi için çiftçilere sağlanan sübvansiyona son verilmesi.

Nitekim Goldstein da (2000) Meltzer Raporuna dayanarak IMF'nin ayrıntılı yapısal politika şartlarını ağır bir biçimde eleştirmiştir. Goldstein'e göre, söz konusu yapısal şartları yerine getiren ülkeler finansal krizlerden çıkmadıkları gibi bu ülkelerdeki krizler daha da derinleşmektedir. Ne var ki, ayrıntılı yapısal politika şartları son yıllarda IMF'nin üye ülkelerle yapmış olduğu stand-by anlaşmalarında hala önemli bir yer tutmaktadır (Goldstein, 2001: 32-33).

Bilindiği üzere IMF, üye ülkelere fiyat istikrarını gerçekleştirmeleri, ödemeler bilançosu açıklarını kapatmaları ve yüksek bir ekonomik büyümeye ulaşmaları için birtakım yapısal reformlar yapmaları ve bir istikrar programı uygulamaları karşılığında yapısal uyum kredileri vermektedir. Ancak, bunun için hükümetlerin yapısal reformlar yapma ve bir istikrar programı uygulama konusundaki niyetlerini gösteren bir belgeyi (niyet mektubu) IMF'ye sunmaları gerekmektedir. Tipik bir istikrar programı ise reel GSMH, enflasyon oranları, net uluslararası rezervlerin düzeyi ve ödemeler bilançosu dengesi gibi anahtar makro ekonomik değişkenler için bazı hedefler içermektedir. Üye ülkenin IMF'ye niyet mektubu göndermesi ve IMF ile üye ülke arasında kapsamlı ve ayrıntılı bir stand-by anlaşmasının imzalanmasından sonra üye ülkeye yönelik yapısal uyum kredileri serbest bırakılmaktadır (Haque and Khan, 1998: 4).

Diğer yandan ilk olarak 1995 yılında Meksika'da dile getirilmeye başlayan, krize yakalanan ülkelere IMF tarafından verilen finansal

destek kredilerine yönelik eleştiriler, son yıllarda Tayland, Rusya, Kore, Endonezya ve Brezilya'da da sık sık dile getirilmeye başlanmıştır. Bu eleştirilere göre IMF, verdiği kredilerin sadece yüksek faiz oranlarından yararlanmak için ülkeye giren kısa vadeli portföy yatırımcılarına karşı olan yükümlülüklerin yerine getirilmesinde kullanılmasına izin vermektedir. Bu ise, ülkeye giren yabancı sermayenin hiçbir riski üstlenmemesi anlamına gelmektedir. Çünkü, yabancı yatırımcılar sonuçta paralarının IMF tarafından kurtarılacağını bilmektedir. Ancak, bu durum uzun vadede gelişen piyasa ekonomilerinde yaşanan ahlaki tehlike probleminin gerçek bir tehlikeye dönüşmesine yol açacaktır.

Şöyle ki, gelişen piyasa ekonomilerinde finansal sistemin zayıflığından ve diğer iç ekonomik sorunlardan kaynaklanan bir ahlaki tehlike problemi her zaman için mevcuttur. Fakat, ülkelerin aldıkları IMF kredilerini finansal ve reel sistemin güçlendirilmesi yerine, sadece önceden alınan kredilerin geri ödemelerinde kullanmaları, uzun dönemde bu ülkelerin finansal sistemini daha kırılgan ve dış şoklara daha açık hale getirmektedir. Bu da söz konusu ülkelerin yabancı yatırımcılara yönelik taahhütlerinin yerine getirilmesini daha da zorlaştıracığından, uluslararası yabancı sermaye yatırımcılarının bu ülkelere yönelik bakışları negatife dönecektir. Böylece finansal sistemin zayıflığından kaynaklanan ahlaki tehlike problemi, uzun dönemde gerçek bir tehlikeye yol açacaktır (Mussa, 1999: 217).

Bir başka eleştiri noktası ise, başta bankacılık sektörü olmak üzere finansal piyasaları ve finansal denetim yapısı zayıf, gelişmekte olan ülkelerin daha fazla liberalleşmeye gitmesinin bu ülkelerde son yıllarda yaşanan finansal krizlerin önemli bir nedeni olarak görülmesi gerçeği ile ilişkilidir. Bu eleştirilere göre, söz konusu ülkeler önce finans piyasalarını güçlendirmeli ve daha sonra finansal liberalleşmeye gitmeliydiler. Çünkü finansal piyasaları zayıf olan ülkeler yapılan liberalleşme sonucunda dış şoklara, ani sermaye giriş-çıkışlarına ve finansal krizlere açık ve savunmasız hale gelmektedirler. Asya krizini finansal piyasaları ve finansal yönetim ile de-

netim yapısı oldukça güçlü olan ülkelerden Singapur, Hong Kong ve Tayvan'ın oldukça küçük zararlar ile atlatmaları da bu durumu kanıtlamaktadır.

IMF başta olmak üzere uluslararası finansal kuruluşların desteklediği ve gelişen piyasa ekonomilerinin hükümetlerinin de uygulamaya koyduğu finansal piyasaların liberalleştirilmesi ve yabancı sermaye yatırımlarının önündeki engellerin kaldırılması uygulaması, daha fazla sermaye çekmek isteyen finansal şirketlerin, aracı kurumların ve özellikle de bankaların aşırı risk almasını diğer bir deyişle faiz oranlarını yükseltmesini de beraberinde getirmiştir.

Yine gelişen piyasa ekonomilerinde hükümetlerin daha fazla yabancı sermaye çekebilmek amacıyla, ulusal paralarını ABD dolarına bağlayarak sabit kur uygulamasına geçmesi ve/veya döviz kurlarını düşük tutması sonucunda, bu ekonomileri yabancı yatırımcılar için cazip bir hale gelmiştir. Bunun sonucunda gelişen piyasa ekonomilerine yönelik kısa vadeli yabancı sermaye girişinde bir patlama yaşanmıştır.

Ancak, bankaların aşırı risk alması banka bilançolarının bozulmasını da beraberinde getirmiş ve bu da zaten zayıf olan finansal piyasaların daha da kötüleşmesine yol açmıştır. Bu ise, yabancı yatırımcıların gelişen piyasa ülkelerine yönelik güveninin azalması sonucunu doğurduğu için, yüksek miktarda ve hızlı sermaye çıkışları yaşanmıştır. Burada anlatılan süreç, kriz sırasında Asya ülkelerinde aynen yaşanmıştır (Mishkin, 2000: 9-10).

Kindleberger gibi bazı yazarlar da, IMF'nin 1994 Meksika krizine ve 1997 Güney Doğu Asya krizine çok geç tepki verdiğinden yakınmaktadır. Bu eleştiriye göre, Meksika ve Asya krizlerinde IMF yavaş hareket ederek krizlerin daha uzun sürmesine ve dolayısıyla da kriz ülkelerinin krizlerden daha fazla zarar görmesine neden olmuştur.

IMF'ye yöneltilen bir başka eleştiri ise, IMF'nin gelişen piyasa ekonomilerine önerdiği sabit kur rejiminin finansal krizlere oldukça açık olduğu yönündedir. Bu eleştiriye göre,

IMF'nin önerdiği sabit kur rejimi Güney Doğu Asya krizini ve Meksika krizini öncelemiştir (Fischer, 1999: 97-101).

Nitekim Asya krizinden çıkan temel derslerden birisi de kur rejimi seçimi konusundadır. Buna göre, ülkelerin ya tam esnek kur sistemlerini ya da tam sabit kur sistemlerini (para kurulu veya tam dolarizasyon) seçmesi gerekmektedir. Çünkü ayarlanabilir sabit döviz kuru rejimleri gibi ara rejimler, yüksek sermaye hareketlerinin olduğu bir dünyada oldukça kırılgandır. Zira bu tür ara rejimler yüksek sermaye giriş-çıkışları altında ulusal paralarının aşırı değerlenmesini yol açmaktadır. Diğer yandan Meltzer Raporunda da, Asya krizinden en büyük zararı gören ülkelerin sabit kur sistemini benimseyen ülkeler olduğundan hareketle, ülkeler için en iyi kur rejiminin esnek kur rejimi olduğu ifade edilmiştir. Meltzer Raporu'nun ortaya koyduğu bu görüş, artık IMF'nin üst düzey yöneticileri arasında da kabul görmeye başlamıştır. Nitekim, IMF eski başkan yardımcısı Stanley Fischer'e göre, özellikle yükselen piyasa ülkelerinde bir dalgalanma korkusu (fear of floating) olmasına rağmen, son kertede esnek kur rejimleri sabit kur rejimlerine göre daha az kriz eğilimlidir (Goldstein, 2001: 40-42).

IMF, üye ülkelere önerdiği istikrar programlarının bu ülkelerin reel ekonomik aktiviteleri üzerinde meydana getirdiği etkiler konusunda da önemli eleştiriler almıştır. Örneğin Dünya Bankası'nın eski baş ekonomisti Joseph Stiglitz (2000, ss. 111-155), IMF'nin üye ülkelere önerdiği istikrar programlarının ekonomik büyümeye önem vermediğini ve sadece birtakım finansal önlemler içerdiğini, bu nedenle de söz konusu programları uygulayan ülkelerin reel sektörlerinde toplam üretim düzeyinin düşerek bu ülkelerin resesyona ve depresyona sürüklendiğini ileri sürerek IMF'nin kurtarma paketlerini eleştirmiştir. Stiglitz'e göre, IMF'nin istikrar programları üye ülkelerde istikrarsızlığa yol açmakta veya mevcut istikrarsızlıkları artırmaktadır (Stiglitz, 2000, ss. 111-155). Yine Bordo ve Schwartz da, Asya ve Rusya krizlerini kastederek son yıllarda bazı ülkelerde ortaya çıkan ekonomik dengesizliklerde IMF'nin büyük bir suçlu ol-

duğu görüşüne katılmaktadırlar (Hutchison, 2001: 1)

Asya krizinden sonra IMF'ye yöneltilen benzer birkaç eleştiri ise, IMF'nin aşırı bir biçimde uzun döneme odaklanarak kısa dönemi dikkate almaması, IMF'nin üye ülkelere önerdiği politikaların genelde büyümeyi azaltarak fakirliği artırması ve IMF'nin hazırladığı programların stand-by anlaşmasının yapılacağı ülkelerde yeterince tartışılmasına izin verilmemesi noktasında toplanmıştır. Bu eleştiriyi yapanlara göre, IMF'nin Asya krizi sırasında önerdiği daraltıcı politikalar, kısa dönemde ekonomik büyümeyi azaltmış, işsizliği artırmış ve ekonomiyi resesyona sürüklemiştir. IMF ise, bu eleştirilere karşı uzun dönemde ekonomik istikrarın sağlanabilmesi için kısa dönemde bazı güçlüklerle katlanılması gerektiğini ileri sürmektedir (Willett, 2000: 7 ve Krueger, 1998: 2000).

Yine, IMF konusunda yapmış olduğu araştırmalar ile tanınan Jeffrey Sachs da, IMF'nin Asya krizi öncesinde Asya ülkelerine dayattığı daraltıcı politikaların ve özellikle sıkı para politikasının bu ülkelerde faiz oranlarını yükselterek yaşanan durgunluğun daha da artmasına yol açtığını savunarak IMF politikalarını eleştirmiştir. IMF ise, düşük faiz oranlarının, Asya ülkelerinin ulusal paralarının aşırı değerlendireceğini ve bunun ise Asya ülkelerinin dış ticaret bilançolarını zayıflatacağını ve yine düşük faiz oranlarının tüketim harcamalarını artırmak suretiyle enflasyonu artıracağını ileri sürerek, önerdiği politikaların Asya ülkelerinin ekonomik gerçekleri ile tutarlı olduğunu savunmaktadır (Beddoes, 1999: 20).

5- Köln Zirvesi: Yeni Bir Uluslararası Finansal Mimarinin İlk Adımları

IMF'nin Asya krizini öngörememesi ve Asya krizi sırasında önerdiği kriz yönetim politikalarının başarısız olması, uluslararası finansal sistem içerisinde IMF'nin oynadığı role yönelik eskiden beri yöneltilen eleştirilerin tekrar gündeme gelmesine neden olmuştur. Bu ise, başta IMF olmak üzere uluslararası finansal sistemin bütün kurumlarının yeniden inşa edilmesi düşüncesini ortaya çıkarmıştır. Konuya ilişkin tartışmalar literatürde uluslar-

arası finansal mimarinin reformu adı altında yapılmaktadır.

G-7 ülkeleri Maliye Bakanlarının 19 Haziran 1999'daki Köln Zirvesinde hazırladığı bir rapor, esasen Washington Konsensüsü'nden yeni bir uluslararası finansal mimariye geçişin miladı olarak görülebilir. Bu rapora göre, ulusal otoriteler Basel Komitesi'nin önerilerine uygun risk yönetim uygulamaları oluşturarak, bankacılık kurumlarını ve özel firmaları desteklemelidir. Aynı zamanda bu rapor, Finansal İstikrar Forumunun kurulacağını ve bu forumun finansal istikrarsızlıklarla ilgili konularda çalışacağını da belirtmektedir.

Gelişen piyasa ekonomileri açısından ise, rapor şu dört alanı dikkate almaktadır: Döviz kuru rejimleri, sermaye hareketleri, finansal sistemler ve borç yönetimi. Uygun bir döviz kuru rejiminin belirlenmesi, yatırımcıların sahip olduğu kur riski nedeniyle oldukça önemlidir. Bu bağlamda rapor, üye ülkelerin döviz kuru istikrarının sürdürülmesi ve böylece kur riskinin azaltılması için gözetim faaliyetlerinde IMF'nin daha aktif bir rol oynaması gerektiğini belirtmektedir. G-7 raporu, sermaye hesabının liberalleşirmesinin tutarlı makro ekonomik politikalarla dikkatli bir biçimde ve iyi yöntemlerle desteklenmesini tavsiye etmektedir. Yine rapor, sermaye girişlerine getirilecek sınırlandırmaların ise, ülkelerin iç finansal sistemleri ve kurumları ile desteklenmesi gerektiğini de belirtmektedir. Diğer yandan rapor, finansal sektör reformu konusunda IMF ve Dünya Bankası arasında yakın bir koordinasyon kurulması gerektiğini de içermektedir (Sakakibara, 1999: 184-187).

Köln Zirvesi, uluslararası finans sisteminin kurumsal yapısının gözden geçirilmesi ve yeni bir uluslararası finansal mimarinin kurulması talebinin daha güçlü bir şekilde gündeme gelmesine yol açmıştır. Bu amaçla, ABD'nin önde gelen think-tank kuruluşlarından olan Dış İlişkiler Konseyi (Council on Foreign Relations), uluslararası finansal mimari konusunda araştırmalar yapmaya başlamış ve bu amaç doğrultusunda çalışmak üzere bir Bağımsız Kurul (Independent Task Force on the Future of the International Financial Architecture) oluşturmuştur. Martin Feldstein, Paul

Krugman, George Soros ve Paul Volcker başta olmak üzere birçok ünlü iktisatçı ve finansçıyı bir araya getiren Bağımsız Kurul yapmış olduğu çalışmaların sonuçlarını 1999 yılının ikinci yarısında açıklamıştır. Bu önerilerden bazıları şunlardır: (i) İçsel bütünlüğe ve tutarlılığa sahip iktisat politikaları uygulayan ülkeler, IMF tarafından görece düşük maliyetli krediler ile ödüllendirilmelidirler. (ii) Sabit kur sistemleri terk edilmeli ve bunun yerine esnek kur sistemleri uygulanmalıdır. (iii) Özellikle yükselen piyasa ülkelerine yönelik kısa vadeli sermaye hareketleri sınırlandırılmalı ve bunun yerine bu ülkelere yönelik uzun vadeli sermaye hareketlerini özendirilen kurumsal ve yasal düzenlemeler yapılmalıdır. (iv) Uluslararası finansal kurumların ve özellikle de IMF'nin fonksiyonları ve işleyişi yeniden sorgulanmalıdır (Ulagay, 1999: 30-31).

Uluslararası finansal mimari ile ilgili yapılan tartışmalar, yükselen piyasa ekonomilerinde yurt içi bankacılık ve finansal sistem güçlendirilmedikçe bu ülkelerin finansal krizleri önleyemeyeceği sonucunu ortaya çıkarmıştır. Son 15 yıl içerisinde yükselen piyasa ekonomilerinde 65'in üzerinde bankacılık krizi ortaya çıkmıştır. Örneğin, sadece Asya krizine düşen ülkelerde bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılmasının maliyeti, bu ülkelerde GSYİH'nin % 10 ile % 60 arasında azalmasına neden olmuştur. Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin güçlendirilmesi, uluslararası finansal standartların sağlanmasının anahtarlarından birisidir. Finansal İstikrar Forumu (Financial Stability Forum), güçlü bir finansal sistem için çok önemli on iki adet standardın olduğunu belirtmiştir. Bu standartların her birisi, uluslararası uzmanlardan oluşan bir grup tarafından hazırlanmış olup iyi bir finansal sistem için minimum gereklerin ne olduğunu göstermektedir. Bu on iki standardı oluşturan başlıklardan bazıları şunlardır: Bankacılık denetimi, sigorta, denetim, finansal güvenliğin sağlanması, iflas rejimleri, şirket yönetimi, para ve maliye politikasının şeffaflığı, piyasa dürüstlüğü, muhasebe hesaplarının kontrolü. Bu uluslararası finansal standartların yerine getirilip getirilmediğini denetlemek için son

yıllarda IMF, Standartlara ve Kodlara Uyma Raporu (Reports on the Observance of Standards and Codes) yayınlamaktadır (Goldstein, 2001: 49-50).

Söz konusu standart ve kodlar, üye ülkelerin uyguladıkları iktisat politikalarının başarıya ulaşması ve üye ülkelerdeki mali sistem risklerinin ortaya çıkarılarak bu risklerin giderilmesi için gerekli önlemlerin alınması amacıyla belirlenmiştir. Bu bağlamda IMF, üye ülkelerin standart ve kodlara uymalarını denetleyerek finansal krizleri önceden öngörmek amaçlıdır. Yine IMF, 1999 yılında gelecekte ortaya çıkması muhtemel krizleri önlemek için, Dünya Bankası ile birlikte Financial Sector Assessment Program (FSAP) adı verilen ve üye ülkelerin finansal sistemlerini önemli bir ölçüde inceleme olanağı veren bir program geliştirmiştir (Binay, 2004: 12).

6- IMF'nin Uluslararası Finansal Sistemin Geleceğinde Oynayacağı Rol

Uluslararası finansal mimari reformu bağlamında, IMF'nin uluslararası finansal sistemin geleceğinde oynayacağı rolü genel olarak üç kategoride toplayabiliriz: (i) Bir krizde IMF, vereceği krediler ile çok hızlı bir biçimde özel sektör borçlarının yeniden inşa edilmesine katkıda bulunmalıdır. Bunun için ise, finansal kriz dönemlerinde finansal kurumların ve özel sektörün desteklenmesinin sorumluluğunun, özel kreditorler ile IMF gibi resmi kreditorler arasında optimal bir biçimde paylaşılması gerekmektedir. (ii) IMF, gelişmekte olan ülkelerin finansal sektörlerinin geliştirilmesinde daha aktif olmalı; fakat bunun için sadece öğüt vermemeli ve bizzat finansal sektörlerin geliştirilmesine vereceği fonlar ile katkıda bulunmalıdır. (iii) IMF, özellikle finansal piyasaların yeterince derin olmadığı ülkelerde ani sermaye giriş ve çıkışlarını engelleyecek önlemler almalıdır. Çünkü, ancak böylelikle bu ülkelerde ani sermaye giriş-çıkışları önlenebilir (Corden, 1999: 248).

IMF'nin bundan sonra ortaya çıkacak krizlerde aktif bir rol oynayabilmesi için ise, finansal krizlerin geldiğini haber veren etkin acil uyarı sistemleri kurması ve finansal krizler sırasındaki acil eylem planlarını geliştirmesi gerekmektedir. (Bergsten, 2000: 8).

Üretimin, ticaretin ve finansal işlemlerin küreselleştiği bir dünyada IMF'nin ana statüsü ve fon yapısı da değiştirilmelidir. Böylece, dolaylı olarak IMF'nin yönetim kurgusunda da bir takım reformlar yapılmış olacaktır. Bu reformlar ile birlikte, IMF'nin fon statüsünde ve dolayısıyla yönetiminde diğer üye ülkeler daha fazla söz sahibi olacaktır. Bu da, IMF politikalarının sorumluluğunun azaltılması anlamına geleceğinden, IMF kredilerinin verilmesinde uluslararası politik güdülerin etkili olduğu eleştirisi de azalacaktır (Seyidoğlu, 2003: 152).

Uluslararası finansal sistemin daha istikrarlı işleyebilmesi konusunda son yıllarda gündeme gelen bir başka öneri ise, IMF bünyesinde bir Uluslararası Kredi Sigortalama Kurumu'nun kurulmasıdır. Özel kreditorlerin üye ülkelere verdiği borçları belirli marjlara karşı garantilemesi planlanan bu kurumun, uluslararası finansal mimarinin temel taşı olacağı finansal çevrelerde sıkça dile getirilmektedir. Üye ülkeler için belirlenecek marjlar ise, borçlanan ülkelerin tüm borçları ile ilgili olarak IMF'ye vereceği bilgiler tarafından saptanacaktır. Böylece bu marjlara kadar olan borçlanmalarda, bir taraftan borçlanan ülkeler uluslararası sermaye piyasalarından en düşük faiz oranı ile borçlanmış olacak ve diğer taraftan da bu marjların geçilmesi durumunda kreditorler risk almış olacağından, borç alanlar ile borç verenler arasındaki asimetriden kaynaklanan ahlaki tehlike olgusu da azalacaktır. Bu ise, IMF'nin üye ülkeler için belirlediği kredi marjlarını geçen ülkelere borç veren özel kreditorlerin verdiği kredilerin sorumluluğunu üstlenmesi anlamına gelecektir (Soros, 1998: 51-53).

Yine bazı ekonomistler ve finansçılar, son zamanlarda ülkelerin finans piyasaları üzerinde yıkıcı etkiler doğuran çok kısa vadeli spekülasyon hareketlerin önlenmesi için, IMF'den üye ülkeleri ulusal paraların alım ve satımında düşük oranlı da olsa bir vergi koymaya zorlayan politikalar uygulamasını istemektedirler. Böylece, döviz alım satım işlemlerinin maliyetinin artması ve çok kısa vadeli döviz spekülasyonun önlenmesi amaçlanmaktadır. Alınan bu önlemler neticesinde döviz krizlerinin çıkmasının da bir nebze olsun

önüne geçileceği düşünülmüştür. Burada sözü edilen döviz alım-satım işlemlerinin üzerine vergi koyma fikri ise, ilk kez 1981 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazanan ünlü iktisatçı James Tobin tarafından gündeme getirilmiştir. Tobin'e göre, kısa dönemli döviz spekülasyonları ancak ve ancak döviz alım-satım işlemlerine düşük oranlı bir vergi konulması ile birlikte önlenbilir (Yıldırım, 2002: 84-85).

7- Genel Değerlendirme ve Sonuç

Uluslararası finansal sistemin yeniden düzenlenmesi tartışmaları, politik ve akademik camianın her zaman için gündeminde olmasına rağmen, temelde IMF'nin Asya krizini öngörememesi ve kriz sırasında önerdiği politikaların başarısız olması sonucunda popülarite kazandığı söylenebilir.

Uluslararası finansal mimari konusunda en önemli belge, G-7 ülkelerinin Maliye Bakanlarının 1999 yılında Köln'de dünya kamuoyuna ilan ettikleri bir rapor olmuştur. Söz konusu raporda belirtildiği üzere, IMF'nin yükselen piyasa ülkelere önerdiği politikalar çoğunlukla başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bunda ülkelerin olduğu kadar IMF'nin de sorumluluğu vardır. Bu bağlamda G-7 raporu, uluslararası finansal sistemin değişen dünya koşullarına göre yeniden reforme edilmesi gerektiğini belirtmektedir. Ancak, G-7 raporu uluslararası finansal sistem reformunun mevcut uluslararası finansal kurumlar çerçevesinde yapılacağını da önemle vurgulamıştır.

Bu bağlamda gerek G-7 raporunda vurgulandığı gibi, gerekse de Asya krizinden bu yana uluslararası finansal sistem üzerine yapılan tartışmaların ortaya çıkardığı gibi, IMF uluslararası finansal sistemin geleceğinde önemli bir rol oynayacaktır. Diğer bir deyişle, uluslararası finansal mimari reformu ile yeni bir uluslararası kredi kurumunun oluşturulması anlaşılmamalıdır. Bilakis, uluslararası finansal mimari reformu ile, mevcut uluslararası finansal kurumların (IMF, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü) değişen koşullara yeniden uyarlanması kastedilmektedir.

Sonuç olarak, Asya krizinden sonra IMF'nin uluslararası finansal sistem içerisindeki

öneminin her zaman olduğundan daha fazla arttığını söyleyebiliriz. Bu bağlamda yapılması gereken temel şey, IMF'nin kriz yönetiminin güçlendirilmesi ve böylece krizlerde daha aktif rol oynamasının sağlanmasıdır. Böylece IMF, finansal krizleri önceden öngörmekte daha başarılı olacağından, bir finansal kriz sırasında ülkelere önereceği politika reçeteleri de finansal krizlerin yıkıcı etkilerinin azaltılmasında oldukça etkili olacaktır.

Kaynakça

- BARRO, Robert J. (2001) "Economic Growth in East Asia Before and After The Financial Crises", NBER Working Paper Series, No. 8330, June, ss.3-4.

- BARRO, Robert J. and Jong-Wha Lee. (2002) "IMF Programs: Who is Chosen and What are the Effects?", NBER Working Paper Series, No. 8951, May, ss.1-7.

- BEDDOES, Zanny Minton. (1999) "Uluslararası Finans Sistemi", Foreign Policy Türkiye Baskısı-İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayını, Yıl.2, Sayı.7, Güz. s.20.

- BERGSTEN, C. Fred. (2000) "Reforming the International Financial Institutions: A Dissenting View", Institute for International Economics, March, s.8.

- BİNAY, Şükrü. (2004) "Tarihsel Süreçte Uluslararası Para Fonu (IMF)", İstikrar Politikaları: Merkez Bankası, IMF ve Dünya Bankasının Rollerini Konferansında Yapılan Sunum 12-13 Şubat 2004 Muğla, s.12.

- BORDO, Michael D. and Harold James. (2000) "The International Monetary Fund: Its Present Role in Historical Perspective", NBER Working Paper Series, No.7724, June, s.17.

- BURNSIDE, Craig., Martin Eichenbaum and Sergio Rebelo. (2001) "Prospective Deficits and the Asian Currency Crisis", Journal of Political Economy, Vol.109, No. 6, December, ss.1155-1160.

- BUSTELO, Pablo. (1998) "The East Asian Financial Crises: An Analytical Survey", ICEI Working Papers, No.10, October, ss.21-22.

- CORDEN, W. Max. (1999) "Private Capital Flows, Living with Volatility and the New Architecture", Reserve Bank of Australia 1999 Conference on Capital Flows and the International Financial System, 9-10 August, s.248.

- FISCHER, Stanley. (1999) "On the Need for an International Lender of Last Resort", Journal of Economic Perspectives, Vol.13, No.4, Fall, ss.97-101.

- GARCIA, Clara and Iliana Olivé. (1998) "The Financial Crises in East Asia: The Cases of Japan, China, South Korea and Southeast Asia", ICEI Working Papers, No. 11, October, s.14.

- GOLDSTEIN, Morris. (2001) "An Evaluation of Proposals to Reform the International Financial Architecture", Paper Prepared for NBER Conference on Management of Currency Crises in California, 28-31 March 2001, ss.40-50.

- HAQUE, Nadeem Ul and Mohsin S. Khan. (1998) "Do IMF Supported Programs Work? A Survey of the Cross-Country Empirical Evidence", IMF Working Papers, No.169, December, s.4.

- HUTCHISON, Michael M. (2001) "A Cure Worse Than The Disease? Currency Crises and the Output Costs of IMF-Supported Stabilization Programs", NBER Conference on "Management of Currency Crises", 29-31 March 2001, s.1.

- JOYCE, Joseph P. (2002) "Through A Glass Darkly: New Questions (And Answers) About IMF Programs", Wellesley College Working Paper, 2002-04, June, s.1.

- KRUGMAN, Paul. (2001) "Crises: The Next Generation?" <http://econ.tau.ac.il/research/sapir/Krugman.pdf>, March, ss.5-6.

- KRUEGER, Anne O. (1998) "Whither the World Bank and the IMF?", Journal of Economic Literature, Vol.36, December, s.2000.

- MASSON, Paul. (1998) "Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps between Multiple Equilibria", IMF Working Papers, No. 98/142, September, ss.4-5.

- MELTZER, Allan H. (1998) "What's Wrong with the IMF? What Would be Better?", Federal Reserve Bank of Chicago, 8-10 October, ss.1-8.

- MISHKIN, Frederic S. (1999) "Lessons from the Asian crisis" Journal of International Money and Finance, 18, ss. 709-723.

- MISHKIN, Frederic S. (2000) "Financial Policies and The Prevention of Financial Crises in Emerging Market Economies", National Bureau of Economic Research Center in Columbia University in New York, December, ss.9-10.

- MUSSA, Michael. (1999) "Reforming the International Financial Architecture: Limiting Moral Hazard and Containing Real Hazard", Reserve Bank of Australia 1999 Conference on Capital Flows and the International Financial System, 9-10 August, s.217.

- SAKAKIBARA, Eisuke. (1999) "From the Washington Consensus to the New International Financial Architecture", Reserve Bank of Australia 1999 Conference on Capital Flows and the International Financial System, 9-10 August, ss.182-187.

- SEYİDOĞLU, Halil. (2003) "Uluslararası Mali Krizler, IMF Politikaları, Az Gelişmiş Ülkeler, Türkiye ve Dönüşüm Ekonomileri", Doğuş Üniversitesi Dergisi, Cilt.2, Sayı.4, s.152.

- SOROS, George. (1998) "Kapitalizmin Son Şansı mı?", Foreign Policy Türkiye Baskısı - İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayını, Yıl.1, Sayı.4, Kiş, ss.51-53.

- STIGLITZ, Joseph. (2002) "Küreselleşme: Büyük Hayal Kırıklığı", Çev. Arzu Taşçıoğlu-Deniz Vural, İstanbul, Plan B Yayınları, ss.111-155.

- TULAY, Burçak ve Pelin Ataman Erdönmez. (1999) "Küresel Krizlere Yeni Yaklaşımlar", Bankacılar Dergisi, Sayı.31, Aralık, ss.13.

- ULAGAY, Osman. (1999) "Küreselleşme Nereye?", Foreign Policy Türkiye Baskısı, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayını, Yıl.2, Sayı.7, Güz, ss.30-33.

- YILDIRIM, Nesrin. (2002) "Finansal Piyasaların Yeniden Düzenlenmesi: TOBİN Vergisi", Banka-Mali ve Ekonomik Yorumlar, Yıl:39, Sayı.4, Nisan, ss.84-85.

- WILLETT, Thomas D. (2002) "Understanding the IMF Debate", The Independent Review: A Journal of Political Economy, November, s.7.

Görüşler

DOÇ. DR. LALE ERDEM KARABIYIK
Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi

E – Finans'ın Gelişimi ve Riskler

Elektronik bankacılık ve elektronik paranın devam eden gelişmesi, ulusal ve uluslararası çapta bankacılık ve ödeme sisteminin verimliliğini artırma ve bireysel işlemlerin maliyetini azaltmaya katkıda bulunabilir. Ancak, bu faydalarının yanı sıra uygulayıcı banka ve kullanıcılara bir takım riskleri de beraberinde getirebilir. E-finance, E- Bankacılık uygulamalarının gelişmiş olarak kullanıldığı banka ve ekonomilerde aşağıda üzerinde duracağımız muhtemel risklere karşı çeşitli önlemler alınmış olduğunu ve bu konuda bir risk yönetim sistemi kurulduğunu görüyoruz.

Hazırladığımız çalışmada konunun ülkemiz açısından da önemi ve gelişimine işaret ederek, yapılan uygulama, düzenleme ve sorunlar üzerinde durmak istiyorum.

1- E – Finans İşlemleri

Küreselleşme, yerel ve uluslararası sermaye piyasası ve bankacılık işlemlerinin gelişmesi ile birlikte özellikle finans alanında bilgilendirme ve dağıtım kanalı olarak 'İnternet' in gittikçe artan kullanımı **E- Finans** kavramını ortaya çıkarmıştır.

İnternet, bilgisayarlar arasında kurulmuş bir iletişim ağıdır. Bu ağ kapsamında bilgisayarlar arası iletişim "İnternet protokolü" olarak adlandırılan ortak bir dil vasıtasıyla yüksek potansiyelli telefon sistemi üzerinden gerçekleştirilmektedir. Ancak, İnternet ortamında iletişimi yönlendiren, yöneten ve denetleyen merkezi bir otorite bulunmamaktadır⁽¹⁾.

Finans kuruluşları dışındaki kuruluşların veya bireylerin İnternet ya da diğer iletişim ağlarını kullanarak gerçekleştirdikleri finansal işlemlere **Elektronik Finans** (E-Finans) işlemleri adı verilmektedir. Bu tanım para, bankacılık, ödeme sistemleri, sermaye piyasası ve sigortacılık sektörlerinde İnternet işlemlerini kapsamaktadır⁽²⁾.

E-finance işlemine ticari bir değer kazandıran, işlemlerde bir ödemenin gerçekleşmesidir. E-Finans E-Ticaretin bir alt dalıdır. E-finance'ın temel kullanım alanları, elektronik ödemeler sistemlerinin kullanımı, finansal hizmet şirketlerinin faaliyetleri, finansal pazarların faaliyetleri olarak ayrılabilir.

Finansal kuruluşların web siteleri, online müşteri kazanmada önemli bir yer tutmaktadır. İyi tasarlanmış sitelerle, müşterilere daha fazla olanak sunulmakta ve siteleri birer çekim merkezi haline getirecek ara yüzler geliştirilmektedir. E-finance müşterileri açısından, online ara yüzleri beş kategoride incelenebilir⁽³⁾.

- 1- Firmaya özgü web siteleri.
- 2- Adres rehberleri ve bilgi portalları.
- 3- Düşey bütünleştiriciler (finansal ürünler için standart web siteleri).
- 4- Satış noktası siteleri (içerik tabanlı web siteleri aracılığıyla yapılan ürün pazarlama).
- 5- Katma değer portalları (web siteleri lisanslama ve bağlantı sağlamanın ötesinde su-

nulan hizmetler) **Portallar**, finansal hizmetler şirketleri ve erişim araçları arasında kritik bağlantıdır. Portallar sabit fiyat ya da ücret ile finansal hizmet sağlayıcılarına bir alan erişimini sağlamaktadır.

E-finans satış noktaları genellikle müşterilere yönelik ürünlerin satıldığı, finansal hizmetlerin daha çok diğer ürünlerle bağlantılı olarak sunulduğu web siteleridir.

Elektronik bankacılık, elektronik kanallar vasıtasıyla mevduat alma, borç verme, bireysel hesap yönetimi, finansal hizmet sunma, elektronik fatura ödeme ve elektronik para gibi bireysel ve küçük ölçekteki bankacılık ürünlerinin ve hizmetlerinin sağlanması demektir.

Elektronik bankacılığın iki temel özelliği işlemlerin yürütüldüğü teslim kanallarının özelliği ve müşterilerin bu kanallara erişme yollarıdır. Yaygın teslim kanalları arasında "kapalı" ve "açık" ağlar vardır. "**Kapalı ağlar**" erişimi, üyelik koşulları anlaşması ile bağlı olan katılımcılarla (finansal kurumlar, tüketiciler, tüccarlar ve üçüncü şahıs hizmet sağlayıcılar) sınırlı tutar. "**Açık ağlar**"ın bu tür üyelik koşulları yoktur. Halen, müşterilere elektronik bankacılık ürünleri ve hizmetlerinin sağlandığı, yaygın olarak kullanılan erişim aygıtları, satış noktası terminalleri, otomatik banka makineleri, telefonlar, kişisel bilgisayarlar, akıllı kartlar ve diğer cihazları içerir⁽⁴⁾.

Elektronik para, satış noktası terminalleri vasıtasıyla, iki cihaz arasında direkt transferleri veya İnternet gibi açık bilgisayar ağları üzerinden ödemeleri yapmak için önceden ödenmiş ödeme mekanizmaları için yapılan tanımlamadır.

Banka kartları ve kredi kartları bireysel elektronik ödeme mekanizmalarını oluşturur, ancak elektronik para gibi önceden ödenmiş mekanizmalar olmadığı için elektronik mekanizmalar olarak kategorize edilir.

Uluslararası bankacılık faaliyetleri, sınır ötesi yatırımlar ve işlemlerde de E-finans kullanılmaktadır, ancak kullanımı sınırlıdır. Bunun sebebi farklı vergisel uygulamaların varolmasıdır. Tasarruf araçları ve finansal ürünlerin hedef alınan müşteri kitlelerinin vergi

durumlarına göre düzenlenmesi, ürünlerin sınır ötesi piyasalara sunumunu zorlaştırmaktadır. Bir çok ülkede karşılaşılan e-devlet çalışmalarının E-finansa göre çok gerilerde bir gelişim göstermesi ve finansal düzenlemeler ile yasal eksiklikler de sınır ötesi E-finansın önünde önemli engeller olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda halen aşılamayan sorunlar mevcuttur.

Burada E- Finansın gelişimi ve sağlıklı ke-sintisiz bir süreç olarak işlemesi açısından etkisi olması sebebiyle E- Devlet kavramına da kısaca değinmekte yarar görüyorum. Geleneksel anlamda birey-kamu iletişimde iş süreçleri, vatandaş veya kurumların, ilgili birimlerle yüz yüze görüşerek talepte bulunmalarına dayanmaktadır. Bu anlayış içerisinde devletin, ihtiyaç sahibinden talep ettiği dilekçe yazma, form doldurma, evrak hazırlama gibi faaliyetlerin önemli bir bölümü, e-devlet olgusu içerisinde şekil değiştirmekte ya da tamamen ortadan kalkmaktadır. E-devlet mekanizmasıyla vatandaşların, ihtiyaç duydukları hizmetin gerçekleştirilmesi için devlet dairesine gidip uzun kuyruklarda vakit kaybetme vb sorunlar ortadan kalkmakta ya da daha gerçekçi bir yaklaşım ile en aza inmektedir.

E-devlet yapısı içerisinde "vatandaş", "işletme" ve "kamu kurum"larına yönelik e-hizmetlerin üretilmesi birincil önem taşır. Devlet, yeni teknolojilerin desteğiyle birlikte bu üç faktöre yönelik olarak içsel süreç ve mekanizmalarını yeniden gözden geçirerek şekillendirmektedir⁽⁵⁾.

2- E- Finans İşlemlerinin Gelişimi

Finansal sektörde İnternet kullanımı çok eski tarihe dayanmamakla birlikte sektöre yayılımı ve bu konuda yapılan yatırımlar son derece hızlı olmuştur.

İnternet kullanımının ileri düzeyde kullanıldığı OECD'ye bağlı gelişmiş ekonomilerde yapılan incelemeler küçük ve orta ölçekli kurumların en az yarısının finansal hizmetleri online olarak aldıklarını göstermektedir.

B2C pazarında da benzer şekilde E-finans büyük bir gelişme göstermektedir. Online olarak perakende finansal işlem yapan müşteri sayısı 1990'ların ortalarından itibaren her yıl

ikiye katlanmakta olup, bu sayı OECD alanında toplam 40-50 milyon düzeyindedir⁽⁶⁾.

İnternetin ve E-finansın çeşitli ülkelerde kullanımına bakıldığında; İsveç ve ABD en fazla E-Finans kullanan ülkelerdendir. Portekiz, İspanya, Fransa ve İtalya'da ise aynı hızda gelişim gözlenememiştir.

Avrupa'da E-bankacılık müşterilerinin yarısından fazlası İskandinav ülkeleri ve İngiltere'den oluşmaktadır. Bu ülkelerde PC kullanıcı sayısı ve İnternet kullanım oranı oldukça yüksektir. Dünya Bankası tarafından son dönemde yapılan bir çalışmada, E-finans kullanım oranının yüksekliğinin hızlı gelişmeyi sağladığı ve İnternet bağlantı düzeyi ile iş çevresinin kalitesinin de E-bankacılık alanında önemli bir etken olduğu belirtilmektedir⁽⁷⁾.

E-bankacılık işlemlerinin nüfusa göre kullanım oranları incelendiğinde; Finlandiya'da nüfusun yaklaşık % 40'ı, İsveç ve Norveç'de ise yaklaşık % 30'u E-bankacılık işlemlerini kullanmaktadır. Diğer ülkelerde ise kullanım oranı % 5 ile % 15 arasında değişmektedir.

Bireysel hisse senedi alım-satım işlemlerinin % 35-40'nın E-Brokerage aracılığı ile gerçekleştirildiğini göstermektedir. Bu oran gelişmiş piyasalarda % 65'e (Kore'de bu oran % 80 ile rekor düzeydedir) kadar ulaşabilmiştir⁽⁸⁾.

International Organization of Securities Commissions (IOSCO) tarafından yapılan çalışmada, ABD'de E-Brokerage hesap sahibi sayısı 25 milyon üzerinde, Avrupa'da ise 7 milyon olarak açıklanmaktadır.

E finansın kullanımında güvenlik konusu da ayrı bir boyuttur. E-finans kullanıcıları ya da potansiyel kullanıcıların, yapılan işlemlerde bilgi ya da hesap kaybetme, gizliliğin sağlanamaması, geçmiş bilgi üzerine işlem yapma, işlem gecikmesi, İnternet'te hesap sahibi olmayan kullanıcıların çeşitli yollarla hesaplara girerek haksız fiilde bulunmaları sonucu doğabilecek mağduriyetler gibi çekinceleri söz konusudur.

3- E- Finansta Riskler

Elektronik bankacılık ve elektronik para faaliyetleriyle uğraşan bankaların karşılaşılabile-

ceği özel riskler de söz konusudur. Operasyonel Risk, İtibar Riski ve Yasal Risk en önemli risk kategorileri olarak değerlendirilebilir.

Operasyonel riskler, sistem güvenilirliğinde önemli eksiklikler nedeniyle kayıp ihtimalinden kaynaklanır. Operasyonel risk, müşteri suistimalinden, yetersiz organize edilmiş elektronik bankacılık ve elektronik para sistemlerinden kaynaklanabilir⁽⁹⁾.

Bir çok özgün erişim ve doğru tanıma problemleri meydana gelebilir. Örneğin, yetersiz kontroller, İnternette gizli müşteri bilgilerine erişebilen, para çekebiyen ya da bu bilgileri farklı amaçlarla kullanabilen korsan kişilerin haksız fiiline neden olabilir. Yeterli kontrollerin olmaması durumunda, harici bir üçüncü şahıs bankanın bilgisayar sistemine girebilir ve virüs sokabilir.

Elektronik para ve elektronik bankacılık sistemlerine dışarıdan yapılan saldırıların yanı sıra, bazı banka çalışanlarının sahtekarlığı bakımından da operasyonel riske her zaman maruz kalınabilir. Çalışanlar, müşteri hesaplarına ulaşmak ya da değer kartlarına ulaşmak için gizlice doğru tanıma bilgilerini elde edebilirler. Çalışanlar tarafından istemeyerek yapılan hatalar da bankanın sistemini zayıflatır. Ayrıca bir bankanın seçtiği elektronik bankacılık ve elektronik para sistemi kullanıcı ihtiyaçlarına uygun değilse, mevcut sistemlerinin durması veya yavaşlaması riski de ortaya çıkabilir⁽¹⁰⁾.

İsteyerek ya da istemeyerek yapılan müşteri suistimali, başka bir operasyonel risk kaynağıdır. Bankalar müşterilerini güvenlik önlemleri hakkında yeterince eğitmedikleri zaman risk daha da yükselebilir. Ayrıca Elektronik Para: Tüketici Koruma, Kanun Uygulama, Gözetim ve Sınır Ötesi Hususlar'da belirtildiği gibi kara para aklama da başka bir endişe kaynağıdır.

İtibar riski, sistem veya ürünlerin umulduğu şekilde çalışmaması durumunda ortaya çıkabilir ve olumsuz yönde kamu tepkisine neden olabilir. İtibar riski tüm banka faaliyetleri hakkında kalıcı olumsuz imaj yaratan olaylardır ve bunlar bankanın müşteri ilişkileri

kurma ve koruma yeteneğini önemli ölçüde zedelemektedir.

İtibar riski, para kaynakları ve müşterilerin kaybına yol açan olumsuz yönde kamu oyu riski olarak da ifade edilebilir. İtibar riski aynı zamanda, bankanın eylemleri, kendi operasyonunun devamlılığı için kritik olan fonksiyonları yerine getirme konusunda kamu oyunun güvenini kaybetmesiyle de meydana gelebilir. Üçüncü şahıslar tarafından yapılan hatalar, kötülük ve sahtekarlık da bankayı itibar riskine maruz bırakabilir⁽¹¹⁾.

Yasal risk, kanun, kural, yönetmelik ve gerekli prosedür ve uygulamaların ihlali veya onlara uymamaktan ya da bir işlemin taraflarının yasal hakları ve yükümlülüklerinin tam olarak tanımlanmadığı durumlarda meydana gelebilir. Ayrıca müşterinin özel yaşamını koruyamama ve **sertifika makamı riski** dediğimiz banka adına başkaları tarafından ihraç edilmiş sertifikalar ile müşterilerin dolandırılması ya da sertifikaların müşteri olmayanlara da yeterli kimlik bilgileri doğrulaması yapılmadan verilmesi suretiyle oluşabilecek olumsuz durumlar da yasal riskler kapsamında değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan bir diğer yasal risk de internet üzerinden hizmetler sunan bankaların diğer ülkelerden müşteri çekmesi sonucu, bankayı farklı yasal ve idari gereklere maruz bırakma ihtimalinin ortaya çıkması ya da banka tarafından çıkarılmış ya da dağıtılan elektronik paranın bankanın faaliyet iznine sahip olmadığı ülkelerde de kullanılabilme ihtimalidir.

4- E - Finans Alanında Risk Yönetimi

Bankaların gün geçtikçe artan internet ve E-Finans risklerine karşı geliştirdikleri risk önleme sistemleri çeşitlilik kazanmakta ve sürekli daha koruyucu, bilgi, tanıtım ve sistem güvenliğine yönelik önlemler alınmaktadır. Yukarıda kategorize ettiğimiz risk türlerine göre değişen risk yönetim araçlarına göz atığımızda; özellikle operasyonel risklerin önlenmesinde kullanılan yöntemlerden bazıları, ateş duvarları, parola yönetimi, şifreleme teknikleri (sabit, hareketli) ve kullanıcıların uygun yetkilendirilmesi gibi iletişim güvenlik önlem-

lerinin uygulanması, dahili sistemlerde virüs kontrol uygulaması, bankalarda özellikle işe yeni başlayan personelin güvenilirliğini ölçmek ve kimlik bilgilerini tam olarak irdelemek için politikalar geliştirilmesi, çalışanların performansının ve bilgi düzeyinin sürekli olarak dışarıdan denetlenmesi, akıllı kartların güvenilir şekilde üretilmesi ve depolanması, üretimi için uygun kontrol mekanizmasının yaratılması, oluşturulmuş bir sorumluluk merkezi tarafından düzenli olarak sistemin teknik özellik, güncellik ve yeteneklerinin ölçülmesi, ürün ve hizmetlere güvenlik önlemleri eklenmesi, müşterilere güvensiz işlemlerde bilgileri korumanın önemi hakkında bilgi verilmesi, işlemler için denetleme kayıtlarının oluşturulması ve korunması, kişisel kimlik numarası, aile bilgileri, şifre gibi müşteriyi doğru tanımayı geliştiren güvenlik önlemleri uygulanması, olarak sayılabilir.

İtibar Riskine karşı alınabilecek önlemler de şunlardır: Kullanıcı müşterilere yazılı ya da İnternet aracılığıyla sürekli güvenlik ve işlemlerin yürütülmesi konularında bilgilendirme yapılması, işlem ya da bağlantı kesintileri sırasında meydana gelecek mağduriyetlerin giderilmesi konusunda geliştirilebilecek alternatif planların hazırlanması.

Diğer taraftan aracı kuruluşlar elektronik hizmetlerin kesintisi ya da aksaması durumunda izleyeceği yolu ortaya koyan beklenmeyen durum planları geliştirmek suretiyle, hizmet sunumunda durma riskini sınırlandırabilir. Söz konusu planlar; veri kurtarma, alternatif veri işleme yetenekleri, acil durum personeli ve müşteri hizmet desteği hususlarını içerir. Yedekleme sistemleri, etkinliklerinin sürdürüğünü doğrulamak için periyodik olarak test edilmelidir⁽¹²⁾.

Acil durum personeline kolay ulaşılabilmesi, acil durumlarda farklı alternatif kurtarma ya da telafi edici uygulamaların başarı ile uygulanabilmesi bu konuda hizmeti veren kurumun kalitesini ve güvenilirliğini test etme açısından önemlidir.

5- E - Finans, Aracılık Faaliyetleri ve Ülkemizdeki Uygulamalar

İnternet bankacılığı sayesinde menkul kıy-

metlerin alım satımının gerçekleştirilebilmesi, yatırım araçları, piyasa ve portföy bilgilerine kolayca ulaşılabilmesi sermaye piyasaları aracılık sektörünü yakından ilgilendirmektedir. Sermaye piyasalarında elektronik finans, bireysel yatırımcıların çok düşük maliyetlerle profesyonel düzeyde bilgilere ulaşabilmesini ve piyasada yer alabilmelerini sağlamaktadır. Herhangi bir müşteri temsilcisi ile muhatap olmaya gerek kalmadan emirlerini yatırım tavsiyesi almadan ileten aktif yatırımcılar açısından İnternet üzerinden gerçekleştirilen işlemler önemli avantajlar sağlamaktadır. Elektronik ortamda hizmet sunan aracı kuruluşlar operasyonel maliyetlerinin azaltılması sonucu sağladıkları tasarrufları genellikle müşteri kazanılmasına yönelik pazarlama ve reklam harcamalarında kullanmaktadırlar⁽¹³⁾.

Bu bağlamda finansal araçları bağımsız piyasa aktörleri olarak değerlendirilerek, piyasanın likidite sağlayıcıları, finansal ürünler yaratan, mevcut risklerin azaltılması ve aktarılmasında önemli roller üstlenen, her türlü bilgiyi yorumlayabilecek uzmanlığa sahip olan kuruluşlar olarak ifade edebiliriz.

Ülkemizde 1999 yılında elektronik alım-satım aracılığı yapan 10 aracı kurum ve 8000 kullanıcı müşteri mevcut iken, 2003 sonu rakamlarıyla elektronik alım-satım aracılığı yapan kuruluş sayısı 49 ve müşteri sayısı da 500 binin üzerindedir.

Ülkemizde elektronik ortamda alım satımı kolaylaştırmak amacıyla ilk defa 2001 yılında IMKB'ye elektronik emir iletimi **Diskette Emir** uygulamasıyla başlamıştır.

Bu sistem özellikle seans dışında elektronik kanallardan yoğun olarak emir toplayan borsa üyelerinin emir iletimlerini kolaylaştırmak için uzaktan iletim sistemine geçilinceye kadar ara bir çözüm olarak geliştirilmiştir ve üye temsilcilerin borsada kullandıkları işlem terminallerinin disket sürücülerini kullanarak emir iletilmesi esasına dayanmaktadır.

Daha sonra 2002'de EX-API yöntemi sisteme dahil edilmiştir. Bu sistem uzaktan erişim projesi kapsamında hisse senetleri piyasası elektronik alım-satım sistemiyle üyelerin merkezi sistemlerini, elektronik bir alt yapı, i-

letişim protokolü ve kullanım yöntemi aracılığıyla bağlamak, üyelerin bu yapı vasıtasıyla emir işlemlerini elektronik ortamda yerine getirebilmesini sağlamak için oluşturulmuş olan bir mesajlaşma ara yüzüdür. Bu ara yüz üye sistemi ile hisse senetleri piyasası temsilci ekranı arasındaki iletişim yöntemlerini ve mesaj yapılarını belirlemektedir. Böylece yetkilendirilmiş her üye kendi internet sitesinden, şubelerinden, merkez terminallerinden süre sınırı olmadan, elektronik olarak ileteceği emirleri sisteminde toplayarak gereken risk kontrollerinin yapılmasının ardından üyenin merkez ofisinde bulunan EX-API terminali aracılığıyla piyasalar açıldıktan sonra alım satım sistemine elektronik olarak aktarabilmektedir⁽¹⁴⁾.

Elektronik finansın gelişimi süratli olmaktadır. Elektronik finansı sermaye piyasasında en yoğun olarak fonksiyon ve işlevlerinden dolayı kullanan aracı kuruluşlardır. Diğer taraftan finansal sistemin istikrarı ve güvenirliliğinin sağlanmasında da aracı kuruluşların fonksiyonlarını ve sorumluluklarını yerine getirme şekli önemlidir. Elektronik finansı kullanan aracı kurumlar ve özellikle aracı şahıs olmadan çalışan elektronik borsalar müşterilerinin kıymet yükümlülüklerini yerine getiremeye riskiyle karşı karşıya kalmakta ve takas kurumları açısından sorun daha da önemli boyutlarda olabilmektedir.

Veri toplama ve kişiselleştirmeye yönelik teknolojilerin gelişimi ve yayılması aracı kuruluşlar açısından yatırım danışmanlığı faaliyetinin kurumsallaşmasını sağlayacak, online hesaplar aracılığıyla işlemlerini gerçekleştiren yatırımcı sayısı artacak, aynı zamanda internet üzerinden gerçekleştirilen danışmanlık ve bilgilendirme sistemleri de gelişecektir.

Piyasalarda küreselleşme, işlem hacmi ve yeni finansal ürünler arttıkça, internet kullanımını da yaygınlaştıkça sermaye piyasalarının niteliği de değişmekte ve daha karmaşık hale gelmektedir. Bu gelişmelerin sonucu olarak da yatırımcıların korunması ve finansal kuruluşların mali yapısı sarsılmadan piyasada devamlılığı açısından dinamik ve sürekli gözden geçirilerek geliştirilen bir risk yönetimi sisteminin kurulması önemlidir. Ayrıca düzen-

leyici otoritelerin de aracı kuruluşların risk yönetim sistemlerinin kurulmasına daha fazla önem vermeleri ve denetlemeleri gerekmektedir.

SP Kurulunun Seri: V, No: 46 Tebliği'nin 32'inci maddesi uyarınca, iç kontrol sistemi, aracı kurumun merkez dışı örgütleri dahil tüm iş ve işlemlerinin düzenli ve etkin yürütülmesi, mevzuata uygunluğu, hata, hile ve usulsüzlüklerin önlenmesi ve tespiti, muhasebe kayıtlarının doğru ve güvenilir olarak zamanında hazırlanması amacıyla aracı kurumda uygulanan organizasyon planı ile bunlara ilişkin tüm esas ve usuller olup, aracı kurumların iç kontrol sistemlerine ilişkin tüm politika ve prosedürlerini yazılı hale dönüştürmeleri zorunludur. Aynı Tebliğ'in 49'uncu maddesinin ikinci fıkrasında elektronik ortamda emir kabul edecek olan aracı kurumlar güvenlik, kapasite ve yedekleme açısından yeterli bilgisayar ağını kurmak ve alternatif iletişim yöntemlerini sağlamakla yükümlü oldukları ifade edilmiştir. Ayrıca her türlü elektronik bilgi iletişim araç ve ortamı ve benzeri araçlar üzerinden gerçekleştirilen ihraç ve halka arzlar ile sermaye piyasası faaliyetleri ve işlemlerini, genel hükümler çerçevesinde bu Kanun kapsamına giren işlemlerde elektronik kullanım esaslarını düzenlemek ve denetlemek SP Kurulunun görev ve yetkileri arasında sayılmıştır.

Elektronik İmzaya ilişkin kanun 15 Ocak 2004 tarihinde kabul edilmiştir. Öncelikle Kanunda adı geçen ifadeleri belirtelim;

Elektronik veri: Elektronik, optik veya benzeri yollarla üretilen, taşınan veya saklanan kayıtları,

Elektronik imza: Başka bir elektronik veriye eklenen veya elektronik veriyle mantıksal bağlantısı bulunan ve kimlik doğrulama amacıyla kullanılan elektronik veriyi,

İmza sahibi: Elektronik imza oluşturmak amacıyla bir imza oluşturma aracını kullanan gerçek kişiyi,

İmza oluşturma verisi: İmza sahibine ait olan, imza sahibi tarafından elektronik imza oluşturma amacıyla kullanılan ve bir eşi daha olmayan şifreler, gizli anahtarlar gibi verileri,

İmza oluşturma aracı: Elektronik imza oluşturmak üzere, imza oluşturma verisini kullanan yazılım veya donanım aracını,

İmza doğrulama verisi: Elektronik imzayı doğrulamak için kullanılan şifreler, açık anahtarlar gibi verileri,

İmza doğrulama aracı: Elektronik imzayı doğrulamak amacıyla imza doğrulama verisini kullanan yazılım veya donanım aracını,

Zaman damgası: Bir elektronik verinin, üretildiği, değiştirildiği, gönderildiği, alındığı ve/veya kaydedildiği zamanın tespit edilmesi amacıyla, elektronik sertifika hizmet sağlayıcısı tarafından elektronik imzayla doğrulanan kaydı,

Elektronik sertifika: İmza sahibinin imza doğrulama verisini ve kimlik bilgilerini birbirine bağlayan elektronik kaydı,

Kurum: Telekomünikasyon Kurumunu, ifade etmektedir.

İlgili kanunda Güvenli Elektronik İmza münhasıran imza sahibine bağlı olan, sadece imza sahibinin tasarrufunda bulunan güvenli elektronik imza oluşturma aracı ile oluşturulan, nitelikli elektronik sertifikaya dayanarak imza sahibinin kimliğinin tespitini sağlayan, imzalanmış elektronik veride sonradan herhangi bir değişiklik yapıp yapılmadığının tespitini sağlayan, elektronik imza olarak tanımlanmış olup, Güvenli Elektronik İmza'nın elle atılan imza ile aynı hukuki sonucu doğurduğu ifade edilmektedir (Elektronik İmza ve Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcısı bkz. <http://www.hukuki.net/kanun/5070.15.text.asp> **ELEKTRONİK İMZA KANUNU**)

Teknoloji ilerledikçe, küreselleşmenin etkisi finans sektöründe daha da belirginleştikçe E-Finans faaliyetleri kapsamında sermaye piyasası ve yatırımcıların istikrar ve güvenliğini sağlayabilmek amacıyla kurumsal düzenlemelere sürekli ihtiyaç duyulacağı ve düzenlemelerin gelişmelere paralel olarak yeniden gözden geçirilmesini gerektireceği bir gerçektir⁽¹⁵⁾.

Diğer taraftan G-7 Ülkeleri tarafından E-Finansı düzenleme yönünde bir takım ilkeler benimsenmiştir. Söz konusu ilkelerde de ya-

tırmıcının korunması, aracı kurumların risk tanımlamalarını yapılması, toleransların ortaya konulması, risk yönetim sistemlerinin oluşturulması, sınır ötesi işlemlerin gelişimi de dikkate alınarak düzenleyici otoriteler arası etkin işbirliğinin sağlanması, konuları üzerinde durulmuştur. (bkz IOSCO ve BIS 'ın Elektronik Finans İşlemlerinin Gerçekleştirilmesine İlişkin Düzenleme Önerileri, http://www.spk.gov.tr/yayinlar/arastirmaraporlari/kye/Tevfik_Kinik.pdf).

KAYNAKLAR

- Allen, Franklin; Mc Andrews, James; Strahan, Philip; E-Finance An Introduction, Wharton Financial Institutions Center, Ekim 2001.
- Basel Komite; Elektronik Bankacılık ve Elektronik Para Faaliyetleri İçin Risk Yönetimi, Bankacılar Dergisi Sayı 33, 2000.
- Cecchetti, G. Stephen 1999, The Future of Financial Intermediation and Regulation: An Overview, Current Issues in Economics and Finance, Mayıs 1999, Cilt:5.
- Erdal, Murat; E-Devlet Uygulamalarının Yaygınlaştırılmasında E-Kültürün Yeri, Bilgi Yönetimi 2002.
- Erdoğan, Cemal; Elektronik Finans, Ekonomi ve Diğer Faktörler, Bankacılar Dergisi, sayı 43, Yıl 2002.
- Fox-Pitt Kelton (FBK) - JP Morgan.
- Kınık, Tevfik; Elektronik Finansın Gelişimi Karşısında Aracı Kuruluşlar, SPK Aracılık Faaliyetleri Dairesi, Ekim 2002, Ankara
- <http://www.hukuki.net/kanun/5070.15.text.asp> (ELEKTRONİK İMZA KANUNU).
- IOSCO (2001), Report on Securities Activity on the Internet II.

- BIS, (2001), Risk Management Principles for Electronic Banking, Basel Committee on Banking Supervision, www.bis.org.

Dipnotlar

- 1- Kınık, Tevfik; Elektronik Finansın Gelişimi Karşısında Aracı Kuruluşlar, SPK Aracılık Faaliyetleri Dairesi, Ekim 2002, Ankara, s. 2.
- 2- Allen, Franklin; Mc Andrews, James; Strahan, Philip; E-Finance An Introduction, Wharton Financial Institutions Center, Ekim 2001.
- 3- Erdoğan, Cemal; Elektronik Finans, Ekonomi ve Diğer Faktörler, Bankacılar Dergisi, Sayı 43, Yıl 2002, s. 87.
- 4- Basel Komite; Elektronik Bankacılık ve Elektronik Para Faaliyetleri İçin Risk Yönetimi, Bankacılar Dergisi Sayı 33, 2000, s. 86.
- 5- Erdal, Murat; E-Devlet Uygulamalarının Yaygınlaştırılmasında E-Kültürün Yeri, Bilgi Yönetimi 2002.
- 6- Erdal, sy 83.
- 7- Erdal, sy 84.
- 8- Fox-Pitt Kelton (FBK) - JP Morgan.
- 9- Kınık, age, sy 80.
- 10- Kınık, sy 81.
- 11- Kınık, sy 83.
- 12- Kınık; age sy 21.
- 13- Allen , age, sy 3.
- 14- Kınık, age sy 9.
- 15- CECCHETTI, G. Stephen 1999, The Future of Financial Intermediation and Regulation: An Overview, Current Issues in Economics and Finance, Mayıs 1999, Cilt:5.

Görüşler

B. ALİ EŞİYOK

Türkiye Kalkınma Bankası Uzmanı - Ekonomist

Kalkınma Stratejileri Çerçevesinde Türkiye İmalat Sanayinde Bölüşüm, Büyüme ve Birikim



Giriş

Neo-klasik modelde, bölüşüm ilişkisinin sermaye faktörü lehine yeniden dağıtılması durumunda kârların ve sermaye birikim oranının artacağı varsayılmaktadır. Bu yaklaşım, ücretlerin maliyet etkisini öne çıkarmakta, efektif talebin temel unsurlarından biri olan ücretlerin büyüme ve birikim üzerindeki etkisini dışlamaktadır. Bu boşluğu Keynesgil iktisat doldurmuş, ücretlerin maliyet ve talep etkisine dikkat çekmiştir. Örneğin, post - Keynesgil Bhaduri ve Marglin'in (1990) yaklaşımına göre yatırımlar/birikim üzerinde kârdan ziyade *efektif talep* etkili olmaktadır. Bu yaklaşıma göre ücret payının düşmesi kâr payını (mark-up) artırır, fakat yatırımların artması şu koşula bağlıdır: Artan kâr payının yatırımlarda yaratacağı artışın, ücret paylarının azalmasıyla ortaya çıkan tüketim azalışından daha yüksek oranda gerçekleşmesi gerekir (kâr-çekişli rejim / profit - led regime). Başka bir ifadeyle, bölüşüm ilişkisinin kârlar lehine değişmesinin yatırımlar üzerindeki olumlu etkisi, iç tüketimin azalmasının yaratacağı *talep etkisinden* daha büyükse büyüme *kâr-çekişli* olacaktır. Ücretlerin azalmasıyla ortaya çıkacak talep azalışı, kâr-

lılığın yaratacağı yatırım artışından daha yüksekse toplam üretim (birikim oranı) azalacaktır (ücret- çekişli rejim/wage- ed regime). Bu bağlamda bu çalışmanın temel önermesi, bölüşüm ilişkilerine duyarlı bir iktisat politikası seçeneğinin, uzun dönemde, ülkenin birikim ve büyüme olanaklarına katkı yapması ölçüsünde ülkenin rekabet gücünü de yükselterek daha kalıcı ve sağlıklı bir rotaya yerleştireceği şeklindedir.

Bu makalede yukarıda belirtilen çerçevede göz önüne alınarak, Türkiye imalat sanayinde kalkınma stratejileri çerçevesinde, bölüşüm, büyüme ve birikim gibi parametrelerin analizi hedeflenmektedir. Çalışma 5 bölüm altında incelenmektedir. Birinci bölümde çalışmada kullandığımız kavramların açıklaması yapılmakta, izleyen ikinci bölümde ise, iktisadi kalkınma stratejisine ilişkin olarak seçilmiş parametrelerin 1963-1979 dönemi için analizi hedeflenmektedir. İhracata dayalı büyüme modeli, seçilen parametreler bağlamında 1980-1988 ve 1989-1993 ve 1994-2000 alt dönemleri çerçevesinde 3. bölümde analiz edilmektedir. Birikim oranları dördüncü

bölümde incelenirken, beşinci bölümde ithal ikameci ve ihracata dayalı büyüme modellerinin karşılaştırmalı bir analizi yapılmaktadır.

I- Kavramsal Çerçeve*

Bu bölümde, çalışmada kullandığımız kavramların açıklanması hedeflenmektedir. Çalışmada imalat sanayiine ilişkin olarak kullandığımız göstergeler; mark-up (kâr oranı); ücret/katma değer oranı (W/VA); GNP zimni fiyat deflatörüne $W(GNP)$ ve toptan eşya fiyat indeksine CPI göre $W(CPI)$ imalat sanayiinde kişi başına reel ücret endeksleri, kişi başına reel ücret büyüme oranı ($gr(W)$), kısmi verimlilik indeksi (AP_L) ve kısmi verimlilik büyüme oranı ($gr(AP_L)$); ücretle çalışanların yıllık ortalama sayısı indeksi (L); ücretle çalışanların yıllık ortalama büyüme oranı ($gr(L)$), verimlilik büyüme oranı ($gr(AP_L)$) ile ücret büyüme oranı ($gr(W)$) arasındaki fark ($b-a$) parametrelerinden oluşmaktadır.

W = Ücretler; R = Faiz ödemeleri; T = Vergi; ER = Kur farkı ve P_n = Safi kâr olmak üzere, katma değer (VA) şöyle yazılabilir: $VA = (W + R + T + ER + P_n)$; GP = Gayri safi kârları tanımlamak üzere, $VA = W + GP$ olacaktır. Q = Üretim; I = girdi ise; $Q = I + VA$; $Q = I + W + GP$ yazılabilir. $Mark-up$ oranı (r) (kâr oranı) ise; $r = GP/(W-I)$; $GP = VA - W$; $GP = Q - (I + W)$ olacaktır. Ya da, $r = Q - (I + W)/W - I$; $r = [Q/(I + W)]$ olarak da ifade edilebilir.

İmalat sanayiinde verimlilik-ücret ilişkisini analiz etmek amacıyla ($b-a$) göstergesini kullanıyoruz. ($b-a$) = $gr(AP_L) - gr(W)$ formülü kullanılarak hesaplanmıştır. Eğer $b-a > 0$ ise verimlilik artış hızının reel ücret artış hızından daha hızlı arttığı; $b-a < 0$ olması durumunda ise, reel ücret artış hızının verimlilik artış hızından daha hızlı arttığı sonucuna ulaşılabilmektedir. Başka bir deyişle, $b-a > 0$ durumunun geçerli olması halinde, imalat sanayiinde bölüşüm ilişkisinin yönü sermaye faktörü lehinde, $b-a < 0$ olması halinde ise emek faktörü lehine geliştiği sonucuna ulaşılabilmektedir.

Kısmi verimlilik indeksi; $AP_L = (VA/P)/L$ for-

mülü yardımıyla hesaplanmıştır. Buradan, VA =katma değeri; P =GDP zimni fiyat deflatörünü ve L =Ücretle çalışanların yıllık ortalama sayısını göstermektedir. Eğer bir ekonomide diğer tüm değişkenler sabitse, mevcut işgücü ile daha fazla katma değer yaratılıyor ya da veri katma değer daha az iş gücü kullanımı ile elde ediliyorsa verimlilik artıyor demektir.

İmalat sanayi işgücü piyasasının esnek olup olmadığını test etmeye yönelik olarak, ücret-katma değer, ücret-verimlilik ilişkisi göz önüne alınarak, ücret-istihdam ilişkisi incelenecektir. Bunun için reel ücretlerin büyüme oranı $gr(W)$, istihdam düzeyinin büyüme oranı $gr(emp)$, katma değer büyüme oranı $gr(VA)$ ve verimliliğin büyüme oranı $gr(AP_L)$ parametrelerinden yararlanacağız. Ücretlerdeki büyüme oranı ile istihdam düzeyindeki büyüme oranının ters yönde gelişmesi durumunda imalat sanayi işgücü piyasasının esnek olduğu kabul edilecektir.

II- İthal İkameci Kalkınma Stratejisi

İkinci Dünya Savaşı sonrasında başlayan ve 1970'li yılların ortasına kadar süren bu uzun gelişme ("boom") döneminde, gelişmiş ülkelerdeki ekonomik yapı yüksek büyüme hızlarına (Fordist birikim rejimi ve Keynesyen efektif talebe dayalı uzlaşma temelinde), verimlilik artışlarına ve bu verimlilik artışlarının da işçilerle işverenler arasında paylaşımına dayanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya ekonomisinde "altın çağ" olarak anılan bu çeyrek yüzyıllık genişleme evresi, dünya ekonomisi açısından da en güçlü büyüme ve refah dönemi olmuştur. Bu dönemde dünya ölçeğinde kişi başına gelirlerin ortalama büyüme hızı yılda % 3'e yaklaşmıştır. Bölüşüm ilişkilerinin siyasi tercihler tarafından belirlendiği bu dönem, refah devleti uygulamalarının da temelini oluşturmuştur. Gelişmiş ülkelerin İkinci Dünya Savaşı sonrası yaşadıkları uzun dönemli dalgalanım Türkiye ekonomisine yansımaları, 1960'lı yılların başında ancak gerçekleşmiştir. Başka bir ifadeyle, merkez ekonomilerin 1945'den sonra yaşadıkları bu en uzun genişleme dönemini Türkiye 1962-1977 arasında yaşamıştır (Türel, 1993: 229).

Gelişmiş ülkelerde, II. Dünya Savaşı sonrası dönemde, sanayi sektöründe gözlenen

*Çalışmada iktisatçıların alışlagelmiş yöntemini kullanılarak, göstergelere ilişkin olarak İngilizce sözcüklerin baş harflerini kullanıyoruz.

yapısal değişme sonucunda, gelişmiş ülkelerdeki Fordist birikim rejimi ve Taylorist iş örgütlenmesi sayesinde, artan üretim, her ne kadar talep eksenli Keynesyen politikalarla emilmiş olsa da, yoğun birikim nedeniyle sermayenin değersizleşmesi gündeme gelmiş, sermaye yeni pazar arayışlarına girmiştir. Bu bağlamda Çok Uluslu Şirketler ithal ikameci kalkınma stratejisi uygulayan ülkelerde, korunmuş piyasalarda, yüksek kârlarla çalışan imalat sanayine yönelik yatırımlara yönelmiştir. Böylelikle hem sermayenin değerlendirilmesi sorunu aşılıp çalışılmış, hem de artık hızlı verimlilik artışları önüne engel olmaya başlayan standart teknoloji bazı sanayiler ithal ikamesi uygulayan gelişmekte olan ülkelere kaydırılmıştır.

Türkiye ekonomisinde 1954-1958 döneminde yaşanan bunalım ve ödemeler dengesi krizi, ithal ikameci birikim modeline geçiş sürecini büyük ölçüde hazırlamış, 1958 yılında uygulamaya konan IMF'nin denetiminde 4 Ağustos İstikrar Kararları ile uygulamaya başlanan ithalat rejimi ise planlı dönemde uygulanacak olan ithal ikamesi birikim modelinin temelini oluşturmuştur (Gülalp, 1987; Tüzün, 1976; Hershlag, 1968). Krize karşı uygulanan istikrar ve yapısal uyum politikaları 1961 yılı ile son bulmuş, ekonomi yeni bir genişleme sürecine hazır duruma gelmiştir (Boratav, 2003).

Ekonomide 1950-1960 döneminde; temel tüketim mallarının yerli üretimi iç talebin ihtiyaçlarını karşılayacak düzeye gelmiş, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde dayanıklı tüketim mallarının ithal ikamesi öngörülmüştür. Başlangıçta dayanıklı tüketim mallarının tamamına yakını ithal edilip montaj sanayi şeklinde gelişirken, demir-çelik, metaller gibi ara malların üretiminin ilerlemesiyle montaj aşaması geride kalmış, birim üretim başına yerli payı yükselmiştir. Dayanıklı tüketim malları üretiminde önemli bir gelişme gösteren özel kesim, ithal ikamesinin ilerleyen aşamalarında dayanıklı tüketim malları üretiminin daha kârlı ve risksiz olması gibi nedenlerle ara ve yatırım malları sektörlerine girmede gönülsüz davranmış, bu sektörlerdeki yatırımlar tıpkı 1930'lu yıllarda olduğu gibi kamu tarafından üstlenilmiştir. Ara ve ya-

tırım mallarında kamunun öncülüğünde demir-çelik, petro-kimya, bakır, kimya, alüminyum gibi temel ve ara mallarında önemli gelişme sağlanmıştır.

İthal ikameci birikim modelinin ara ve yatırım mallarının üretimini hedefleyen ileri aşamasında teknolojinin sermaye yoğunluğu yükselmekte, ölçek büyümektedir. Bu hedefin gerçekleştirilmesi ise, istikrarlı bir döviz girdisine bağlıdır. Ancak, sanayinin rekabet gücü/verimlilik düzeyi henüz bunu gerçekleştirilecek aşamada değildir. Öncelikle iç pazarı hedefleyen ithal ikameci kalkınma modelinde; yatırım malları sektöründe sağlanan gelişmenin ara malları üreten sektörlerin gerisinde kalması nedeniyle büyümenin ithalata bağımlılığı daha da artmış, kalkınma modeli yatırım malları aşamasında tıkanmıştır. İthal ikameci kalkınma modelinin krize girmesinde ayrıca şu faktörler de etkili olmuştur: İç pazarın sınırlarına ulaşması, verimlilik artışlarının yetersiz kalması ve gittikçe sıklaşan dış şokların neden olduğu maliyet artışlarına rağmen bölüşüm ilişkisinin işgücünün lehine gelişmesi sonucunda ithal ikameci kalkınma modeli 1970'li yılların sonunda krize girmiştir.

II- 1. İthal İkameci Kalkınma Stratejisinde (1963-1976) ve Kriz Döneminde (1977-1979) İmalat Sanayine İlişkin Seçilmiş Göstergelerin Analizi

Bu alt bölümde imalat sanayinde ithal ikameci döneme ve kriz yıllarına seçilmiş parametrelerin gelişimi 1963-1976 ve 1977-1979 dönemleri çerçevesinde ele alınıp analiz edilecektir. Bunun için Tablo 1 ve Tablo 2'de gösterilen verilerden yararlanılmıştır. Tablo 1 imalat sanayine ilişkin parametrelerin yıllık seyrini gösterirken, Tablo 2 imalat sanayine ilişkin seçilmiş parametreler yanında, bazı makro ekonomik parametrelerin gelişimini yıllık ortalamalar cinsinden göstermektedir.

Reel ücretlerin arttığı durumda, döviz kuru ve faiz oranlarının düşük tutulması (genel olarak ücret dışı maliyetlerin düşmesi) kârlılığın korunmasını sağlayan faktörlerdir. Gerek ithal ikameci birikim modelinde ve gerekse de ihracata dayalı büyüme modelinde, verim-

Tablo1: İthal İkameci Kalkınma Stratejisinde İmalat Sanayine İlişkin Seçilmiş Parametrelerin Gelişimi (1963-1979) (%)

	mark-up	w/va	c/va	w(gnp)	w(cpi)	gr(w)(a)	ap _L	gr(ap _L)(b)	gr(emp)	emp	gr(va)	b-a
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1963	30,3	31,3	100,0	100,0	100,0	2,5	100,0	0,1	-7,8	100,0	-7,7	-2,4
1964	31,5	31,6	94,8	105,0	106,4	5,0	103,9	3,9	14,1	114,1	18,5	-1,1
1965	40,0	28,2	77,4	115,1	112,6	9,6	127,9	23,0	6,2	121,1	30,7	13,4
1966	38,8	28,0	80,4	117,7	116,8	2,3	131,5	2,8	6,8	129,4	9,8	0,6
1967	45,0	25,5	71,4	123,3	121,2	4,8	150,9	14,8	7,7	139,3	23,6	10,1
1968	47,2	25,2	68,0	129,0	127,7	4,6	159,9	5,9	6,1	147,7	12,4	1,4
1969	46,7	25,2	68,9	129,3	128,1	0,3	160,7	0,5	2,8	151,9	3,3	0,2
1970	49,5	25,9	63,2	144,0	144,9	11,3	173,9	8,2	11,0	168,6	20,1	-3,1
1971	49,9	25,5	63,2	154,6	157,5	7,4	189,9	9,2	3,0	173,7	12,5	1,8
1972	47,7	24,1	69,0	150,0	142,8	-2,9	194,9	2,6	10,6	192,1	13,5	5,6
1973	36,8	28,2	85,1	149,3	142,9	-0,5	165,5	-15,1	7,7	207,0	-8,5	-14,6
1974	36,2	27,7	87,7	146,7	141,0	-1,8	165,8	0,2	8,5	224,6	8,7	2,0
1975	33,9	30,0	90,1	163,9	173,4	11,7	170,7	2,9	1,1	227,0	4,0	-8,8
1976	33,2	34,3	83,7	210,2	221,9	28,3	191,8	12,4	2,6	232,8	15,3	-15,9
1977	31,5	37,1	83,0	228,0	240,4	8,4	192,3	0,3	9,6	255,1	9,9	-8,2
1978	34,5	36,1	76,2	231,4	234,7	1,5	200,7	4,3	0,6	256,8	5,0	2,8
1979	31,0	38,3	81,9	209,1	227,3	-9,6	170,9	-14,8	1,3	260,2	-13,7	-5,2

Kaynak ve Notlar: Tüm parametreler DİE'den (2003) hareketle hesaplanmıştır. 1. sütun mark-up oranlarını (görelî kâr marjlarını) göstermekte olup, ana metin içerisinde açıklaması yapılmaktadır. 2. sütun ücret paylarını, 3. sütun ücret dışı maliyetlerin katma değer içerisindeki payını, 4. sütun GNP deflatorüne göre hesaplanan reel ücret endeksini, 5. sütun CPI'e göre hesaplanan reel ücret endeksini, 6. sütun milli gelir deflatörü ile indirgenen reel ücretlerin bir önceki yıla göre artış hızını, 7. sütun işgücünün kısmi verimlilik endeksini, 8. sütun kısmi verimlilik artış hızını, 9. sütun imalat sanayinde istihdam artış hızlarını, 10. sütun istihdam endeksini, 11. sütun katma değer artış hızını ve 12. sütun ise verimlilik ve reel ücret (GNP def.göre) artış hızları arasındaki farkı göstermektedir. 5. sütun dışındaki nominal değişkenler GNP deflatorü kullanılarak indirgenmiştir. 5. sütun değerleri (1963=100 bazlı CPI) kullanılarak indirgenmiştir.

lilic artışlarının görece düşük kaldığı koşullarda, kârların düşmesini engelleyecek düzenlemelere yaygın olarak başvurulmuştur. Bu durum, Tablo 1'de reel ücret endeksi ile ücret dışı maliyetlerin katma değer içerisindeki payını gösteren (c/va) oranı arasındaki ters yönlü ilişkiye gözlenmektedir. Başka bir ifadeyle, bu dönemde hızlı ücret artışlarının kaynaklarından biri de girdi maliyetlerinin düşük tutulmasıdır. 1963-79 döneminde, ithal ikameci kalkınma modelinde, normal yıllarda, devletin sermayenin kârlılığını garanti eden düzenlemeleri devam ettiği sürece, görelî fiyatların tarımın lehine gelişmesi ve ücretlerin artması bir sorun yaratmamıştır. Ancak, birikim modelinin krize girdiği 1970'li yılların sonlarına doğru, daha önce belli sınırlar içerisinde emek lehine tolere edilen bölüşüm ilişkisi, krizin başlamasıyla birlikte sürdürülemez bo-

yutlara ulaşarak artık işlemez olmuştur.

Tablo 2'de ithal ikameci kalkınma stratejisine ilişkin, Tablo 1'de gösterilen bazı parametreler yanında, 8. sütunda gösterilen kişi başına milli gelir yıllık ortalama büyüme oranları, 9. sütunda gösterilen GNP'nin yıllık ortalama büyüme oranları ve 10. sütunda gösterilen sanayinin yıllık ortalama büyüme oranları da kullanılmıştır. Böylelikle ithal ikameci kalkınma stratejisine ilişkin olarak bölüşüm, verimlilik ve istihdam gibi parametreler yanında imalat sanayine ilişkin büyüme ve gelir parametreleri de analize eklenmiş olmaktadır.

Tablo 1 ve Tablo 2 verileri incelendiğinde, ithal ikameci sanayileşme stratejisinin "sürdürülebilir" olmasını sağlayan dinamikler rahatlıkla izlenebilmektedir. Kriz öncesi döneme kadar mark-up oranı ile ücret payı (w/va) a-

Tablo 2: İthal İkameci Döneme İlişkin İmalat Sanayinde Seçilmiş Parametrelerin ve Makro Ekonomik Büyüklüklerin Alt Dönemler İtibariyle Gelişimi (Yıllık Ort. Cinsinden) (%)

	mark-up	w/va	gr(w)(a)	gr(ap _L)(b)	b-a	gr(emp)	gr(va)	gr(gnp,pc)	gr(gnp)	gr(ind.)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1963-1976	40,5	27,9	5,9	5,1	-0,8	5,7	9,3	3,7	6,3	9,7
1963-70	41,1	27,6	5,1	7,4	2,4	5,9	13,8	3,4	6,1	9,8
1971-76	39,6	28,3	7,0	2,0	-5,0	5,6	7,6	4,0	6,6	9,4
1977-79	32,3	37,2	0,1	-3,4	-3,5	3,8	0,4	-0,8	1,2	1,6

Kaynak ve Notlar: Tüm parametreler DIE'den (2003) hareketle kendi hesaplamamız. 1.sütun mark-up oranlarını, 2.sütun ücret paylarını, 3.sütun reel ücret büyüme hızını, 4.sütun kısmi verimlilik büyüme hızını, 5.sütun verimlilik artış hızı ile reel ücret artış hızları arasındaki farkı, 6.sütun istihdam büyüme hızını, 7.sütun katma değer büyüme hızını, 8.sütun 1987 fiyatlarıyla kişi başına GNP artış hızını, 9.sütun GNP büyüme hızını ve 10. sütun ise sanayi sektörünün büyüme hızını göstermektedir.

rasındaki uzlaşma (endekslleme) krizle birlikte sürdürülemez çökmüştür. Buna göre, kriz öncesi 1963-1976 döneminde, mark-up oranları yıllık ortalama % 40,5; ücret payı % 27,9 oranında gerçekleşirken, reel ücretler, milli gelir zımni fiyat deflatörü ile indirgenmiş değerlere göre yıllık ortalama % 5,9 oranında artmıştır. Aynı dönemde verimlilik yıllık ortalama % 5,1 artarken, reel ücret artışlarının gerisinde kalmıştır. 1977-79 kriz döneminde mark-up oranları ve verimlilik düzeyi önemli ölçüde gerilerken, ücret payının artıyor olması, ithal ikameci birikim modelinin "sürdürülebilir" olmasını sağlayan dinamiğin ortadan kalktığını göstermektedir.

İthal ikameci dönemde istihdam yıllık ortalama % 5,7 artarken, katma değer yıllık ortalama % 9,3 gibi son derece önemli bir gelişme göstermiştir. 1963-1976 ithal ikameci dönemde kişi başına milli gelir ortalama artış hızının imalat sanayi reel ücret artış hızının gerisinde kaldığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle, bu dönemde imalat sanayinde çalışanların gelir düzeyi ekonominin ortalama gelir düzeyinden daha hızlı artmıştır.

1963-76 döneminin "parlak" gelişmelerinden biri de, sanayinin % 9,7'e ulaşan yıllık ortalama büyüme oranında görülmektedir. Bu yüksek büyüme oranı esas olarak ithal ikameci sanayileşme stratejisi döneminde, tüm açmazlara rağmen, sanayinin göstermiş olduğu gelişmeyi açıkça ortaya koymaktadır.

1963-1976 ithal ikameci sanayileşme stratejisi gelişme özellikleri nedeniyle alt-dönemler (1963-1970; 1971-1976; 1977-1979) çer-

çevesinde analiz edildiğinde, ana eğilimler olarak şu gözlemler yapılabilir: 1963-1970 döneminde ortalama mark-up oranları ithal ikameci dönem ortalamasının üzerinde gerçekleşirken, ücret payının ve reel ücretlerin sınırlı da olsa düştüğü bir alt dönem olarak dikkat çekmektedir. 1963-1970 alt dönemi yıllık ortalama verimlilik düzeyi açısından tüm alt dönemler arasında en hızlı geliştiği dönem olarak dikkat çekmektedir. İthal ikameci sanayileşme stratejisinin bu ilk döneminde üretim henüz sorunlarla/darboğazlarla karşılaşmadan yürütülmektedir. 1963-1970 alt dönemi ücret payının görece olarak düştüğü, mark-up'ların arttığı, verimlilik artış hızının ücret artış hızından ortalama olarak daha yüksek gerçekleştiği, bu anlamda bölüşüm ilişkisinin üretim faktörlerinden sermayenin lehine geliştiği bir alt dönem olarak dikkat çekmektedir.

Bu alt döneme ilişkin makro ekonomik göstergeler incelendiğinde, üretimin ortalama % 13,8 artış göstererek 1963-1976 dönemi ortalamasının üzerinde bir performans ulaştığı anlaşılmaktadır. Sanayide yıllık ortalama büyüme hızı ise, ithal ikameci dönemin ortalamasına yakın bir orana ulaşmıştır.

1971-1976 alt dönemi, 1963-1970 alt döneminden bir çok parametre açısından önemli ölçüde farklılaştığı bir dönem olarak dikkat çekmektedir. Bu dönemde (stratejinin ikinci aşamasında) kâr oranlarının (mark-up oranlarının), gerek 1963-1970 alt dönemine göre ve gerek de 1963-1976 dönem ortalamasına göre düştüğü, buna karşın ücret payında ve reel ücretlerde artışların gerçek-

leştiği gözlenmektedir. Bu alt dönemde reel ücretlerdeki artışla verimlilik düzeyindeki artış arasındaki farkı gösteren (b-a) katsayısı önemli ölçüde ücretlilerin lehine gelişmiştir.

1977-79 alt dönemi (kriz yılları) incelendiğinde, 1963-76 döneminde kârlar, ücretler ve verimlilik arasında gerçekleşen hassas denge- nin bozulduğu (endekslemenin artık sürdürülemeyeceği) ve esas olarak ithal ikameci sanayileşme stratejisinin bu "hassas" denge- lerin bozulması sonucunda sona erdiğini göstermektedir. Daha somut olarak ifade edecek olursak, 1977-79 alt döneminde kârlar (mark-up oranları) ve verimlilik düzeyi önemli ölçüde gerilemesine karşın ücret payının artıyor olması yukarıda ifade ettiğimiz o hassas denge- nin artık sürdürülemeyeceğini göstermiştir.

Krizin etkileri diğer makro ekonomik pa- rametrelerde de izlenmektedir. Üretim/katma değer parametresinin yıllık ortalama artış hızı 1977-79 döneminde % 0,4'e gerilerken, kişi başına milli gelir artış hızı eski % 0,08'e düşmüştür. Ekonominin yıllık ortalama büyüme hızı ise, % 1,2 gibi son derece düşük bir orana gerilediği anlaşılmaktadır.

III- İhracata Dayalı Büyüme Modeli

Türkiye ekonomisinde 1970'li yılların sonuna gelindiğinde, ithal ikameci kalkınma modeli krize sürüklenmiş, gelişmiş ülkelerde 1945 sonrası dönemde yaşanan hızlı ve tempolu büyüme dönemi (altın çağ) ise 1970'li yılların ortalarında sona ermiştir. Dünya ekonomisinde 1970'li yılların ortasından itibaren ortaya çıkan krize karşı 1980'li yılların başından itibaren "yeniden yapılanma" politikaları uygulamaya konmuştur. Yeniden yapılanma politikaları; kamu harcamalarının kısılması, işgücü piyasalarında deregülasyon ve özelleştirme gibi araçlarla uygulamaya aktarılırken, İkinci dünya savaşı sonrası dönemden 1970'li yılların ortasına kadar süren ve işçiler ile işverenler arasında Fordist/Keynesçi uzmanlaşma temelinde "altın çağ" boyunca kurulan ittifakın da bozulması ile sonuçlanmıştır.

Krizle birlikte Türkiye ekonomisinde 24 Ocak İstikrar Programı ile gündeme gelen IMF denetimindeki istikrar programının temel a-

macı, ekonominin dışa açılması yanında, uzun dönemde dünya ekonomisi ile bütünleşmesini öngörmüş ve iktisadi paradigmada önemli bir değişimi hedeflemiştir.

24 Ocak İstikrar Programı'nın uygulanması ile birlikte % 48'e ulaşan büyük çaplı devalüasyonu, sürekli günlük kur ayarlamaları izlemiştir. Ekonominin rekabet gücünü artırmak için devalüasyon yanında, yoğun teşviklerle görelî fiyatlar ihracatı kârlı hale getirecek şekilde düzenlenmiştir. Bu dönemde gerçekleşen ihracat artışlarının arkasında, düşük ücret (düşük iç talep), yerli paranın değer kaybetmesi (devalüasyon), ihracata yönelik yoğun teşvikler ve ithal ikameci dönemde yaratılan kapasitelerin devreye sokulması gibi bir dizi araç kullanılmıştır. Tıpkı ithal ikameci, müdahaleci dönemde olduğu gibi, dışa açık ekonomide de, tüm "serbest piyasa" söylemine karşın devletin ekonomiye müdahalesi yeniden düzenlenmiştir. Bu düzenlemeler kısaca şöyle özetlenebilir: Vergi gelirlerinin merkezi çalışanlara kaydırılırken, sermaye birikimini desteklemek amacıyla, işletmelere önemli vergi kolaylıkları (kurumlar vergisinin düşürülmesi ve istisnaların artırılması) sağlanmıştır. Diğer yandan kamu harcamaları arasında sosyal içerikli olanlar (eğitim, sağlık, konut vb) büyük ölçüde kısılmıştır. Devlet, yeni birikim modelinin işlerliği için ayrıca temel ve hizmet üreten kamu kuruluşlarının (KİT'ler) uyguladığı fiyat politikalarına, endüstriyel ilişkilere, tarımsal fiyatlara, faiz ve döviz kuruna yönelik müdahalelerle bölüşüm ve kaynak tahsis sürecini tanzim etmede önemli roller üstlenmiştir.

24 Ocak Kararları'yla oluşturulan istikrar programının temelinde, klasik IMF kaynaklı istikrar politikalarıyla uyumlu olarak denge- sizliğin ve enflasyonun asıl kaynağının yurt içi talep olduğu varsayımı yattığından, istikrar önlemleri kamu harcamalarının ve iç talebin kısılması önlemleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu önlemler, doğası gereği üretim, tüketim, bölüşüm ilişkileri üzerinde önemli sonuçlar doğurmuş, istikrar politikalarının uygulanması ile birlikte ücretli kesimden ücret dışı kesimlere kaynak aktarımı gerçekleştirilerek, sermaye birikiminin desteklenmesi hedeflenmiştir. Yurt içi talebin kısılması ve tarımdan sanayi-

ye kaynak akışını hızlandırmak için ise destekleme alımlarının azaltılması, tarım fiyatlarının düşük tutulması gibi bir dizi araç kullanılarak iç ticaret hadleri tarımın aleyhine gelişmesine temel hazırlamıştır.

Dış ticareti artırmak ve ödemeler dengesi açığını azaltmak için kur politikalarından önemli düzeyde yararlanılmıştır. Bu çerçevede ilk olarak TL'de % 48 oranında yapılan devalüasyonla başlatılan esnek kur rejimi, daha sonra yurt içi ve yurt dışı enflasyon hızları da göz önüne alınarak, kayan kur (crewing-peg) şeklinde devam etmiştir. Bu şekilde ithal ikameci dönemde uygulanan çoklu kur uygulamasına da son verilmiştir. Devalüasyonun esas amacı TL'sini dış piyasalarda gerçek değerine kavuşturmak yanında, devalüe edilen TL sayesinde iç talebin kısılarak dış talep teşvik edilmek istenmiştir. Böylelikle yurt içi talebin ticarete konu mallardan ticarete konu olmayan mallara kayması da hedeflenerek ihracatın artışı sağlanmıştır.

İthal ikameci kalkınma stratejisi, yatırım mallarının üretimi aşamasına geçmeden model krizle sonuçlanmış, ekonomi bir anlamda hazırlıksız olarak dışa açılmıştır. İhracata dayalı büyüme modeli olarak anılan 1980-1988 döneminde, ücretlerin maliyet etkisi öne çıkmış, ekonomi, düşük ücretlere dayalı uluslararası rekabet gücü yoluyla dünya ekonomisine entegre olmuştur. Sanayileşme açısından 1930'lu yıllarda "devlet" öncülüğünde, 1960'lı ve 1970'li yıllarda ise, özel sektör kanalıyla azımsanmayacak bir birikim elde edilmesine rağmen, sanayinin mevcut teknolojik düzeyi dışa bağımlı ve ortalama olarak düşük kalmıştır. Dışa açılma, bir normatif ifade olarak, tedricen ve önceden tüm bileşenleri ile tanımlanmış bir sanayileşme stratejisi ekseninde gerçekleştirilebilseydi, ekonominin düşük ücret ve yoğun teşviklerle katlanmak zorunda kaldığı maliyetler daha az olabilecekti. Başka bir ifadeyle, ekonomi yapısal bir dönüşüm gerçekleştirilmeden sadece görece fiyat değişmelerine dayanarak dışa açılmış, ancak iç pazarın doyuma ulaşması ve ithal ikamesinin sürdürülebilirliği önünde önemli bir kısıt olarak beliren döviz temini gibi bir dizi parametre bu tür bir seçeneği iç ve dış dinamiklerin de etkisiyle geçersiz kılmıştır. Teknolojik geliş-

menin yol açacağı verimlilik artışlarına dayalı bir rekabet gücü gündemde olmayınca en kolay yola başvurulmuştur: Tarımın görece fiyatları dramatik ölçülerde düşürülürken, yüksek enflasyon koşullarında reel ücretlerin düşürülmesi sağlanmıştır. Başka bir şekilde ifade edilirse, dışa açılmanın ilk maliyetini büyük ölçüde tarım ve ücretler göğüslemiştir. Bu gelişme ücret geliri elde edenlerin tüketim talebinin daralmasına neden olurken, reel ücretlerin düşmesi ve artan kârlar birikim düzeyini artırmamıştır. Türkiye imalat sanayinde dışa açılmayla birlikte artan mark-up oranlarına rağmen birikim oranları düşük kalmıştır. Yatırımların kâr oranlarına kayıtsızlığı esas olarak sanayide atıl kapasite ile ilgilidir. 1980'li yıllarda uygulamaya konan modelde ücretlerin azalmasına rağmen yatırımlarda ve istihdamda önemli gelişmeler sağlanamamıştır.

III- 1. Dışa Açık Ekonomi Koşullarında İhracata Dayalı Büyüme Evresinde (1980-1988) İmalat Sanayinde Seçilmiş Parametrelerin Analizi

Türkiye imalat sanayinde ücretler dışında maliyetlere yansıyan en önemli girdi reel döviz kurudur. Özellikle girdi açısından dışa bağımlı sektörlerde bu olgu daha belirgin olarak gözlenmektedir. Ücretlerle dövizin maliyeti arasında bir "trade-off" söz konusudur. 1980 öncesi ve 1989 sonrasında "değerli kur" politikası ile "yüksek ücretler" arasında (aşırı değerli kur sonucunda girdi maliyetleri düşerken, ücret artışları mümkün olmaktadır) 1980 ile 1989 arasında ise düşük ücretlerle devalüasyon arasında bir trade-off gözlenmektedir (Kepenek & Yentürk, 2001:372). 1989 yılında 32 Sayılı Karar ile birlikte gerçekleştirilen serbestleştirme sonucunda, sıcak para girişleri hızlanmış, TL değer kazanırken ithalat ucuzlamış, girdi maliyetleri düşmüştür. 1989-1993 döneminde hızlı ücret artışlarına karşın girdi maliyetleri düşmüş, mark-up oranları artmıştır.

1980-1988 döneminde imalat sanayine ilişkin veriler incelendiğinde; mark-up oranının 1980-1988 dönemi boyunca önemli ölçüde arttığı, buna karşın ücret payının ve reel ücretlerin dramatik düzeylerde düştüğü anlaşıl-

Tablo 3: İhracata Dayalı Büyüme Modelinde İmalat Sanayine İlişkin Seçilmiş Parametrelerin Gelişimi (1980-1988) (%)

	mark-up	w/va	c/va	w(gnp)	w(cpi)	gr(w)(a)	ap _L	gr(ap _L)(b)	emp	gr(emp)	gr(va)	b-a
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1980	34,3	30,7	110,7	82,9	78,6	-17,1	100,1	0,1	101,8	1,8	2,0	17,2
1981	37,5	27,1	107,9	82,5	82,6	-0,5	113,0	12,9	103,3	1,4	14,5	13,4
1982	37,1	25,1	114,0	80,0	82,0	-3,0	118,1	4,5	107,2	3,8	8,4	7,5
1983	34,5	24,8	124,4	78,9	78,0	-1,4	117,8	-0,3	111,6	4,1	3,9	1,1
1984	31,1	23,5	143,7	69,8	67,4	-11,5	110,2	-6,4	115,3	3,3	-3,3	5,1
1985	33,4	21,2	138,7	63,0	66,5	-9,8	110,0	-0,2	120,1	4,2	4,0	9,6
1986	47,2	16,1	104,5	60,6	68,5	-3,8	139,8	27,1	122,2	1,7	29,3	30,8
1987	40,2	17,3	121,5	67,6	73,3	11,5	144,8	3,6	126,0	3,1	6,8	-7,9
1988	45,8	15,4	109,2	65,2	70,9	-3,4	156,8	8,3	130,6	3,7	12,3	11,7

Kaynak ve Notlar: Tüm parametreler DİE'den (2003) hareketle kendi hesaplamamız. 1.sütun mark-up oranlarını, 2.sütun ücret payını, 3.sütun ücret dışı maliyetlerin katma değer içerisindeki payını, 4.sütun GNP zımni fiyat deflatorüne göre indirgenmiş reel ücret endeksini, 5.sütun CPI'e göre indirgenmiş reel ücret endeksini, 6.sütun GNP zımni fiyat deflatorüne göre indirgenmiş reel ücret artış hızlarını, 7.sütun kısmi verimlilik endeksini, 8.sütun verimlilik artış hızını, 9.sütun istihdam endeksini, 10.sütun istihdam artış hızını, 11.sütun katma değer artış hızını ve 12.sütun ise reel verimlilik artış hızları ile 3-12 arası sütun değerleri 1978-79 ortalaması=100 baz kabul edilerek hesaplanmıştır.

maktadır. Dönem boyunca verimlilik artış hızları ile reel ücret artış hızları birlikte değerlendirildiğinde, 1987 yılı dışında tüm yıllarda reel ücret artış hızlarının verimlilik artış hızlarının gerisinde kaldığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle, dönem boyunca bölüşüm makası üretim faktörlerinden sermayenin lehine gelişmiştir.

Dönem boyunca reel ücretlerde gözlenen düşüşe karşın istihdamın artış hızının sınırlı kaldığı, ilerleyen satırlarda görüleceği gibi sabit sermaye yatırımlarında da önemli artışların yaşanmadığı bir dönem olarak dikkat çekmektedir.

III- 2. Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerine Dayalı (İthalata Dayalı) Büyüme Evresinde (1989-1993) İmalat Sanayinde Seçilmiş Parametrelerin Analizi

1989 yılında yapısal uyum politikalarından yeni bir değişikliğe gidilerek dış finansal serbestlik kararı alınmış, böylelikle sermaye hareketlerinin serbest kalması ve diğer yandan da yurt içi yerleşik kurum ve bireyler arasındaki iktisadi işlemlerin yabancı paralar cinsinden yapılabilmesine olanak tanınmıştır.

1989'dan başlayan ve 1993 yılına kadar devam eden ve 1994 yılında şiddetli bir krizle

noktalanacak olan 1989-93 alt dönemi, özellikle bölüşüm ilişkileri bağlamında önemli ölçüde farklılaşmış bir alt dönem niteliğini hak etmektedir. Bu dönemi farklı kılan gelişmelerden biri de, "ithalata dayalı büyüme" (Kazgan, 1999) modelinin belirleyici olduğu bir dönemi temsil etmesidir. Bu dönemin diğer temel bir özelliği ise, 1989 yılında çıkarılan 32 Sayılı Karar'la birlikte TL'nin konvertibilitesinin kabul edilerek uluslararası sermaye hareketlerinin tam liberalizasyonunun gerçekleştirilmesidir. 32 Sayılı Karar'ın alınmasında yurtiçi kaynak yetersizliğinin yarattığı sorunu çözmek yanında, gelişmiş ülkelerde faiz oranlarının düşmesi ve çevre ülkelerde faiz oranlarının yüksekliği nedeniyle merkez sermayenin çevre ülkelere yönelik yatırım talebi de belirleyici olmuştur (Kepenek ve Yentürk, 2001: 211; Kazgan, 1999: 168).

Bu dönemde sendikaların 1989 yılındaki yüksek ücret talepleri imalat sanayinde işverenler tarafından iki nedenle kabul edilebilir bulunmuştur: Bunlardan birincisi, kamu harcamaları artışının iç talepte genel bir artışa yol açabileceğinin öngörülmüş olmasıdır. İkincisi ise sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ile birlikte yerli paranın değerlendirilmesi sonucu, ithal girdi maliyetlerini düşürmesi ve Hükümetin vergilendirme ve fiyatlama politi-

Tablo 4: İmalat Sanayinde İthalata Dayalı Büyüme Evresinde Seçilmiş Parametrelerin Gelişimi (1988-1993)

	mark-up	w/va	c/va	w(gnp)	w(cpi)	gr(w)(a)	ap _t	gr(ap _t)(b)	emp	gr(emp)	gr(va)	b-a
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1988	45,8	15,4	100,0	100,0	100,0	-3,4	100,0	8,3	100,0	3,7	12,3	11,7
1989	42,4	19,0	101,8	116,7	124,9	16,7	95,0	-5,0	101,2	1,2	-3,9	-21,7
1990	44,0	21,8	92,2	143,5	159,0	23,0	101,5	8,9	101,4	0,2	7,1	-16,1
1991	45,0	25,0	83,8	194,4	220,7	35,5	119,9	18,1	93,4	-7,9	8,8	-17,4
1992	48,4	22,5	81,4	192,0	219,8	-1,3	131,7	9,9	97,0	3,8	14,0	11,2
1993	51,0	20,7	79,6	193,8	234,4	0,9	148,4	12,8	96,5	-3,2	9,0	8,8

Kaynak ve Notlar: Tüm parametreler DİE'den (2003) hareketle kendi hesaplarımız. 1.sütun mark-up oranlarını, 2.sütun ücret payını, 3.sütun ücret dışı maliyetlerin katma değer içerisindeki payını, 4.sütun GNP zımnı fiyat deflatorüne göre indirgenmiş reel ücret endeksini, 5.sütun CPI göre indirgenmiş reel ücret endeksini, 6.sütun GNP zımnı fiyat deflatorüne göre indirgenmiş reel ücret artış hızını, 7.sütun kamu verimlilik endeksini, 8.sütun verimlilik artış hızını, 9.sütun istihdam endeksini, 10.sütun istihdam artış hızını, 11.sütun katma değer artış hızını ve 12.sütun ise reel verimlilik artış hızını ile reel ücret artış hızları arasındaki farkı göstermektedir.

kalarında emek dışı girdi maliyetlerini düşürecek biçimde ayarlaması sayesinde, ücret artışlarının emek dışı girdi maliyetlerindeki azalmayla dengelenmesi mümkün olmuş, böylelikle kârlılıkta bir azalmaya yol açmaksızın, reel ücretlerin artması sorun yaratmamıştır. İmalat sanayinde kâr marjları 1989'daki anlık bir azalmanın ardında hemen toparlanmış, artış eğilimine girmiştir.

1989 ve 1990 yıllarında reel ücretlerdeki artışlar verimlilik artışlarının da üzerinde artmıştır. Ücret artışlarının kârlılık üzerindeki olumsuz etkilerini dengeleyen emek dışı maliyetlerdeki azalmaya rağmen, işverenler bu dönemde birim emek maliyetlerini düşürecek yöntemler aramaya başlamıştır. 1991 yılında Körfez krizinin etkisiyle imalat sanayinde işten çıkarmalar yaşanmış ve istihdam azalmıştır. Bu dönemde imalat sanayinde emek maliyetlerini düşürmek için, kısmi düzeyde yeni teknolojiler üretime sokulmuş, işgücü piyasasının esnekleştirilmesine yönelik düzenlemelere gidilmiştir.

İmalat sanayine ilişkin seçilmiş parametrelerin gelişimi 1988-1993 dönemi için Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablodan izlenebileceği gibi CPI'e göre hesaplanan imalat sanayi reel ücretleri 1993 yılında 1988 yılına göre % 134,4 dolayında artmıştır. Ücret artışı, sanayideki kâr marjlarının aşınması sonucunu doğurmamış, aksi-

ne mark-up oranları aynı dönemde % 45,8'den % 51'e yükselmiştir. Kamu maliyesinde reel kamu hizmetlerinin daralmasına yol açan gelişme son bulmuş, faiz-dışı kamu harcamalarının GNP oranı dönem boyunca % 13'ten tekrar % 19'a çıkmıştır. Ancak bu gelişmeler, vergi yükü artırılarak değil, büyük ölçüde kamu açıkları genişletilerek gerçekleştirilmiş ve dönem boyunca kamu açığının GNP oranı % 5'ten % 12'ye yükselmiştir. Kısacası, 1963-1976 döneminde olduğu gibi, 1989-1993 döneminde de yeni bir "popülizm" uygulaması gündeme gelmiştir. 1989-1993 döneminde gündeme gelen popülizm ile ithal ikameci dönemde uygulanan popülizm (1963-1976) arasında iki temel farkı belirtmek gerekir: Her iki dönemde de popülizm uygulaması büyük ölçüde dış kaynak girişi ile, yani dış açıkların finansmanı ile olanaklı olmuştur. Ancak, 1990'lı yılların dış kaynak akımı, kısa vadeli sermaye girişlerine bağlı olduğundan son derece istikarsız özellikler taşımıştır. Bu nedenle uzun dönemde "sürdürülebilir" olamamış, 1994 krizi ile popülizm uygulaması sona ermiştir.

III- 3. Kriz ve Yeniden Yapılanma (1994-2000) Döneminde İmalat Sanayinde Seçilmiş Parametrelerin Analizi

1994 krizi ile birlikte gündeme gelen 5 Nisan İstikrar Programı'nın imalat sanayi üzerinde yarattığı etkilerin gelişimi Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 5: İmalat Sanayinde Kriz ve Yeniden Yapılanma Döneminde Seçilmiş Göstergelerin Analizi (1994-2000)

	mark-up	w/va	c/va	w(gnp)	w(cpi)	gr(w)(a)	ap _L	gr(ap _L)(b)	emp	gr(emp)	gr(va)	b-a
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1993	51,0	20,7	100,0	100,0	100,0	0,9	100,0	9,5	100,0	-0,5	9,0	8,6
1994	53,6	16,1	104,2	79,8	75,0	-20,2	102,7	2,7	98,5	-1,5	-1,7	22,8
1995	48,6	15,4	118,1	74,0	69,0	-7,3	99,9	-2,7	102,4	4,1	1,8	4,6
1996	46,0	17,2	121,1	72,5	68,9	-2,0	87,4	-12,5	109,5	6,8	-6,5	-10,4
1997	47,3	16,9	118,0	76,9	73,2	6,2	94,5	8,0	120,1	9,7	18,4	1,9
1998	45,3	19,2	118,0	80,0	78,4	3,9	86,3	-8,6	127,2	5,9	-3,0	-12,5
1999	45,5	21,0	114,4	91,8	91,1	14,8	90,8	5,2	117,4	-7,7	-2,9	-9,6
2000	38,6	22,3	133,8	94,3	92,5	2,7	87,5	-3,6	119,2	1,5	-2,2	-6,3

Kaynak ve Notlar: 1.sütun mark-up oranlarını, 2.sütun ücret paylarını, 3.sütun ücret dışı maliyetlerin katma değer içerisindeki payını, 4.sütun GNP zımnı deflatörüne göre ücret endeksini, 5.sütun CPI'a göre indirgenmiş reel ücret endeksini, 6.sütun GNP zımnı fiyat deflatörüne göre indirgenmiş reel ücret artış hızlarını, 7.sütun işgücünün kısmi verimlilik endeksini, 8.sütun kısmi verimlilik artış hızını, 9.sütun imalat sanayi istihdam endeksini, 10.sütun istihdamın artış hızını, 11.sütun katma değer artış hızını, 12. sütun ise verimlilik ve ücret artış hızlarının farkını göstermektedir. 5.sütun 1987=100 bazlı CPI endeksi kullanılarak, diğer nominal sütunlar ise GNP zımnı fiyat deflatörü kullanılarak indirgenmiştir.

5 Nisan İstikrar Programı'nın en temel etkisi, reel ücretlerde yaşanan dramatik düşüşte gözlenmektedir. Buna göre reel ücretler, CPI'a göre 1993=100 alındığında, 1994 yılında %75'e düşmüştür. Bu eğilim 1995 ve 1996 yıllarında da devam etmiştir. 1993-1997 arasındaki reel ücret kaybı yıllık ortalama %27 oranına kadar çıkmıştır. Ücret payını gösteren 2.sütuna göre ise 1993 yılında %20,7 olan w/va oranı, 1997 yılında % 16,9'a kadar gerilemiştir. Aynı dönemde mark-up oranı yıllık ortalaması ise %46,4 ile 1989-93 döneminin görece olarak üzerinde gerçekleşmiştir.

Oysa, w/va oranı 1989-1993 dönemi ortalamasına göre %21,8'den % 18,3'e düşmüştür. Tablonun son sütunu bölüşümün yönünü emek ve sermaye faktörü açısından göstermektedir. Buna göre 1996, 1998, 1999 ve 2000 yıllarında bölüşüm ilişkisi emek faktöründen yana gelişirken, 1994, 1995, 1996 ve 1997 yıllarında sermaye faktöründen yana gelişmiştir. 1994-2000 dönemi bütün olarak değerlendirildiğinde; verimlilik parametresindeki düşüş reel ücret parametresinden daha hızlı gerçekleştiğinden, bölüşüm ilişkisi emek yönelimli olmuştur. Eğer bölüşüm ilişkisi 1994-1996 dönemi için araştırılacak olursa idi bölüşüm ilişkisinin yönü belirgin olarak sermaye yönelimli çıkacaktı.

IV- Birikim Oranları

İthal ikameci sanayileşme stratejisi ile ihracata dayalı büyüme modeline ilişkin birikim oranlarının gelişimini gösteren Tablo 6 verileri incelendiğinde, ithal ikameci dönemde kamunun ağırlıklı olarak "ticarete konu olmayan" sektörlerde yatırım yaptığı, buna karşın özel kesimin yatırımlarını neredeyse eşit düzeyde, ticarete konu olan sektörlerle ticarete konu olmayan sektörler arasında dağıttığı anlaşılmaktadır. Ticarete konu olan sektörler içerisinde stratejik öneme sahip imalat sanayi birikim oranları incelendiğinde, ithal ikameci dönemde özel sektör imalat sanayi birikim oranının yıllık ortalama % 40 gibi yüksek bir düzeye ulaştığı, kamunun da azımsanmayacak bir sanayi birikimi gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. İthal ikameci dönemde sabit sermaye yatırımlarının ticarete konu olan sektörler lehine gelişen eğilimi, ihracata dayalı büyüme modelinde önemli ölçüde gerilemiş, 1980-2002 dönemi ortalaması olarak, ticarete konu olan sektörlerin toplam sabit sermaye yatırımları içerisindeki payı, özel sektörde % 36,1 ve kamuda % 22,9 olarak gerçekleşmiştir. Ancak, esas gerileme imalat sanayi birikim oranında görülmektedir. 1963-1976 döneminde sabit sermaye yatırımları içerisinde yıllık ortalama % 40,1 paya sahip olan özel kesim imalat sanayi yatırımlarının payının

Tablo 6: Kalkınma Stratejileri ve Alt-Dönemler İtibariyle Birikim Oranları (Yıllık Ortalamalar Cinsinden,%) (Cari Fiyatlarla)

Özel	1963-76	1977-79	1980-88	1989-2002	1980-2002
Ticarete Konu Olan Sektörler ^(*)	50,9	43,2	41,3	33	36,1
Ticarete Konu Olmayan Sektörler ^(**)	49,1	56,8	58,7	67	63,8
İmalat Sektörü ^(**)	40,1	34,8	30,4	24,4	26,7
Kamu	1963-76	1977-79	1980-88	1989-2002	1980-2002
Ticarete Konu Olan Sektörler	40,2	40,3	32,1	17,5	22,9
Ticarete Konu Olmayan Sektörler	59,8	59,7	67,9	82,5	77,1
İmalat Sektörü	18,7	21,9	14,6	3,9	8,1

(*): Ticarete konu sektörler: İmalat, tarım, madencilik ve turizm.

(**): Ticarete konu olmayan sektörler: Enerji, ulaştırma, konut, eğitim ve sağlık.

(***): İmalat sanayi sabit sermaye yatırımlarının toplam yatırımlar içerisindeki yıllık ortalama yüzde payı.

Kaynak: DPT Verilerinden hareketle kendi hesaplamalarımız.

1980 - 2002 döneminde yıllık ortalama % 26,7'ye gerilediği anlaşılmaktadır. İhracata dayalı büyüme modelinde, kamunun üretken yatırımlardan çekilmesinin bir sonucu olarak, kamu imalat sanayi birikim oranı 1963-1976 dönemine göre dramatik düzeyde gerileyerek yıllık ortalama % 8,1 oranına düşmüştür. İhracata dayalı büyüme modelinde, ticarete konu olan, (üretken sektörlerde) birikim oranı önemli ölçüde gerilerken, kamu ve özel kesimde ticarete konu olmayan sektörler öne çıkmıştır. Örneğin, ithal ikameci dönemde, özel kesimin ticarete konu olmayan sektörlerdeki yıllık ortalama birikim oranı % 49,1 iken, ihracata dayalı büyüme döneminde % 63,8'e, kamunun payı ise % 59,8'den % 77,1'e çıkmıştır.

V- Kalkınma Stratejileri: Karşılaştırmalı Bir Performans Analizi

Bu bölümde ithal ikameci kalkınma stratejisi ile ihracata dayalı büyüme modellerine ilişkin karşılaştırmalı bir performans analizi hedeflenmektedir. Bunun için imalat sanayine ilişkin seçilmiş göstergeler yanında, kişi başına gelir, milli gelirin ve sanayinin büyüme hızlarını da analize dahil edilmiştir. Performans analizinde kullandığımız göstergeler toplu olarak Tablo 7'de gösterilmiştir.

Mark-Up Oranları: İmalat sanayinde mark-up oranlarının gelişimi incelendiğinde, mark-up oranlarının zirveye ulaştığı dönemin sermaye hareketlerinin tam liberalizasyonunun sağlandığı 1989 yılından sonraki alt dönem-

ler; 1989-1993 ve 1994-2000 olduğu görülmektedir. Bu iki dönemde imalat sanayinde mark-up oranı yıllık ortalama % 46 gibi yüksek bir orana ulaşmıştır. Mark-up oranlarının dip noktasına ithal ikameci dönemin sonunda ve kriz yıllarında (1977-1979 döneminde) indiği, bu yıllarda mark-up oranının yıllık ortalama cinsinden % 32,3'e kadar düştüğü anlaşılmaktadır.

İthal ikameci dönemin bütününde mark-up oranı % 40,5 iken, ihracata dayalı büyüme evresinde mark-up oranının daha yüksek bir platoya yükseldiği görülmektedir. Burada, neo-klasik yaklaşımın, dışa açılma ile birlikte ithal ikamesinde koruma rantlarının yarattığı yüksek kârların, düşeceğini ileri süren görüşünün de gerçekleşmediğini belirtelim.

Ücret / K.Değer Oranı: Ya da ücret payı göstergesine göre, dışa açılma ile birlikte ücretlerin katma değer içerisindeki payının azaldığı görülmektedir. "İthal ikameci dönemde" w/va oranı yıllık ortalama % 27,9 oranında gerçekleşirken, dışa açılmanın, "ihracata dayalı büyüme evresinde (1980-1988'de)" bu oranın % 22,4'e, "ithalata dayalı büyüme evresinde (1989-1993)" % 21,8'e ve "kriz ve yeniden yapılanma evresinde" ise (1994-2000) % 18,3'e gerilediği görülmektedir. Ücret/K. Değer (w/va) oranının en yüksek gerçekleştiği dönemin ithal ikameci dönemin krize girdiği 1977-1979 dönemi olduğunu saptıyoruz. Bu dönemde mark-up oranları önemli ölçüde gerilerken, ücret payları önemli ölçüde art-

Tablo 7: Seçilmiş Parametrelerin Kalkınma Stratejileri İtibariyle Gelişimi (%) (Yıllık Ortalamalar Cinsinden)

	mark-up	w/va	gr(w)(a)	gr(ap _L)(b)	b-a	gr(emp)	gr(va)	gr(gnp, pc)	gr(gnp)	gr(ind)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1963-1976	40,5	27,9	5,9	5,1	-0,8	5,7	9,3	3,7	6,3	9,7
1963-70	41,1	27,6	5,1	7,4	2,4	5,9	13,8	3,4	6,1	9,8
1971-76	39,6	28,3	7,0	2,0	-5,0	5,6	7,6	4,0	6,6	9,4
1977-79	32,3	37,2	0,1	-3,4	-3,5	3,8	0,4	-0,8	1,2	1,6
1980-1988	37,9	22,4	-4,3	5,5	9,8	3,0	8,6	1,9	4,3	6,6
1989-1993	46,2	21,8	15,5	8,5	-7,0	-1,2	7,0	3,0	5,2	6,3
1994-2000	46,4	18,3	-0,6	-2,0	-1,4	2,7	0,5	1,2	3,1	3,8

Kaynak ve Notlar: Tüm parametreler DIE'den (2003) hareketle hesaplanmıştır. 1.sütun yıllık ortalama mark-up oranlarını, 2.sütun yıllık ortalama ücret paylarını, 3.sütun yıllık ortalama reel ücret artış hızlarını, 4. sütun yıllık ortalama kısmi verimlilik artış oranını, 5.sütun yıllık ortalama verimlilik büyüme oranı ile yıllık ortalama ücret büyüme oranı arasındaki farkı, 6.sütun istihdamdaki yıllık ortalama büyüme oranını, 7.sütun katma değer ortalama yıllık artış oranını, 8.sütun kişi başına yıllık ortalama GNP artış oranlarını, 9.sütun yıllık ortalama GNP artış oranını ve 10.sütun ise sanayinin yıllık ortalama büyüme oranını göstermektedir.

miş, bu gelişme, bu kalkınma stratejisinin krize girmesinde en temel faktör olmuştur.

Reel Ücretler: Tabloda gösterilen verilerden anlaşılmaktadır ki, ortalama reel ücretlerin en hızlı arttığı dönem 1989-1993 dönemi olmuştur. Ancak bu dönemdeki reel ücret artışını anlamak için 1980-1988 döneminde gerçekleşen reel ücret kayıplarını göz önüne almak gerekir. Tüm dönemler içerisinde reel ücretlerin en hızlı aşındığı dönem 1994-2000 alt dönemi olduğu görülmektedir. İthal ikameci dönemin ikinci evresi (1971-7196), reel ücret artışlarının tempolu arttığı ikinci bir alt dönem olarak dikkat çekmektedir.

Verimlilik: Tüm alt dönemler arasında en hızlı verimlilik artışlarının 1989-93 ve 1963-1970 alt dönemlerinde gerçekleştiği izlenmektedir. Ancak verimlilik parametresini yorumlarken istihdamdaki gelişmeleri de göz önüne almak gerekir. Buna göre 1963-1970 alt dönemi ortalama istihdam artışı % 5,9 gibi yüksek bir orana ulaşırken, 1989-1993 döneminde ortalama istihdam artış hızı eksi % 1,2 olarak gerçekleşmiş, istihdam düşmüştür. Tarım gereği, veri katma değerini daha az işgücü ile yaratılıyor olması (istihdamdaki düşüş nedeniyle) verimliliği artıracaktır.

Verimlilik ve Reel Ücret Artış Hızları Arasındaki Fark: Bu gösterge aynı zamanda bölüşüm ilişkisinin yönünü de göstermektedir. Buna göre (b-a) farkının pozitif olması duru-

munda bölüşümün yönü sermaye faktöründen yanadır. Ters durumunda ise emek faktöründen yana gelişmektedir. Buna göre bölüşüm süreci 1980-88 alt döneminde önemli ölçüde sermaye faktörünün lehine gelişirken, 1989-1993 alt döneminde emek faktörü kârlı çıkmıştır. Bu dönemde işgücü 1980-1988 dönemindeki kayıplarını önemli ölçüde telafi etmiştir. Dönemler bir bütün olarak değerlendirildiğinde ithal ikameci birikim modelinin mantığından dolayı bölüşüm ilişkisinin çalışanların lehine geliştiği görülmektedir.

İstihdam: Tablonun 6.sütünü imalat sanayinde dönemler itibariyle "ücretle çalışanların yıllık ortalaması"nı göstermektedir. Buna göre istihdamın en hızlı arttığı dönemin ithal ikameci dönem ve alt dönemleri olduğu görülmektedir. 1963-76 döneminde ortalama istihdam artış hızı % 5,7'ye ulaşırken, ithal ikameci dönemin bir alt dönemi olan 1963-1970 döneminde istihdam artış hızı % 5,9 ile tüm dönemler arasındaki en hızlı artışı göstermektedir.

İmalat sanayinde ortalama istihdam artış hızının ihracata dayalı büyüme evresinde düştüğü görülmektedir. 1980-1988 alt döneminde ortalama istihdam artış hızı % 3 düzeyinde gerçekleşirken, 1989-93 alt döneminde eksi % 1,2 olarak gerçekleşmiştir. 1994-2000 döneminde ortalama istihdam artış hızı % 2,7 gibi oldukça düşük bir orana gerilemiştir.

Özet olarak, ekonominin dışa açıldığı dönemde, sektörel kârlılık önemli ölçüde farklılaşmış, yatırımlar giderek ticarete konu olmayan sektörlerde yoğunlaşırken, toplamda ise ekonominin üretim kapasitesinin artış hızı, uygulanan istikrar programları sonucunda düşmüştür.

Katma Değer: Tabloda yedinci sütunda gösterilen katma değer verileri incelendiğinde, ortalama katma değer artış hızının zirveye ulaştığı dönemin % 13,8 ile 1963-70 dönemi olduğu, dibe vurduğu dönemlerin ise kriz dönemleri (1977-1979 ve 1994-2000) olduğu anlaşılmaktadır. Katma değer göstergesine göre ithal ikameci dönemdeki üretim artışları dışa açık döneme göre daha tempolu gerçekleşmiştir.

Kişi Başına Milli Gelir: Tablonun sekizinci sütununda gösterilen kişi başına milli gelir değerleri göz önüne alındığında, ortalama gelir artışının en hızlı arttığı dönemin ithal ikameci sanayileşme stratejisinin ikinci evresi olan 1971-76 alt dönemi olduğu görülmektedir. Bu dönemde ortalama yıllık % 4 düzeyinde artan kişi başına milli gelir değerini % 3,4 ile 1963-70 alt dönemi izlemiştir. İthal ikameci sanayileşme dönemindeki ortalama kişi başına milli gelir artış hızı % 3,7 ile ihracata dayalı büyüme modelinin oldukça üzerinde gerçekleşmiştir.

GSMH'nin Büyüme Hızı: 9.sütunda gösterilen GNP'nin yıllık ortalama büyüme hızları incelendiğinde, ithal ikameci dönem ile ihracata dayalı büyüme dönemi arasında önemli farklılaşmaların gerçekleştiği izlenmektedir. İthal ikameci dönemin yıllık ortalama büyüme hızı % 6,3 iken, 1980-88 döneminde yıllık ortalama büyüme hızı % 4,3 olarak gerçekleşmiştir. Tüm alt dönemler arasında milli gelirin ortalama büyüme hızının en parlak olduğu dönem % 6,6 ile 1971-76 alt dönemi olduğu anlaşılmaktadır.

Sanayinin Büyüme Hızı: Milli gelirden olduğu gibi sanayinin ortalama büyüme hızı da ithal ikameci dönemde dışa açık döneme göre oldukça yüksek gerçekleşmiştir. İthal ikameci dönemde sanayinin ortalama büyüme hızı yıllık % 9,7 ile oldukça yüksek bir performansı göstermektedir. Tüm alt dönemler ara-

sında 1963-70 alt dönemi % 9,8 ile sanayinin yıllık ortalama hızının zirveye ulaştığı dönem olarak göze çarpmaktadır. İhracata dayalı büyüme modelinde sanayinin büyüme hızının ithal ikameci döneme göre önemli ölçüde gerilediği izlenmektedir. 1980-88 döneminde ortalama yıllık büyüme hızı % 6,6 olarak gerçekleşirken 1994-2000 alt döneminde %3,8'e kadar gerilemiştir.

Esneklik: İmalat sanayinde işgücü piyasasının esnek olup olmadığını tespit edebilmek için ücret-istihdam ilişkisinin incelenmesi gerekir. Ücretlerdeki artış ile istihdamdaki artışın ters yönde gelişmesi durumunda "esneklik" den söz edilebilir. Buna göre 1980-88; 1989-93 ve 1994-2000 alt dönemlerinde imalat sanayinde esneklik gözlenmektedir. Bilindiği üzere 1980-88 dönemi genel olarak "ihracata dayalı büyüme" olarak kabul edilmektedir. Bu dönemde ihracatın artırılması için reel ücretler dramatik düzeyde düşürülmüştür. 1989-93 alt dönemi ise "denetimsiz finansal serbestleştirme" ve "ithalata dayalı büyüme" özellikleri taşımaktadır. 1980-1988 döneminde reel ücretlerde meydana gelen aşırı, kısa vadeli sermaye hareketlerine dayalı "popülist" dönemde (1989-1993) önemli ölçüde artarken, istihdam düşmüştür. 1963-76 döneminde istihdamın ve reel ücretlerin birlikte arttığı, ancak bu iki parametredeki artışın katma değer artışından düşük kaldığı görülmektedir. Başka bir deyişle, bu dönemde katma değer artışı reel ücret ve istihdam artışının üzerinde gerçekleşmiş, ancak reel ücretlerdeki büyümenin verimlilik artışından görece olarak daha hızlı arttığı bir dönem olmuştur. 1994-2000 döneminde ise reel ücretler düşerken imalat sanayinde istihdam artışı gerçekleşmiştir.

Sonuç

İthal ikameci kalkınma stratejisi yatırım mallarının üretimi aşamasına geçmeden önce model krizle sonuçlanmış, ekonomi bir anlamda hazırlıksız olarak dışa açılmıştır. İhracata dayalı büyüme modeli olarak anılan 1980-88 döneminde ücretlerin maliyet etkisi öne çıkmış, ekonomi, düşük ücretlere dayalı uluslararası rekabet gücü yoluyla dünya ekonomisine entegre olmuştur. Dışa açılma, bir

normatif ifade olarak, tedricen ve önceden tüm bileşenleri ile tanımlanmış bir sanayileşme stratejisi ekseninde gerçekleştirilebilseydi, ekonominin düşük ücret ve yoğun teşviklerle katlanmak zorunda kaldığı maliyetler daha az olabilecekti. Teknolojik gelişmenin incelediği verimlilik artışlarına dayalı bir rekabet gücü gündemde olmayınca geleneksel araçlar devreye sokulmuştur: Tarımın göreceli fiyatları dramatik ölçüde düşürülürken, yüksek enflasyon koşullarında reel ücretlerin düşürülmesi sağlanmıştır. Başka bir şekilde ifade edilirse, dışa açılmanın ilk maliyetini büyük ölçüde tarım ve ücretliler göğüslemiştir. Bu gelişme ücret geliri elde edenlerin tüketim talebinin daralmasına neden olurken, reel ücretlerin düşmesi ve artan kârlar birikim düzeyini artırmamıştır. Ücret gelirlerinin milli gelir içindeki payının azalması ve artan mark-up oranlarına rağmen birikim oranlarının gerilemiş olması efektif talebin önemine işaret etmektedir. Başka bir ifadeyle imalat sanayinde (ücret çekişli rejim/wage-led regime) etkili olmaktadır. Yatırımlar kâr paylarının yüksek olduğu dönemlerde önemli oranda yükselmektedir. Bu durum yatırımların talebe olan duyarlılığına işaret etmektedir. Komple yeni sabit sermaye yatırımları yerine mevcut kapasite kullanım oranları yükseltilerek elde edilen dış talep (ihracat artışları) ücretlerin azalmasından kaynaklanan iç talepteki daralmanın olumsuz etkilerini giderememektedir.

Ücretlerin düşürülmesine dayalı bir model, rekabet gücünde de uzun dönemde kalıcı etkiler doğurmayacaktır. Kaldı ki, 1980 sonrası yaşanan gelişmeler incelendiğinde ücretlerin bastırılması *sürekli* olmamakta, bastırma politikasını *patlama* izlemektedir. Başka bir deyişle, aşırı bastırma ve patlamalardan oluşan ücret hareketleri sadece bölüşüm ilişkilerini değil, ekonomik istikrarsızlığa da neden olabilmektedir. Bu bağlamda ihracat artışları-

nın/rekabet gücünün kalıcı olmasının en temel yolu, verimlilik artışlarından geçmektedir. Verimlilik artışları ise yüksek birikim oranları ile yakından ilgilidir.

KAYNAKÇA

- Boratav, K (2003), Türkiye İktisat Tarihi 1908-2002, İmge Kitabevi, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 7. Baskı, Ankara.
- Bhaduri, A. ve Marglin, S.(1990), "Unemployment and the Real Wage:The Economic Basis for Contesting Political Ideologies", Cambridge Journal of Economics, (14).
- DiE (2003), İstatistik Göstergeler 1923-2002, Ankara.
- Güllalp, H.(1987), Gelişme Stratejileri ve Gelişme İdeolojileri, 2. Baskı, Yurt Yayınları 5, Ankara.
- Hershlag, A.Y (1968), Turkey, the Challenge of Growth , Leiden:E.J.Brill.
- Kazgan, G. (1999), Tanzimat'tan XXI. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi Birinci Küreselleşmeden İkinci Küreselleşmeye, Altın Kitaplar.
- Kepenek, Y ve Yentürk, N. (2001) Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Onaran, Ö ve Yentürk, N.(2000), "The Distribution of Income Between Wages and Profits in Turkish Private Manufacturing Industry:Which one is Rigid:Wages or Profits?", 19th Annual Meeting of the Middle East Economic Association, Boston.
- Türel, O. (1993), "Ekonomik Büyüme, İstihdam ve Sendikalar:Uzun Döneme Bakış", ODTÜ Gelişme Dergisi, Cilt 20, Sayı 12.
- Tüzün, G. (1976), "1950-1960 Döneminde Sanayileşme", Makine Mühendisleri Odası Sanayi Kongresi İçinde.

Görüşler

DR. MEHMET ALAGÖZ

Selçuk Üniversitesi, Karaman İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Küreselleşme Sürecinde Türkiye'deki Finansal Liberalizasyon Politikalarının Sorgulanması



1980'li yıllardan sonra uluslararası piyasalarda küreselleşme sürecinin hız kazanması, ülkelerarası ticaretin ve sermaye akışının önündeki engelleri kaldırma veya minimuma indirme zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Bu süreçte, gelişmekte olan ülkelerde, uyguladıkları liberal ekonomik politikalar ve finansal serbestleşme politikalarıyla bir taraftan ülke içi finansal piyasanın gelişmesini sağlamaya çalışırken, diğer taraftan finansal piyasalarının dış dünya ile bütünleşmesine önemli bir etkiye bulunmuşlardır. Ancak, özellikle gelişmekte olan ülkelerin, düzenleyici ve koruyucu mevzuatı oluşturmadan finansal liberalizasyon politikalarına ağırlık vermesi, bu ülkelerin ekonomik krizlerle karşılaşmasına neden olmuştur. Diğer taraftan bu krizlerin, başka ülkelere de çok kolay ve hızlı bir şekilde ithal edildiği görülmüştür.

1- GİRİŞ

Ülkelerin gelişmelerini ve sanayileşmelerini gerçekleştirebilmeleri için ihtiyaç duydukları önemli faktörlerden biri yatırımların artırılması ve dolayısıyla da bu yatırımlarda kullanılacak fonların yeterli düzeyde ve nitelikte temin edilebilmesidir. Ancak, finansal piyasalarda yatırımlara aktarılacak bu fonların çok kısıtlı olması ve mevcut fonların en düşük maliyetle ve mümkün olan en fazla verimlilikle kullanılamaması da önemli bir sorun oluşturmaktadır. Bu nedenle finans piyasalarına önemli görevler düşmektedir. Bilin-

diği gibi, ülkelerin gelişmelerini ve büyümelelerini gerçekleştirebilmeleri için gelişmiş finans piyasalarına, finans piyasalarının da araç ve kurum çeşitliliğine, derinleşmelerini tamamlamış finansal piyasalara büyük ihtiyaç duyulmaktadır. Finans piyasalarının görevini tamamıyla yapabilmesi, yani tasarruflar ile yaratılan kaynakların verimli alanlara aktarılabilmesi için, finansal sistemde derinleşmenin sağlanmasının yanı sıra, finansal sistemin serbestleştirilmesi ve yeniden yapılanması da gerekmektedir. Bu nedenle, uluslararası fi-

nansal piyasalarda, 1980 sonrasında deregülasyon, reregülasyon, kambiyo düzenlemelelerinde serbestleştirme, teknolojik gelişmeler ve tüm bu gelişmelere paralel olarak da finans piyasalarının bütünleşmesi yani küreselleşmesi gibi yeni olgular ortaya çıkmıştır (Oksay, 2004:1).

2- KÜRESELLEŞME

Popüler mitolojide, ekonomik küreselleşmeye karşı konulması ve kontrolü imkansız olarak görülmektedir. Küreselleşme, liberal iktisat politikalarının dünyaya yansımış halidir. Küreselleşme bir çok uluslararası sözleşme ile oluşturulan yasal kurumsal değişiklikler tarafından geliştirilmiş ve şekillendirilmiştir. AB, NAFTA ve GATT gibi oluşumlar sınırlar arasında para, mal ve emek akışının kontrolsüzlüğüne sebep olmuş ve bu konularda yetkiyi yerel hükümetlerden alarak sorumsuz güçler olan DTÖ, araştırma ve düşünce grupları, çok uluslu şirketler gibi kurumlara kaydırmışlardır.

Başka bir tanımlama ile küreselleşme; ekonomi, politika, ekoloji, kültür ve sivil toplum alanlarındaki oluşumları yan yana fakat birbirlerine indirgenemeyen bir şekilde oluşmasını sağlayan ve ulus devletlerin değil, ulus ötesi aktörlerin ön planda olduğu bir oluşum olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada küreselleşme sadece ulus devletlerin rolünü arka plana iten ve ulus ötesi aktörlerin yön verdiği bir süreçten ziyade, bir politik-ideolojik eğilimi ve toplumların karşılıklı bağlılık ağlarının vücut verdiği "dünya toplumu" gibi sosyolojik bir oluşumu da ortaya koymaktadır. Bu süreç Max Weber'in dediği gibi, "eğer ulus kültürel, devlet politik dünyayı simgeliyorsa; küreselleşme bu iki dünya arasındaki bağı yok eden veya olanaksız kılan bir yana sahip" olmaktadır.

Bu bağlamda küreselleşme; biri siyasal, biri ekonomik, biri de kültürel olarak üç boyutu olan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Elbette, bizim ilgi alanımız küreselleşmenin ekonomik ayağı olacaktır. Küreselleşmenin ekonomik ayağı, uluslararası sermayenin dünya üzerindeki egemenliğini ortaya koymaktadır. Bu egemenlik kendi mantığı içinde, sermaye ve onun simgesi olan marka

bazında dünyayı, tüketiciyi ve tüm insanları yönlendirmektedir. Küreselleşmenin bu boyutunda uluslararası sermayenin egemenliği bryandan günlük yaşam açısından dünyayı homojenleştirirken, öte yandan üretimde verimliliğinin dünya ekonomisindeki en belirleyici ölçütü olarak karşımıza çıkmaktadır. Tabii ki küreselleşmenin, uluslararası sermayenin serbestçe dolaşımını kolaylaştırdığını ve yabancı yatırımları artırma yoluyla ülkelerin ekonomik gelişmelerine olumlu katkıda bulunduğu gerçeği de gözardı edilmemelidir. Ancak, küreselleşmenin, kriz zamanlarında uluslararası sermayenin daha çabuk yurtdışına kaçmasına ve krizlerin diğer ülkelere daha hızla yayılmasına neden olduğu da bilinen bir gerçektir (Öztürk, 2003:1).

Örneğin, Tayland'da 1997 yılı Aralık ayında başlayan Asya krizi ve Rusya'da 1998 yılı Ağustos ayında meydana gelen mali kriz, kısa süre içerisinde ekonomisi çok güçlü olan ABD'de bile etkisini hissettirmiştir. Türkiye'de 2001 yılı Şubat ayında yaşanan mali krizin etkisinin Rusya'dan Brezilya'ya kadar birçok ülkede hissedilmesinde kuşkusuz yeni küresel dinamiklerin de rolü bulunmaktadır. Bu ülkelerde globalleşme süreci içinde oluşturulmaya çalışılan piyasa ekonomisi, etkin olmayan bir işleyiş içinde bulunduğundan serbest piyasaya işlerlik kazandıracak kapsamlı reformlar gerçekleştirilememiştir. Bununla birlikte bu ülkelerin enflasyon, işsizlik, artan borçlanma, istikrarsız büyüme, adaletsiz gelir dağılımı, kurumsal yetersizlik v.b gibi, önemli makro ekonomik sorunlara sahip olmaları, küreselleşmeye veya liberalleşme düzenine uyumlarını zorlaştırmaktadır (Özgen, 2004:1).

3- FİNANSAL SERBESTLEŞME HAREKETLERİ

Küreselleşme sürecinde, finansal piyasaların genişlemesi dünya reel üretiminin ve ticaretinin çok ötesinde bir gelişim göstermiş; para-sermaye ve onun kurumları giderek, üretken ve ticari sermayeler üzerinde belirleyici konuma gelmiştir. İletişim ve bilişim teknolojilerindeki gelişmeler para-sermayenin hareketliliğini hızlandırırken, küreselleşme süreci de finansal piyasaların birbirine olan bağına kuvvetlendirmiştir (Köne,2004:1).

3- 1. DÜNYADA YAŞANAN FİNANSAL LİBERALİZASYON HAREKETLERİ

Finansal liberalleşmeye yönelik iktisadi literatürün, 1960 ve 1970'li yıllarda büyüme sürecinin finansmanı içerisinde kullanılmaya başlandığı ve tasarrufların mobilize olduğu bir durumda büyümenin sağlanması konusunda yoğunlaştığını görüyoruz (Sak, 1996:8). Bretton Woods sisteminin yıkılmasıyla birlikte korumacı ve müdahaleci politikalar 1970'li yılların sonundan itibaren gerek AT içinde gerekse diğer serbest piyasa ekonomilerinde yerini liberalizasyon politikalarına bırakmıştır. Aynı dönemlerde yoğun finansal kontrollerin olumsuz etkileri, gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin çeşitli reformlarla yeniden yapılandırılmasının gerektiği hususunda önemli bir baskı yaratmıştır. Bu çerçevede finansal liberalizasyon 1970'lerden itibaren bir çok gelişmekte olan ülkede uygulamaya konulan istikrar programlarının hemen hepsinin ayrılmaz bir parçası olmuştur. Örneğin; Arjantin, Şili ve Uruguay bu deneyimden, uygulanan yanlış politikalar nedeniyle (liberalizasyonun hızı ve sıralaması bakımından) olumsuz etkilenmişlerdir. Bu ülkelerin yaşadıkları, gerekli koruyucu ve düzenleyici mevzuatı oluşturmadan finansal liberalizasyona gitmenin beklenen sonuçları ortaya çıkarmayacağını göstermektedir (Williamson ve Mahar, 2002: 8-11).

1980'li yıllarda yaygın kabul gören "Mone-
tarist" ve "Arz Yönlü" politikalar giderek önemini kaybederek, yerini özelleştirme ile liberalizasyon eğilimleri gibi dünya ekonominin entegrasyonunu hızlandıracak politikalara bırakmışlardır (Taş, 2001:10). Bu dönemde bütün dünyada finansal liberalizasyonun, en kapalı ülkeler olan Japonya ve Kore dahil olmak üzere, yaygınlaştığı görülmektedir. Elbette, uluslararası finans kuruluşlarının (Dünya Bankası ve IMF gibi) finansal ve reel anlamda liberalizasyona vurgu yapmaları da bu süreci hızlandıran bir diğer etkidir (Williamson ve Mahar, 2002:11). Türkiye'de de 1980 yılında uygulamaya konulan 24 Ocak istikrar paketinde Finansal Liberalizasyon politikaları önemli bir yer tutmaktadır (Akbulut, 2001:35).

Liberalizasyon sürecini takip eden ülkeler,

finansal daralmaya yol açan kontrollerin ve sınırlamaların kaldırılması anlamında ilk adım olarak nominal faiz oranlarının hükümet tarafından değil, bankalarca tespit edilmesiyle faiz oranlarının arz ve talebe göre para piyasasında belirlenmesini sağlamışlardır. Daha sonra ise uluslararası finansal piyasalar ile bütünleşmenin sağlanması ve döviz kurlarının müdahalelerden arındırılarak piyasa koşullarında belirlenmesine (dış finansal liberalizasyon) yönelik düzenlemeler yapmışlardır (Williamson ve Mahar, 2002:9 -10). Bu bağlamda finansal liberalizasyon ile ilgili 6 boyuttan bahsedilmektedir. Kredi kontrollerinin kaldırılması, faiz oranlarının deregülasyonu, bankacılık sektörüne veya daha geniş olarak finansal hizmetler endüstrisine giriş serbestliği, işlemler üzerindeki devlet düzenlemelerinin ölçülü hale getirilmesi, bankalar için özel mülkiyet, uluslararası sermaye akımlarının liberalizasyonu olarak sıralayabiliriz.

Ülkelerin finans sistemlerinin gelişmişlik düzeylerindeki farklılık, uygulanan finansal liberalizasyon politikalarında farklılıklara yol açmıştır (Özgen, 2004:1). Bir kaç örnek vermek gerekirse Avustralya, Fransa, Japonya ve Yeni Zelanda finansal sektörlerini 1980'lerin ortalarında hızlı bir şekilde deregüle etmişlerdir. Avustralya 1982'de *Banka-Kredi Rehberliği* uygulamasını ve 1987'ye kadar bütün faiz oranı kontrollerini kaldırmıştır. Japonya 1979'da faiz oranlarını deregüle etmeye başlamış, fakat 1990'ların ortalarına kadar tam olarak serbestleştirmemiştir. Fransız hükümeti, sübvansiyon amaçlı krediler üzerinde tek bir faiz oranına geçerek, öncelikli sektörlere kredi verme uygulamasını, 1980'ler boyunca aşama aşama kaldırmış ve daha sonra toplam kredilerde sübvanseli kredilerin payını tedrici olarak azaltma yoluna gitmiştir.

Finansal liberalizasyonun hızı, Latin Amerika ülkelerinde diğer gelişmekte olan ülkelerekinden daha hızlı olmakla birlikte, bu ülkelerde daha fazla tersine dönen reform örnekleri karşımıza çıkmaktadır. Şili'de ilk olarak, 1970'lerin sonunda faiz oranları üzerindeki bütün kontroller kaldırılarak, ulusal bankalar özelleştirildi ve yerel bankaların uluslararası nitelik kazanmalarına izin verildi. Yabancı bankalar ve banka dışı finansal kurum-

ların piyasaya girişleri teşvik edildi ve sermaye kontrolleri gevşetildi. Arjantin'de de 1970'lerin sonlarında yönlendirilmiş kredi ve faiz oranı kontrolleri kaldırıldı ve sermaye akımları liberalize edildi. Bununla birlikte hem Şili hem de Arjantin 1980'lerin başlarında yaşadıkları finansal kriz esnasında sermaye kontrollerini yeniden koydular ve Şili bununla eş zamanlı olarak çok sayıda bankayı yeniden kamulaştırdı. Finansal sektörü tedrici bir şekilde liberalize etmeyi seçen bir başka ülke İsrail'dir. 1987'den sonra İsrail hükümeti, kanuni karşılıklı oranlarını düşürmeye başladı, yeni finansal araçlar yürürlüğe koydu, daha küçük banka işlemleri için giriş kısıtlamalarını gevşetti ve uluslararası sermaye akımlarını liberalize etti. Yönlendirilmiş kredi uygulamaları ve faiz oranı kontrolleri 1990'larda aşama aşama kaldırılmakla birlikte, bankacılık sektörüne giriş üzerinde hala kısıtlamalar söz konusudur (Williamson ve Mahar, 2002:31-46). 1990'lı yıllar ise, finansal liberalizasyon hakkındaki olumlu görüşlerin, finansal dalgalanmalarla beraber yerini şüpheye bıraktığı yıllar olmuştur. Dünya ekonomisinde süregelen bu liberalizasyon hareketleri bazı önemli gelişmeleri beraberinde getirmiştir. Bazıları bölgesel düzeyde olmak üzere (Güney Doğu Asya), bir takım ülkeler (Rusya, Brezilya, Türkiye ve Arjantin başta olmak üzere) finansal ve reel krizlere yakalanmışlar ve söz konusu ülkelerde bu krizleri aşmaya dönük olarak bazı politika değişiklikleri söz konusu olmuştur (Williamson ve Mahar, 2002:11).

Geçtiğimiz birkaç yılda yaşanan en önemli finansal olay, Güneydoğu Asya'da görülen ve tüm dünyayı etkileyen mali kriz olmuştur. Böyle bir krizin tahmin edilememiş olması ayrı sorun biçiminde değerlendirilmiş, global finansal sistemin yeniden gözden geçirilmesi düşüncesini başlatmıştır (Taş, 2001:156). Günümüzde bu tartışma devam etmektedir.

3- 2. TÜRKİYE'DE YAŞANAN FİNANSAL LİBERALİZASYON HAREKETLERİ

1980'li yıllardan bu yana, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda finansal liberalleşme hareketlerine önem verilmesinin nedenleri, bu ekonomilerde kaynakların dağılımındaki etkinliğin bozulması ve hedeflenen büyüme oran-

larına ulaşılamaması olarak gösterilmektedir. Bu olumsuzlukların bertaraf edilmesi için, tasarrufların artırılması, yabancı sermaye girişinin sağlanarak ülkeye para akışının artırılması, kredi kontrollerinin kaldırılması, faiz oranlarının negatif oranlardan pozitif oranlara çekilmesi gibi bir çok politika uygulanmış gelmiştir. Ayrıca finans piyasalarında 1980'li yıllardan sonra ortaya çıkan gelişmeler, özellikle uluslararası sistemde yeni finansal araçların devreye girmesi, finansal işlem miktarlarının hızla artması ve tüm bunlara karşın finansal krizlerin maliyetlerinin yüksek olması, dünyada tüm gözleri finansal piyasalara ve finansal kriz kavramına çevirmiştir (Oksay, 2004:1).

3- 2.1. TÜRKİYE'DE 1980 ÖNCESİ GELİŞMELER

Türkiye'de 1980 öncesi dönemde, finansal piyasalar katı bir denetleme sistemi altında bulunmaktaydı. Bu dönemde, mevduat faizlerinin üst sınırları devlet denetimi altındaydı ve finansal gelirler ile işlemler büyük oranda vergiye tabi tutulmaktaydı. Bu dönemin bir diğer özelliği ise, işletmelerin ihtiyaç duydukları finansmanı, borç senedi veya hisse senedi gibi finansal araçlar kullanarak değil, doğrudan banka kredileri aracılığıyla sağlamış olmalarıdır. Ayrıca, yabancı finansal kurumların yurt içi piyasalara girişi engellenmiş, dış finansal operasyonlara ve yabancı aktif tutmaya da sınırlamalar getirilmiştir. Yukarıda belirtilen faktörlerin de etkisiyle, sermaye piyasaları bu dönemde gelişmemiş ve hükümet kontrolü altında tutulmuştur. Tüm bu faktörlerin yanında, dış ticaret ve döviz giriş çıkışı da kontrol altında tutulmuş para ve kredi sistemleri baskı altına alınarak doğrudan ekonomiye müdahale edilmiştir. Kısaca, Türkiye'de 1980 öncesinde finansal piyasaların durumu şu şekilde özetlenebilir (Oksay, 2004:1):

- Mevduat ve kredi faiz oranları kontrol altında tutulmakta, yüksek ve dalgalı enflasyon ortamında kredi ve mevduat reel faiz oranları negatifte seyretmekteydi.

- Kambiyo kısıtlamaları uygulanmaktaydı. Ayrıca kişilerin portföylerinde döviz bulundurma imkanları bulunmamaktaydı.

- Tercihli kredi yolu ile birçok sektöre süb-

vansiyon sağlanmakta ve kalkınmada öncelikli sektörler ucuz krediler sağlanmaktaydı.

- Mali piyasalarda gerçekleşen işlemler ve buradan elde edilen gelirler görece olarak daha fazla vergilendirilmekteydi.

- Aracılık hizmetlerinin maliyetleri yüksekti.
- Kurumsallaşmış bir mali sistem yoktu.

- Yabancı ve yerli bankaların mali sisteme katılmalarına önemli kısıtlamalar getirilmiştir.

- Şirketlerin tek finansman kaynağı banka kredilerinden oluşmaktaydı. Menkul kıymet piyasası olmaması nedeniyle şirketlerin hisselerini satarak finansman sağlama imkanları bulunmuyordu.

- Disponibilite ve zorunlu karşılık oranları görece olarak yüksek seviyelerde seyretmekteydi.

- TL piyasası yok denecek kadar azdı.

3- 2.2. TÜRKİYE'DEKİ 1980 SONRASI GELİŞMELER

24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ile, karma ekonomik sistem yerini, daha liberal bir anlayışa bırakmış ve modern ekonomi politika araçlarının özellikle de para politikalarının ağırlık kazandığı bir dönem açılmıştır. Bu dönemle beraber, ülkemizde monetarist anlayışın hakim olduğu ve Merkez Bankası'nın para politikasının önemli bir uygulayıcısı olarak kabul edildiği görüş ağırlık kazanmıştır. 24 Ocak Kararları, diğer taraftan, finansal yapıyı da liberalleştirmiştir. 24 Ocak kararları ile birlikte, kurumsal açıdan da büyük değişiklikler olmuştur. Bu kararların alınmasından sonraki dönemde, Kamu Ortaklığı İdaresi (1984) ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (1986) faaliyete başlamışlardır. Ayrıca yeni kurumların yanı sıra, yeni finansal araçlar da kullanılmaya başlanmıştır. Bunların başlıcaları, mevduat sertifikaları, yatırım fonları, finansman bülönelen, menkul kıymet yatırım fonları vb.'dir. Diğer taraftan 24 Ocak kararları ile birlikte, döviz piyasasında, kambiyo denetiminden vazgeçilerek, serbest değişken kur sistemi uygulanmasına geçilmiş, Türk Lirası konvertible olmuş ve bu değişiklik ile, TL'nin döviz piyasalarında istenildiği miktarda alım ve satımı-

na izin verilmiştir. Yani, döviz piyasasında liberalizasyon sağlanması sonucunda, ülkede yerleşik olan veya olmayan gerçek veya tüzel kişilerin, döviz cinsinden borç-alacak ilişkileri ve tuttukları varlıkları konusundaki mevcut fiyat ve miktar kısıtlamaları kaldırılmıştır. Bu da sermayenin dolaşımını kolaylaştırmıştır (Oksay, 2004:1). Bu serbestleşme hareketlerine ek olarak, en önemli bir diğer liberalizasyon hareketi, 1989 yılında, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinin sağlanmasına ilişkin çıkarılan kanundur. Bu çerçevede, her türlü menkul değer ve borç senedinin alınıp satılması serbestleştirilmiş ve böylelikle portföy yatırımlarında konvertibiliteye geçilmiştir. 24 Ocak Kararları ile yabancı sermaye yatırımları da teşvik edilmiştir. Bu kararlara ilave olarak alınan 1983/20 sayılı karar ve 1984/30 sayılı karar ile, yabancı sermaye faaliyet alanları genişletilmiş, yerli ve yabancı şirketlerin birlikte ortaklık kurmaları kolaylaştırılmıştır. Ayrıca yabancı yatırımcıların da % 100 oranında sermaye artırımında bulunabilmesine de imkan tanınmıştır. Diğer taraftan, birçok ülke ile, yatırımların teşviki-korunması ve çifte vergilendirmenin önlenmesi konusunda anlaşmalar imzalanmıştır. En önemlisi ise, yabancı sermayeye millileştirmeme garantisi verilmiştir. Türkiye'de 1980 sonrasında yaşanan finansal gelişmeler aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Oksay, 2004:1);

- Mevduat ve kredi faiz oranları serbestleştirilmiştir.
- Bankaların ve mevduat sahiplerinin döviz işlemlerine getirilen kısıtlamalar kaldırılmıştır.
- Kişilere portföylerinde döviz bulundurma imkanı tanınmıştır.
- Mali piyasalarda gerçekleşen işlemler ve buradan elde edilen gelirlerin üzerindeki vergiler azaltılmıştır.
- Aracılık hizmetlerinin maliyetleri düşmüştür.
- Mali sistem kurumsallaşmıştır.
- Yabancı ve yerli bankaların mali sisteme katılmalarına ilişkin getirilen kısıtlamalar azaltılmıştır.
- Menkul kıymet piyasaları oluşturularak,

şirketlere yeni finansman kaynakları yaratılmıştır.

- TL piyasasının oluşturulması ve benzeri gelişmeler olmuştur.

4- FİNANSAL LİBERALİZASYONUN SORGULANMASI

Dünya ekonomisini oluşturan ülkeler, ekonomilerinde iç ve dış finansal liberalizasyonu hızlı sayılabilecek bir sürede gerçekleştiren, serbestleşen, hacmi büyüyen ve karakteri değişen bu sermaye akımlarının ülke ekonomileri üzerindeki etkileri bir diğer deyişle fayda ve zararları da yoğun olarak tartışılmaya başlanmıştır. Uluslararası sermaye hareketlerinin yöneldikleri ülke ekonomisine olumlu katkılarının yanı sıra olumsuz etkilerinin de olabileceği açıktır. Ülkeler sermaye hareketlerinin olumlu yönünden yararlanmak istersen olumsuzluklarını da uygun ekonomik politikalarla en aza indirme çabası içinde olmak durumundadırlar.

4- 1. OLUMLU ETKİLERİ

Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde sermaye hareketlerinin liberalizasyonu ve ulusal paraların konvertibilite sürecine sokulması, finansal derinliği arttırmakta ve bu da ekonomik gelişmeyi olumlu yönde etkileyebilmektedir (Bali ve Çelen, 2004:1). Özellikle sermaye hareketlerinin liberalizasyonu sonucunda daha sığ olan finansal piyasalar ile daha derin finansal piyasaların birbirine yaklaştığını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu da kaynak dağılımındaki etkinliği sağlamak bakımından olumlu bir yapı oluşturabilmektedir. Bir ülkedeki finansal derinliğin artmasındaki diğer bir önemli sonuç, finansal serbestleşmenin gerçekleştirilmesidir. Finansal serbestleşme gerek tüketim-tasarruf kararlarını tasarruf yönünde etkileyerek, gerekse yastık altında saklanan tasarrufları finansal sistem içerisine çekerek, ödünç verilebilir fon arzını arttırabilmektedir. Finansal serbestleşme gerçekleşmeden, ödünç verilebilir fon arzının ve talebinin piyasa faiz oranı ve fon miktarında dengeye gelmesi söz konusu olamayacaktır. Burada anahtar kavram pozitif reel faiz politikasıdır. Pozitif reel faiz, ertelenmiş tüketim olarak da tanımlayabileceği-

miz tasarrufun, enflasyona karşı aşınmasını önlemekte ve reel getiri sağlaması nedeniyle gelecekteki tüketimi arttırıp, bugünkü tasarrufları teşvik edebilmektedir. Böylelikle yatırım amaçlı dayanıklı mal tüketimi azaltılarak, enflasyon ile daha kolay mücadele edilebilmektedir. Bundan dolayı IMF'nin geliştirmekte olan ülkelerde uygulattığı istikrar politikalarında da, finansal serbestleşme yoluyla ortaya konulan pozitif reel faiz politikası önemli bir yere sahiptir. Mali baskı yaşanan ve makro ekonomi ile ödemeler dengesi yönetiminin buna göre yürütüldüğü ülkelerde de sermaye hareketlerinin kontrol edildiği görülmektedir. Bu tür ülkelerde faiz oranları üzerinde baskı, yüksek rezerv gereklilikleri, kredi tavanları, kamunun doğrudan kredi vermesi ve mali piyasalardaki rekabetin zayıf olması gibi olguları beraberinde getirmektedir.

Finansal baskının kamu borçlanmasına bakan olumlu bir yönü ise, reel faiz oranlarının düşük olması sonucunu yaratarak, kamu kesimi finansman açıklarını düşük faiz oranlarından finanse etmesine imkan tanıması ve böylelikle kamu kesimine ek fon sağlamasıdır. Diğer bir ifade ile kamu borç stokunun reel değerini düşürmesidir. Aksi halde kamu, bu fonları piyasa fiyatından kullanmak zorunda kalacak, bu da finansal baskılı fon maliyeti ile piyasa fon maliyeti farkı kadar bir ek faiz yükü getirecektir. Yalnız burada dikkat edilmesi gereken konu, dış borç stoku içerisinde yer alan bazı değerlerin yurt içi finansal sistemin de bir parçasını oluşturabileceğinden ikili saymadan kaynaklanabilecek hatalardır.

Günümüzde yabancı yatırımcılar gelişmiş ülkelerde yüksek getirili yatırımların kalmadığını düşünmektedirler. Bu nedenle, geliştirmekte olan pazarlardaki iyi yöneticilere ve doğru fikirleri uygulayan şirketlere olan ilgileri artmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler sayesinde de gelişmiş ülkelerdeki yatırımcılar, yatırımlarını daha iyi gözleme fırsatı bulmuşlardır (İlhan ve Tan, 2004:1). Finansal serbestleşme ile birlikte ülkelere girişi artacak olan yabancı sermaye, üretimin artmasına, yeni teknoloji ve yönetim bilgisinin gelmesine, rekabeti geliştirerek ülke ekonomisinin dinamizm kazanmasına, ülkeye döviz girişinin sağlanmasına, ihracatın artmasına

ve finansal piyasaların gelişmesine katkıda bulunmaktadır (Kar ve Kara, 2004:1). Başka bir ifade ile, kriz dönemleri dışında normal zamanlarda finansal serbestleştirme, derinliğin artırılması yoluyla da, reel sektöre, nispeten uzun vadeli, düşük maliyetli büyük miktarda kredilere ulaşma imkanı sunmaktadır. Bu da, üretimi teşvik eden bir unsur olarak ekonomik büyümeyi artırıcı bir etki meydana getirebilmektedir.

Ülkelerin sermaye hareketlerine uyguladıkları kısıtlamaları ortadan kaldırması ve açık sermaye hesabına geçmelerinden bekledikleri faydaları (Dağlı ve Terzi, 1994:30-35):

- Sermaye hareketlerinde serbestleşmenin getirdiği rekabet nedeniyle, sermaye piyasasının uzmanlaşmayı teşvik etmesi ve uluslararası ticarete verimliliğin artışı.

- Tasarrufların en verimli alanlarda kullanılması sağlanabileceğinden, ekonomideki kaynakların etkin kullanımı.

- Bireylerin, portföy çeşitlendirmesine giderek ve yurt içi şoklardan etkilenmeyen istikrarlı bir gelir elde etme imkanına sahip olabilmeleri şeklinde sıralayabiliriz.

4- 2. OLUMSUZ ETKİLERİ

Diğer taraftan yabancı sermayeye yönelik eleştirilerde bulunmaktadır. Bu eleştiriler, ekonominin denetimi üzerinde yabancı sermayenin etkisinin artması, yerli firmalara karşı haksız rekabet üstünlüğü, teknolojik bağımlılık ve ekonomik bütünlüğün bozulma ihtimali noktalarında yoğunlaşmaktadır (Kar ve Kara, 2004:1). Bir diğer eleştiri noktası da daha önceki dönemlerde ulusal ekonomilerin temel dengesizliklerinden doğan finansman gereğini karşılama işlevini yüklenen sermaye hareketleri, bu işlevinden uzaklaşarak, daha çok arbitraj kazancı kovalayan, spekülasyon nitelikli para hareketlerine dönüşmüş olmasıdır (Berksöy ve Saltoğlu, 1998:154). Bu dönüşüm paralel olarak ortaya çıkan sermaye akımlarının hem vadesi kısalmış, hem de daha oynak ve hareketli hale gelmiştir. Ayrıca sermaye akımlarında yaşanan bu değişim, sermayenin resmi kaynaklardan özel piyasalara kaymasına ve ülkelerin resmi kanallardan doğrudan borçlanmasının yerine ulus-

lararası piyasalardan borçlanmasına yol açmıştır. Bu yüzden sermaye hareketlerinin cari işlemler ile olan bağlantısı zayıflamış ve kendi dinamikleri çerçevesinde hareket etme sürecine girmiştir. Bu niteliksel değişimler sermaye akımlarının bileşimini de etkilemiş, gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akımları içinde kısa vadeli sermaye ve portföy yatırımlarının oranı hızla büyümüştür (UNCTAD, 2002:1).

Başlangıçta, bu yeni gelişen sürece dahil olup, bunun imkanlarından yararlanma yolunu seçen gelişmekte olan ülkeler beklemedikleri ve öngörmedikleri sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır. Öncelikli olarak sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ile birlikte, ülkelerin, para politikası, faiz haddi ve kur üzerindeki etkinlikleri zayıflamaktadır.

Finansal liberalizasyona karşı ileri sürülen en önemli tezlerden biri bu süreçte ortaya çıkan, sıcak para olarak da adlandırılan kısa vadeli ve spekülasyon nitelikli sermaye akımlarının kaynak kullanımında etkinlik ve verimlilik artışının temel koşulu olan istikrar ortamına bir katkıda bulunmadığı, tersine istikrarsızlığı besleyerek bu ülkelerde finansal kriz potansiyelinin önemli bir kaynağını oluşturduğudur (Akyüz, 1995:50-93). Söz konusu istikrarsızlıkların odak noktası kısa dönemli sermaye bolluğunun neden olduğu ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi olgusudur. Böyle bir sonuç, bir yandan ülkelerin dış ticaret açığı vermesini, diğer yandan, sürekli sermaye girişinin sağlanabilmesi için reel faiz haddinin yerli paranın aşınma haddinin üzerinde tutulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Buna rağmen, portföy yatırımları ve kısa vadeli sermaye hareketlerinin oynak yapısı ve kalıcılığının düşük olması, zaman zaman önemli ölçüde sermaye çıkışına neden olmuştur. Sermaye girişleri özellikle tüketim kaleminde etkili olarak büyümeyi hızlandırmasına rağmen çıkış dönemlerinde büyümeyi olumsuz etkilemiştir. Örneğin 1994 yılında Meksika'da, 1997 yılında Asya'da ve son olarak Türkiye'de yaşanan krizlerde durum böyledir (Güven, 2004:1). Finansal serbestleşme ile göz ardı edilemeyecek bir durum ortaya çıkmıştır ki, o da, özellikle yeni gelişen piyasalar olarak adlandırılan ülkelere yönelik sermaye ha-

reketlerinin büyük bir bölümünün faiz ve kur farkından kaynaklanan arbitraj kazancı peşinde olmasıdır. Döviz kurundaki artış beklentisinin yurt içindeki faizlerin altında olması özellikle kısa vadeli sermaye hareketleri açısından önemli bir gösterge olmaktadır. Ancak yine belirtmek gerekir ki, yaşanan deneyimler bunun sürdürülebilir bir süreç olmadığını ve önemli dalgalanmalara neden olduğunu göstermektedir.

Finansal liberalizasyona yönelik bir diğer eleştiri ise, pozitif reel faiz politikasına yönelik ortaya çıkmaktadır. Tasarruf ve faiz oranları arasındaki "gelir" ve "ikame" etkilerinin birbirine zıt yönde olması nedeniyle, teorik düzeyde "finansal liberalizasyon-ekonomik büyüme ilişkisi" yönünün belirsiz olmasıyla ilgilidir. Çünkü faiz oranlarındaki artış gelecekteki tüketimi, cari tüketime oranla daha ucuz kılmak suretiyle tasarrufu teşvik ederken (ikame etkisi), gelecekteki belli bir tüketim için gerekli cari tasarruf ihtiyacını azaltmak suretiyle tasarrufu caydıracaktır (gelir etkisi). Dolayısıyla, pozitif reel faiz politikasının tasarruf artırıcı etki meydana getirebilmesi için, ikame etkisinin gelir etkisinden büyük olması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan özellikle gelişmekte olan ülkelerde pozitif reel faiz politikasının yatırım maliyetlerini yükselttiği, kârlılığı düşürdüğü ve nihayetinde üretim hacmini daraltıp milli gelir artış hızı üzerinde baskı oluşturduğuna ifade edilebilmektedir.

Finansal serbestleştirmenin yukarıda ifade edilenlerin dışında başka etkileri de bulunmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde uygulanan finansal serbestleştirme politikaları sonucunda, uzun dönemde faiz oranları gelişmiş ülkelerdeki faiz oranlarına yakınlaşma gösterse de, kısa dönemde önemli oranda artışlar ve dalgalanmalar gösterecektir (Bali ve Çelen, 2004:1). Nihayetinde ortaya çıkacak olan faiz oranı artışları, enflasyonu artırırken, gelir dağılımını kötüleştirebilecektir (Yeldan, 1995:203-219). Faiz oranlarının artması kamu kesimi borçlanma maliyetlerini de arttıracığından dolayı, bütçe açıklarına ve borçlanmanın sürdürülebilirliği sorununa neden olabilecektir.

Diğer bir eleştiri noktası ise, finansal ser-

bestleştirme sürecinin dış kaynaklara yüksek düzeyde bir bağımlılık yarattığı ve kriz dönemlerinde bu bağımlılığın yüksek düzeyli daralmaları da beraberinde getirdiği yönündedir. Çünkü, kriz dönemleri dış kaynaklı finansmanın ekonomiden hızla geri çekilmesine neden olabilmekte ve sonuçta finansal daralmaya bağlı olarak reel sektörde üretim düşüşlerine ve küçülmeye yol açabilmektedir. Ayrıca finansal serbestleşme yoluyla finansal derinliğin yurt dışından sağlanan fonlar tarafından artırılmasını yurtiçi tasarruf oranının yükseltilebilmesini bir ölçüde engelleyebilmektedir (Yeldan, 1995: 203 - 219). Yabancı fonların sürekliliğinin tam olarak sağlanamaması ve gerek yurtiçi gerekse yurt dışı ekonomik dalgalanmalara karşı aşırı duyarlılıkları, meydana getirilen finansal derinleşmenin de kırılganlığını arttırabilmektedir. Çünkü kriz dönemlerinde yabancı fonlarda yaşanan kaçış, hem ödemeler dengesi hem de kur problemlerini beraberinde getirmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde, sermaye hareketleri serbestleşmesinin en önemli olumsuz sonuçlarından birisi de dış ticaret alanında gerçekleşmektedir. Aşırı sermaye girişi sonucunda yerli para yabancı paralar karşısında değer kazanmakta, bu durum ihracatı pahalı hale getirerek ihracatçı sektörlerin rekabet gücünü azaltmakta, ucuzlayan ithalat nedeniyle ekonominin ithalata bağımlılığı artmaktadır. Hızla büyüyen dış ticaret açıkları, ülkelerin cari işlem açıklarının da artmasına yol açmakta, ancak sermaye girişi sürdürükçe bir ödeme sorunu ortaya çıkmamaktadır. Esas olarak faiz ve döviz kuru arasındaki dengesizlikten kaynaklanan arbitraj ögesine dayanan sermaye girişi, faiz oranlarının devamlı olarak yüksek, döviz kurunun ise değerli olmasını gerektirmekte, bu ise ekonomilerin gerek iç gerekse dış dengelerinin daha da bozulmasına neden olarak tam bir kısır döngünün yaşanmasına yol açmaktadır. Bu süreçte ortaya çıkan iktisadi büyüme dışa bağımlı ve yapay bir hale gelmekte, faiz ve döviz kuru arasındaki hassas dengelerin bozulmasıyla çöküntüye uğrayabilmektedir (Yeldan, 1995:203-219).

Finansal liberalizasyonun bir başka sonucu da, gelişmekte olan ülkelerin, bir yandan

döviz kurundaki değerlenmeyi engelleyebilme, diğer yandan istikrarsız sermaye akımlarına karşı bir önlem alabilme kaygıları nedeniyle daha fazla rezerv biriktirmeye yönelmesi, sermaye girişinin daha küçük bir oranının cari açığı finanse etmekte kullanılmasına neden olmaktadır. Rezerv artışının parasal tabanda genişlemeye yol açması sonucunda ortaya çıkan enflasyonist etkinin engellenmesi için Merkez Bankalarının sterilizasyona gitmeleri gerekmekte, bu ise bir yandan kamunun faiz yükünün artmasına neden olurken, diğer taraftan bu yoldan kamunun elinde biriken fonların faiz ödemeleri ve diğer kamu harcamaları yoluyla ekonomiye pompalanması sonucu enflasyonist etkilerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır (İnsel ve Sunur, 2004:1).

Reel sektörde yaratılan bu çarpıklaşmaya ek olarak, Merkez Bankalarının para otoritesi işlevi giderek kısıtlanmakta, ulusal ekonomilerin para piyasaları da dışsal öğelerin spekülâtif dalgalanmaları altında kontrolden çıkmaktadır. Bu süreç altında ulusal borsalar giderek kısa vadeli sermaye akımlarının denetimi altına girmekte ve bu akımların yönüne bağlı olarak yapay bir şişme ve daralma göstermektedir. Böylece ulusal ekonomilerin reel sektörleri ve finans kesimi birbirinden giderek uzaklaşmakta ve aynı zamanda spekülâtif kazançları besleyerek gelir dağılımında bozulmaya yol açmaktadır (Yeldan, 1995:203-219).

5- SONUÇ

Uluslararası düzeyde ürün, faktör ve sermayenin engelsiz dolaşımı anlamına gelen ekonomik küreselleşme ile ülke ekonomileri giderek daha fazla dışa açık hale gelmekte, ulusal politikaların belirlenmesindeki egemenlik yerini uluslararası sermayeye bırakmaktadır.

Finansal liberalizasyon uygulamalarından beklenen sonucun alınabilmesi için kurumsal yapıların sağlam temeller üzerine oturtulması gerekmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki finansal piyasaların kurumsal yapıları belirli bir olgunluğa ulaşmış, idari ve hukuksal düzenlemeler yönüyle de sağlıklı bir düzlemde şekillenmiş durumdadır.

Bu nedenle gelişmiş ülkelerde sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ile finansal derinliğin artması ve bunun üretim süreçlerine yansımaları arasında kuvvetli bir nedensellik bağı meydana gelebilmektedir. Ancak gelişmekte olan ülkelere ise, kurumsal yapı henüz şekillenme sürecinde olduğundan ve özellikle finansal piyasalara dönük idari ve hukuksal altyapı yeterli olgunluğa erişemediğinden aynı başarıyı elde etmesi mümkün görülmemektedir. Başka bir ifade ile gelişmekte olan ülkelerdeki sermaye hareketlerini serbestleştirmeye yönelik uygulamalar, spekülâtif sermaye akımları ve uygulanan sıcak para politikaları nedeniyle, istenilen sonucu verememekte ve finansal piyasaları kırılgan hale getirebilmektedir. Bütün bunların sonucunda finansal piyasaların belirli bir derinlik kazandığı görülse bile, kendisinden beklenen işlevleri yerine getiremediği ve kısa vadeli, spekülâtif bir niteliğe büründüğünü söylemek yanlış olmayacaktır.

Bu bağlamda faktör fiyatlarındaki farklılıklar dolayısıyla gelir elde etmek isteyen gelişmiş ülkeler ve yatırımların finansmanı için kaynak arayan gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ve de bunun bir aşaması olan finansal liberalizasyonu gerçekleştirme şekillerinde politika farklılıkları olması doğaldır. Makro ekonomik istikrarın sağlanamadığı gelişmekte olan ülkelere, bu istikrarı sağlayabilmelerinin formülü olarak IMF tarafından tavsiye edilen finansal liberalizasyon politikaları, söz konusu ülkeleri krizden krize sürüklemiş, ve dünyada bu krizlerin yayılmasına katkıda bulunmuştur. Türkiye ekonomisi için de durum aynıdır. 24 Ocak 1980 ekonomik istikrar programı ile hızlı bir liberalizasyon sürecine giren Türkiye ekonomisi, önce ticaret akımlarını liberalleştirilmiş, daha sonra ise finansal liberalizasyona yönelik yasal düzenlemeleri gerçekleştirmiştir. Fakat bu düzenlemeler denetim noktasında eksik kalmıştır. Siyasi iktidardan bağımsız bir "Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun" 2000 yılında kurulmuş olması ve henüz tam anlamıyla etkin bir şekilde işleyememesi, 1980'den günümüze kadar olan dönemdeki batık kredilerin ve bankaların fazlalığını açıklamaya yeter sanırız.

Ayrıca finansal liberalizasyon politikalarından beklenen olumlu sonucun alınabilmesi için bir ülkede mali disiplin şarttır. Türkiye'deki finansal liberalizasyon sürecinde, bu şart hep gözardı edilmiş, 1994-2000 ve 2001 krizlerinde finansal sistem tümüyle kontrolden çıkmıştır. Ticaret ve sermaye akımlarının liberalizasyonundan sonra 2000'li yıllarda emek akımlarının serbestleştirilmesi konusu gündemdedir. Fakat sermaye hareketlerinin olumsuzlukları ve bunun yarattığı şüphe henüz ortadan kalkmamıştır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler her an yeni bir kriz yaşanabileceği kaygısıyla yaşamaktadırlar.

Sonuç olarak, bir ülkede finansal serbestleştirmenin, sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi, istikrarlı bir makro ekonomik yapıya ve finansal sisteminde etkin bir denetim ve gözetim sisteminin kurulmasına bağlı olmaktadır. Bu da gelişmekte olan ülkelerin selektif davranarak, özellikle güçlü devletlerle işbirliği ile uluslararası finansal sistemin daha iyi çalışmasının koşullarının oluşturulmasıyla mümkün görünmektedir.

KAYNAKLAR

- AKBULUT F. (2001). "Finansal Liberalizasyonun Ekonomik Etkileri ve Bankacılık Sistemi: Türkiye 2000", (yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Eskişehir.
- AKYÜZ Y. (1995). "Timing International Finance" Managing the Global Economy, Oxford University Press, New York.
- BALI B. B. ve Çelen M. (2004). "Finansal Piyasalar İle İç Borçlanma Maliyeti İlişkisi: AB Ülkeleri İle Bir Karşılaştırma", <http://www.marmara.edu.tr/maliyempozyumu/tebligler/2-3.doc>, 02.04.2004.
- BERKSOY T. ve Saltoğlu, B. (1998). "Türkiye Ekonomisinde Sermaye Hareketleri", Mega Ajans Basımevi, İstanbul.
- DAĞLI H. ve Terzi H. (1994). "Sermaye Hareketlerinde Liberalizasyona Geçiş: L.Amerika ve Türkiye Deneyimi", İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, 9 (103).
- GÜVEN S. (2004). "Sermaye Hareketlerinin Nedenleri, Etkileri ve Türkiye Örneği", http://www.hazder.org.tr/makaleler/sermaye_hareketleri.pdf, 01.04.2004.
- İLHAN T. ve Tan K. (2004). "Özel Sermaye Fonlarının Türkiye'de Uygulanabilirliği", <http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildirii34.pdf>, 01.04.2004.
- KAR M. ve Kara M. A. (2004). "Türkiye'ye Yönelik Sermaye Hareketleri ve Krizler", <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/temmuz2003/sermaye%20hareketleri.htm>, 23.03.2004.
- KÖNE A.Ç. (2004). "Para-Sermayenin Yeniden Yapılandırılması: Türk Özel Bankacılık Sektörü Örneği", http://www1.dogus.edu.tr/dogustru/journal/cilt_4_sayi_2/M00098.pdf, 01.04.2004.
- OKSAY S. (2004). "Finansal Piyasalarda Yeni Yasal Düzenlemeler (Reregulation) İhtiyacı ve Türk Finans Sistemi", <http://www.econturk.org/turkiyeekonomisi/oksay4.pdf>, 01.04.2004.
- ÖZGEN F.B. (2004). "Globalleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülkelerde Finans" <http://www.econturk.org/turkiyeekonomisi/finans.pdf>, 26.03.2004.
- ÖZTÜRK F. (2003). "Küreselleşme-Yeni Dünya Düzeni" www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues/5F/Ozturk2.htm, 2003.
- SAK G. (1996). "Public Policies Towards Financial Liberalization: A general Framework and an Evaluation of the Turkish Experience in the 1980's", Capital Market Board, Ankara.
- TAŞ S. (2001). "Finansal Liberalizasyon, Uluslararası Sermaye Hareketleri ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri", (yayımlanmamış doktora tezi), Afyon.
- UNCTAD (2001). "World Investment Report 2001", http://www.unctad.org/en/does/wir01ove_a4.en.pdf, 03.03.2002.
- WILLIAMSON J. ve Mahar M. (2002), "Finansal Liberalizasyon Üzerine Bir İnceleme", Liberte Yayınları, Ankara.
- YELDAN E. (1995). "Türkiye'de Finansal Serbestleştirme Deneyimi", 95-96 Petrol İş Yıllığı, İstanbul.

Görüşler

DR. ORHAN ÇOBAN

Erciyes Üniversitesi, Nevşehir İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

DERYA AKTAŞ

Erciyes Üniversitesi, Nevşehir İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğrencisi

Modern-İşbirlikçi Bir Firma Stratejisi Olarak Franchisingin Ekonomik Potansiyeli

1- Giriş

Sanayi devrimiyle birlikte teknolojiye meydana gelen değişimlere bağlı olarak iletişim imkanlarının artmasının yanı sıra aynı alanda faaliyet gösteren firma sayısının artmasıyla birlikte tüketici ihtiyaçlarının karşılanmasında tercih seçenekleri artmaya başlamıştır. Ayrıca, ulaşım imkanlarının kısıtlı olduğu dönemlerde firmalar ürünlerini kendilerine yakın bölgelerdeki az sayıdaki tüketicilere sunabiliyorlar; uzak bölgelerdeki tüketicilere ulaşmada ise, çeşitli maliyet analizleri yaparak, en ekonomik dağıtım yöntemini bulmaya çalışıyorlardı. Bu bağlamda uzak bölgelere dağıtım yapmanın maliyetli olması ve bazı alanlarda dağıtımın uzmanlık gerektirmesi gibi nedenlerle firmalar bölgesel araçlardan yararlanmışlardır.

Ürünlerinin dağıtımında bayi, acente, distribütör gibi bölgesel araçların yanı sıra 1960'lı yıllardan itibaren firmalar Franchising adı verilen stratejiden de yararlanmaya başlamışlardır. Global pazarlama anlayışı, farklı bölgelerde yaşayan müşteri gruplarının benzer davranış sergilediklerini ileri sürmektedir. Bu anlayışı benimseyen, ürün, satış, dağıtım ve reklam gibi alanlarda standartlaşmaya giden gelişmiş ülkelerdeki firmalar tarafından kullanılan Franchising sistemi, Türkiye'de de yeni yeni uygulanmaya başlamıştır.

Bu çalışmada hem teorik hem uygulama örnekleri bağlamında Franchising konsepti-

nin açıklanması ve bu sistemin Türkiye uygulamalarının firmalar üzerindeki etkilerinin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Giriş ve sonuç dahil olmak üzere altı bölümden oluşacak olan bu çalışmanın ikinci bölümünde Franchisingin tanımı ve tarihsel gelişimi, üçüncü bölümünde Franchising sisteminin unsurları, işleyiş mekanizması ve türleri, dördüncü bölümünde, Franchising sisteminin avantajları ve riskleri, çalışmanın beşinci bölümünde Franchisingin Türkiye'deki gelişimi ve uygulama örnekleri üzerinde durulacaktır. İnceleme ve değerlendirmelere bağlı olarak çalışmanın sonuç bölümünde ise, bir takım öneriler yapılacaktır.

2- Franchisingin Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

2- 1. Franchisingin Tanımı ve Önemi

Fransızca Afranchir kelimesinden türetilen, vergilendirme ve gümrük işlerinde serbestlik, imtiyaz verme anlamına gelen Franchising, tam karşılığı olmamakla birlikte Türkçe literatürde isim ve işletme hakkını kullanma, imtiyaz hakkı, münhasır satış ve servis imtiyazı gibi kavramlarla ifade edilmektedir. Kullanım alanlarına göre çeşitli tanımlamalar yapılmakla birlikte, tanımlamaların içeriği genellikle birbirleriyle örtüşmektedir. Franchising konusunda yapılan bazı tanımlamalar aşağıdaki gibidir:

Franchising, tanınmış, kendi alanında başarılı olmuş, kaliteli mal ve hizmet üreten işletmelerin mal ve hizmetinin ülke içinde ya da dışında ana firmayla tutarlı olarak, aynı görünümdeki mağazalarda üretimini, dağıtımını ve belirli standartlar dahilinde kullanımını sağlayan bir pazarlama ve dağıtım yöntemi'dir (Ulaş, 1999: 2).

Franchising, ana firmanın bağımsız bir kişi veya firmaya belirli bir ücret karşılığında, belirli bir zaman dilimi içinde ve belirli standartlar dahilinde malını satma, malını üretme, hizmetlerini sergileme veya ismini kullanma hakkını vermesini içeren ve uzun bir zaman dilimini kapsayan ticari bir anlaşmadır. Diğer bir ifadeyle, bir pazarlama ya da dağıtım kanalı olarak Franchising, sistem içindeki ana firmanın belirli bir zaman dilimi içinde ve belirli bir alanda diğer bir firmaya belirli ayrıcalıkların kullanım hakkını vermesidir (Baki, 1998: 303).

Ulusal Franchising Derneğinin (UFRAD) tanımına göre ise Franchising, ana firmanın üretim veya hizmet alanında denenmiş ve başarılı olmuş ticari ve hizmet markasını, ürünlerin dağıtımını ya da hizmeti sunma hakkını belirli süre, şart ve sınırlamalarla yasal ve finansal açıdan tamamen bağımsız olan bir diğer tarafa verdiği bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir. Ana firma ürün veya hizmetle ilgili bilgi, teknoloji, işletme yönetimi, organizasyon ve pazarlama konularında Franchise alanlara eğitim ve uzmanlık yardımı sağlamakta ve buna karşılık Franchise alan, yıllık satışlarının belirli bir yüzdesini ve diğer belirli ücretleri ana firmaya ödeyerek ve ana firmanın standartlarını aynen koruyarak faaliyetlerini sürdürmektedir (UFRAD, 2003).

Franchising sisteminde Franchise vericisi yani Franchisor, belirli ayrıcalıkların, belirli bir süre içinde ve belirli sınırlamalar dahilinde karşı tarafa veren bağımsız bir işletmedir. Franchise alıcısı yani Franchisee ise belirli bir süre içinde ve belirli bir ücret karşılığında ana firmadan imtiyaz hakkını alan bağımsız bir kişi veya işletmedir. Franchisee'in Franchisor'a ödediği bedel, isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödenen başlangıç ücretinden, belirli dönemler dahilinde

de yapılan ödemelerden (royalty) ve Franchising vericisinin verdiği destek hizmetlerine yapılan ek ödemelerden oluşmaktadır.

Esas itibarıyla mal ve hizmetlerin pazarlanması aşamasında ortaya sorunları aşmak, pazar paylarını artırmak, pazarlama maliyetlerini düşürmek şeklinde sıralanan ihtiyaçlardan dolayı ortaya çıkan Franchising'de temel amaç, karşılıklı güven ve sürekli bir ilişki içinde her iki tarafın birbirlerinden yararlanmasını sağlamaktır (Arıkan, 2002:105).

Türkiye ekonomisinde ortaya çıkan krizlerin aşılmasında, girişimcilerin doğru bir şekilde yönlendirilmesinin yanı sıra firmaların kurumsallaşmasının ve marka bilincinin yerleşmesinin büyük önemi bulunmaktadır. Türkiye'de kurumsallaşma ve marka bilinci orijinal sorunlardan dolayı faaliyet yılı anlamında üç yılını doldurmadan kapanan firmaların oranı % 65 düzeyindedir. Ancak iyi bir markanın her zaman hazır müşterisinin olacağı gerçeğinden hareketle, marka bilincini yerleştiren firmaların krizlerden fazla etkilenmedikleri görülmektedir.

2- 2. Franchisingin Tarihsel Gelişimi

Kökeni ortaçağa kadar uzanan ve ilk uygulama örneklerine İngiltere'de rastlanılan Franchising, günümüzde özellikle ABD'de yaygın olarak kullanılmaktadır. Genel anlamda ilk uygulamalarının ne şekilde gerçekleştirildiği yönünde güvenilir bilgiler bulunmamakla birlikte bir görüşe göre Franchising sistemi, ortaçağda kilise yetkililerinin hükümete belirli bir bedel ödemeleri karşılığında belirli bir bölgede vergi toplama hakkını kazanmaları şeklinde kullanılmaya başlanmıştır. Ancak, bu tür uygulamalar 1562 yılında vergi toplama konularında yapılan düzenlemelerle birlikte sona ermiştir. Diğer bir görüşe göre ise, ortaçağda krallar vergileri toplamak amacıyla belirli bölgelerde belirli kişileri görevlendirmişler ve bunlara ücretlerine ilaveten topladıkları vergi oranına göre ödül vermişlerdir.

Yukarıda da ifade edildiği üzere, modern anlamda ilk uygulama örneklerine 1700'lü yıllarda İngiltere'de rastlanan Franchising, başlangıçta bar sahipleri ile alkollü içki üreticileri arasında yapılan anlaşmalarla gündeme gel-

miştir. Söz konusu uygulama ile 1700'lü yıllarda sosyal sorunlar nedeniyle alkol tüketiminin aşırı bir şekilde arttığı İngiltere'de yeni düzenlemelerin getirilmesi amaçlanmıştır. Bu düzenlemelerin bir sonucu olarak çıkartılan bir yasa ile alkollü içki satışlarına lisans sınırlaması getirilmiştir. Lisans sayısının az olması nedeniyle, lisans fiyatlarında önemli artışlar görülmüş ve bu süreç bar sahiplerinin satın alma gücünü azaltmıştır. Ortaya çıkan bu sorunu gidermek ve pazar paylarını korumak isteyen alkollü içki üreticileri, lisansları kendi adlarına satın alarak, bar sahiplerine kiralamışlardır.

Franchising sisteminin günümüzde yaygın olarak kullanıldığı ABD'de ise modern anlamda ilk uygulama örneği 1850'li yıllarda Singer dikiş makineleridir. Adı geçen makinelerin dağıtımını amacıyla bir dağıtım kanalı kurulmuş ve yapılan bir anlaşma sayesinde söz konusu dağıtım kanalında faaliyet gösteren aracılar, sadece bu marka dikiş makinelerini ve parçalarını satma izni verilmiştir (Adanet, 2003). 1888 yılında General Motors ve 1902 yılında ilaç sektöründe faaliyet gösteren Racall firmaları Franchising sisteminden yararlanmaya başlamışlardır. Sonraki yıllarda ise bazı araba üreticileri, Coco Cola gibi bazı içecek firmaları ve benzin istasyonları bu sisteme dahil olmuşlardır. Franchising sisteminde ABD'de görülen bu hızlı gelişme nedeniyle 1960 yılında Franchising sisteminin ilk birliği olan IFA (International Franchising Association) kurulmuştur. 1991 yılına gelindiğinde ABD'de perakende satışların % 35'inin Franchising sisteminde faaliyet gösteren firmalar tarafından gerçekleştirildiği ve yine aynı dönemde söz konusu firmalar tarafından gerçekleştirilen satışların değerinin 757,8 milyar dolara ulaştığı tespit edilmiştir (UFRAD, 2003). 1995 yılında ABD'de 65 endüstri üzerine yapılan bir araştırmaya göre 5.000 Franchisor'un bulunduğu ve bunlar tarafından yaklaşık olarak 600.000 firmaya Franchise hakkının verildiği belirlenmiştir (Baki, 1998: 304).

Avrupa'da 1970'li yıllardan itibaren uygulanmaya başlanan Franchising sisteminin gelişimi ABD'ye göre yavaş olmuştur. Bu bağ-

lamda örneğin 1995 yılı itibarıyla Fransa'da perakende satışların % 9'u, İngiltere'de ise % 10-11'i Franchising sistemi ile gerçekleştirilmiştir.

Türkiye'de ise Franchising uygulamalarıyla ilk olarak 1980'li yıllarda karşılaşmıştır. 1986'da dünyanın en büyük Franchise vericilerinden birisi olan McDonalds firması Türkiye piyasasında faaliyet göstermeye başlamıştır. McDonalds'ın bu girişimi Türkiye'deki Franchising sisteminin gelişiminde önemli bir aşamadır. Sonraki yıllarda Sagra, Turyap, Mudurnu Piliç ürünleri, Nectar Beauty Shop gibi firmalar Franchising sistemi ile Türkiye'de faaliyet göstermeye başlamışlardır. Bu bağlamda Sagra Special'in Türkiye'deki Franchise alıcı sayısı 274, McDonalds'ın ise 23'tür. Ayrıca, Franchising sistemini tanıtmak, yaygınlaştırmak, avantajlarını anlatmak ve sisteme güven duyulmasını sağlamak amacıyla 1991 yılında İstanbul'da UFRAD kurulmuştur. Derneğin temel amacı, Franchisingin Türkiye'de doğru bir biçimde öğrenilmesini, sağlıklı bir biçimde gelişmesini sağlayabilmek, temel kuralları belirlemek ve uygulanmasını kolaylaştırmak, Franchisingin Türk hukuk sistemi içindeki yerini bulması için gerekli çalışmaları yapmaktır (Platin, 2002:7).

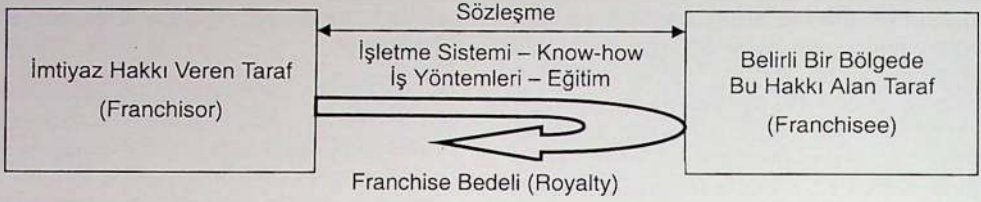
Üyeler, UFRAD tarafından 1995 yılında esasları belirlenen dürüstlük ve açıklık ilkelere uymayı taahhüt etmişlerdir. Bu bağlamda ifade edilen dürüstlük ilkeleri, Avrupa ülkelerindeki Franchise vericilerinin gönüllü olarak benimsediği temel ilkelere aittir. Açıklık ilkeleri ise, ABD'de halen geçerli kanunlara göre, Franchise almak isteyenlere verilecek olan bilgi paketini tanımlamaktadır. Üyeler hakkında UFRAD'a gelen şikayetler değerlendirilerek, hatalı uygulamalarına son verinceye kadar üye firmalar listeden çıkartılmaktadırlar.

3- Franchisingin Unsurları, İşleyiş Mekanizması ve Türleri

3- 1. Franchisingin Sisteminin Unsurları

Franchising sistemi, karşılıklı olarak birbirlerinden yararlanmak amacıyla belirli bir zaman dilimi için işbirliğine giren iki bağımsız taraftan, bu taraflar arasındaki hak ve yükümlülükleri gösteren ve kanuni bağlayıcılığı

Şekil- 1: Franchising Sisteminin Unsurları



olan bir sözleşmeden ve bu ticari ilişkinin sebep olduğu bir Franchise bedelinden meydana gelmektedir. Bu açıklamalar doğrultusunda Franchising sisteminin unsurları şekil 1 yardımıyla gösterilmiştir.

Şekil 1'de görüldüğü üzere Franchising sistemi imtiyaz hakkını veren (Franchisor) ve belirli bir bölgede bu hakkı satın alan (Franchisee) firmalar arasında imzalanan bir sözleşmeye bağlı olarak işlerlik kazanmaktadır. Bu bağlamda Franchising sisteminin temel unsurları aşağıdaki gibi açıklanabilir (Ulaş, 1999: 6-7):

Franchisor: Pazarda tanınan, başarılı, belirli bir markaya ve isme sahip ürün veya hizmetini, belirli bir bedel karşılığında, belirli bir bölgede, bağımsız başka bir kişi veya firmaya üretme, satma, sergileme ve firma ismini kullanma hakkını veren gerçek veya tüzel kişiye Franchisor adı verilir. Geliştirmiş olduğu benzeri olmayan bir ürünü, hizmeti veya fikri, patent, ticari marka, ticari isim veya telif hakkı (copyright) adı altında korumaya alan Franchisor, söz konusu ürün, hizmet ya da fikirleri kullanma veya işletme hakkını belirli bir süre için belli bir bedel karşılığında Franchise alıcısına vermektedir. Ayrıca Franchisor, isim, marka, işletme haklarının yanı sıra Franchise alıcısına teknik, eğitim, yönetim, pazarlama ve mali konularda da hizmet sunabilmekte; böylelikle Franchise alıcılarının piyasadaki başarı ve tutunma şansını artırmaktadır.

Franchisee: Belirli bir süre ve belirli bir bedel karşılığında Franchise vericisinin ticari markasını, hizmet markasını, know-how'unu, işletme sistemini, diğer sinai ve mülkiyet haklarını kullanım hak ve zorunluluğunu üstlenen bağımsız firmaya Franchisee denmektedir.

Franchise Sözleşmesi: Franchise sözleşmesi, Franchise alıcısı ile verici arasındaki hak ve yükümlülükleri gösteren, kanuni bağlayıcılığı olan bir sözleşmedir. Söz konusu sözleşmeye bağlı olarak Franchise alıcısı ile vericisi arasında ticari anlamda süreklilik arz eden bir borç ilişkisi doğmaktadır. Buna karşın Franchise sözleşmesinin tarafları birbirlerinden tamamen bağımsızdırlar. Franchise alıcısı kendi adına ve hesabına hareket etmekte ve dolayısıyla personelini de kendisi seçmektedir. Franchise sözleşmesi ile Franchise bedeli, faaliyet bölgesi, Franchise alıcısı ve vericisinin karşılıklı hak ve yükümlülükleri, sözleşme süresi, sözleşmenin iptali, Franchise alıcısına verilecek yardımlar, eğitim, sözleşmenin yenilenmesi ve iptali, üçüncü bir kişiye satılıp satılamayacağı gibi hususlar açıkça tanımlanmaktadır.

Franchise Bedeli: Franchise sözleşmesinde Franchise alanın aldığı imtiyaz karşılığında Franchise verene ödemesi gereken bedel, Franchise bedeli olarak adlandırılmaktadır. Söz konusu bedel, üç aşamalı bir ödemeden oluşmaktadır. Sözleşmenin imzalanması sonrası yapılan ilk ödeme, ön ödemedir. Bu ön ödemeden sonra Franchise vericisine belirlenen dönemler itibarıyla sürekli olarak bir ödeme yapılmaktadır. Bu ödemeye Royalty de denmektedir. Genellikle brüt ciro üzerinden hesaplanan Royalty'in oranı ciroya göre belirlenmekte olup, bu oran % 5 civarındadır (Baki, 1998: 304). Bu ödemelerin yanı sıra bazı Franchisorlar birim satışlar üzerinden de (örneğin otellerde oda başına veya oto yıkama firmalarında yıkanan araba başına), belirli bir ücret alırken, bazıları ise her ay 150-200 dolar gibi bir ücreti Franchise alıcısından talep etmektedirler. Tüm bu ödemelerin yanı sıra kendisine sağladığı destek hiz-

metlerinden dolayı Franchise alıcısı, Franchise vericisine ek ödemelerde bulunabilmektedir.

Franchise bedeli bağlamında Royalty ücretinin kâr üzerinden değil de, brüt satışlar üzerinden alınmasının nedeni, Franchise alıcısının maliyetleri azaltma amacıyla kaliteyi düşürerek, düşük seviyede satış yapsa dahi normal kâr elde ediyormuş gibi göstermesinin engellenmemeye çalışılmasıdır (Ulaş, 1999: 97).

Franchising sisteminde Royalty, Franchise sözleşmesini imzalayan tarafların geleceğinin belirsizliğini göreceli de olsa gidermeye çalışan bir unsurdur. Çünkü, Franchise vericileri alıcılardan sadece sözleşme anında ücret alırlarsa, alıcıların gelecekte gösterecekleri başarıdan pay alamamalarına neden olacaktır. Bu bağlamda bir çok Franchise alıcısı, kazançlarının belirli bir oranını (Royalty) her ay Franchise vericisine vermekten dolayı rahatsızlık duymaktadırlar.

3- 2. Franchisingin İşleyiş Mekanizması

Franchising sisteminde öncelikli olarak Franchise almak isteyen bağımsız bir kişi veya firma, Franchise almak istediği firmaya başvurusunu yapmaktadır. Bu başvuru sırasında Franchisor, Franchise almak isteyen firmadan pazar durumu ve faaliyet bölgesini tanıtıcı bir başvuru dosyası hazırlamasını talep etmektedir. Söz konusu başvuru dosyasının içeriği aşağıdaki gibidir (UFRAD, 2003):

- **Franchise adayını tanıtıcı bilgi:** Franchise almak isteyen taraf kişi ise özgeçmiş, firma ise geçmiş tecrübeleri hakkında Franchisor'a bilgi vermektedir.

- **Finansal kaynağa ilişkin belgeler:** Bu belgeler, ana firmanın vereceği imtiyaz hakkı karşılığının Franchise adayı tarafından hangi kaynaklardan sağlanacağını ve firmayı hangi kaynaklarla kuracağını gösteren dokümanlardır.

- **Faaliyet bölgesi:** Ana firma, vereceği imtiyaz hakkını kullanacak olan Franchise adayının faaliyetini hangi bölgede gerçekleştireceği konusunda ayrıntılı bilgi istemek ve faaliyet bölgelerinin seçiminde genellikle has-

sas davranmaktadırlar. Örneğin, fast-food türü bir lokanta açılmak isteniyorsa, bunun insanların yoğun olarak bulunduğu şehir merkezlerinde veya işlek karayollarına yakın bölgelerde açılması yönünde tavsiyelerde bulunmaktadır.

- **Pazar araştırması:** Bazı Franchise vericileri Franchise adaylarından faaliyette bulunacakları pazar hakkında bilgi toplamalarını da isteyebilmektedirler.

Franchising sisteminde yukarıda belirtilen başvuru aşamasından sonra Franchise vericisi aday firmanın başvuru dosyasını bir takım kriterler çerçevesinde değerlendirmektedir. Bu değerlendirme sonucunda başvurunun kabul edilmesi halinde, Franchise vericisi ile alıcısı arasında bir sözleşme imzalanmaktadır. İmzalanan sözleşmeye bağlı olarak taraflar arasında ekonomik, yasal ve yönetsel olmak üzere üç boyutlu bir ilişki ortaya çıkmaktadır.

Ekonomik ilişki, Franchise alıcısının ana firmaya Franchise bedeli olarak ödeyeceği ücrete ilişkin düzenlemeleri kapsamaktadır. Yasal ilişkinin çerçevesi, sözleşmeye bağlı olarak her iki tarafın sahip olduğu hak ve sorumluluklarına göre şekillenmektedir. Yönetsel ilişki kapsamında Franchise alıcısına ana firmanın yönetim konularında vereceği desteğin boyutları belirlenmektedir. Bu desteklerden bazıları pazar araştırması, yer seçimi, dekorasyon, yönetici ve personel eğitimi gibi konular şeklinde ifade edilebilir.

3- 3. Franchisingin Türleri

Franchising tarafların konumları, işlemlerin içerikleri ve nitelikleri olmak üzere üç farklı açıdan ele alınmaktadır. Bunlar aşağıdaki alt başlıklarda ele alınmıştır.

- **Tarafların Konumları Açısından Franchising:** Tarafların konumları açısından Franchising, ülke içi ve ülkelerarası olmak üzere iki alt başlık altında değerlendirilmektedir. Bunlardan ülke içi Franchising sisteminde hem alıcı hem de verici firmalar aynı ülke sınırları içerisinde faaliyet göstermektedirler. Ülkelerarası Franchising'de ise Franchise vericisi, ülke dışındaki bir kişi veya kuruma Franchise hakkı vermektedir.

Klasik Franchising: Klasik Franchising de yapılan işlemlerin nitelikleri ön plana çıkmaktadır. Lisans satın alma, distribütörlük, ticari bir markanın kullanılması ve mümessillik gibi bir takım uygulamalar klasik Franchising sisteminin en yaygın olanlarıdır. Bunlar aşağıda kısaca açıklanmaktadır:

- **Lisans satın alma:** Lisans satın alınması işleminde lisans sahibi, lisans sözleşmesine bağlı olarak lisans hakkını satın alan firmaya vermektedir. Lisans sözleşmesinin kapsamına üretilecek ya da satılacak ürünün, üretim teknolojisi, üretim formülü, üretim reçetesi veya işlem prosedürü girmektedir. Lisans alıcısı, belirli şartlar altında kendi bölgesinde sözleşme ile devraldığı hakları kullanmaktadır (Bulut, 1996: 94).

- **Distribütörlük:** Üretici bir firmanın belirli bir coğrafi bölgede bulunan gerçek veya tüzel kişiye ürününü satma hakkını devrettiği bir Franchising türüdür. Distribütör, firmanın kalitesini ve imajını korumakla yükümlüdür. Benzin istasyonları ve otomobil bayileri distribütörlüğün en yaygın örnekleridir.

- **Ticari bir markanın kullanılması:** Bu Franchising türünde Franchise alıcısı sadece Franchise vericisinin ticari markasından faydalanmaktadır. Burada alıcı firma öngörülen standartlara uymakla ve marka imajını zedelememekle yükümlüdür. Bu tür uygulamalara örnek olarak Dedeman Otelleri verilebilir.

- **Mümessillik:** Mümessillik uygulamaları iki şekilde gerçekleştirilmektedir. Bunlardan ilkinde Franchise vericisi Franchise alıcısına belirli bir bölgede ticaret yapma hakkını devrederken, ikincisinde ise Franchise alıcısı belirli bir malı veya mal serisini satma hakkına sahip olmaktadır (Bulut, 1996: 94).

Modern Franchising: Modern Franchising uygulamaları ürün ve firma Franchisingi olmak üzere iki türde gerçekleşmektedir. Ürün Franchising'inde verici firma, alıcıya kendi ürününü belirli bir coğrafi bölgede dağıtım yapma hakkını vermektedir. Bu bağlamda örneğin Sagra Special adı altında açılan işyerleri, anlaşma gereği başka marka çikolata satmamaktadır. Firma Franchisinginde sözleşmeye konu olan, ürün değil hizmettir. Bu

uygulamada Franchise vericisi kendi sistemini Franchise alıcısına öğretmekte ve ilgili firmaları sürekli olarak kontrol etmektedir (Yenibir, 2003). Bu tür uygulamalara genellikle lokanta, otel, kuru temizleme ve oto kiralama alanlarında rastlanmaktadır.

4- Franchisingin Avantaj ve Riskleri

4- 1. Alan Açısından Franchisingin Avantajları

Piyasada tanınmış ve başarılı olmuş bir firmadan Franchising hakkı alan firma, doğal olarak hazır bir müşteri potansiyeline sahip olacaktır. Diğer taraftan ilgili ürünün önceden geliştirilmiş ve tutundurulmuş olması halinde Franchising alıcısı, ürün geliştirme ve tutundurma gibi maliyetlere katlanmak zorunda kalmayacaktır (Emlak, 2003).

Faaliyet gösterecekleri alanlarda yeterli deneyim ve yönetim kültürüne sahip olmayan Franchising alıcıları ana firmadan hizmet içi eğitim desteği gibi destekler elde edebilmektedirler. Bu amaca yönelik olarak yapılan araştırmalara göre, yönetim eksikliği nedeniyle iş kapatma oranı % 90 düzeyindedir. Ayrıca, piyasaya girmeye arzulu alıcıların ihtiyaç duyacakları sermaye miktarı ana firmadan önceden tespit edilebilmektedir. Bu sayede Franchise alıcıları daha az hata yapmakta ve daha az maliyetle faaliyete başlamaktadırlar. Kendi işini kurmak isteyen bir girişimci ise, gerekli sermayeyi hesaplarken yanlışlıklar yapabilir ve yanlış varlık kalemlerine yatırım yapabilir.

Ekonomik yaşamın bir sonucu olarak her girişimci, faaliyet alanında çeşitli risklere katılmak zorundadır. Bu bağlamda piyasada tutunmuş olan bir mal veya hizmetle faaliyete başlayan Franchise alıcıları risklerini minimize etme imkanına sahip olacaklardır.

Franchise vericisi firmalar sürekli olarak sistemle ilgili araştırma yapmaktadır. Bu araştırmalar sayesinde Franchise alıcıları para ve zaman tasarrufu elde etmektedirler. Ayrıca Franchising sisteminde Franchise vericisinin belirlemiş olduğu ve tüm Franchise adaylarının uymak zorunda olduğu standartlar bulunmaktadır. Franchise alıcıları tarafından kurulan mağazalarda üretilen mamul, sergi-

lenen hizmet, işletme dekorasyonu ve ekipman yönünden benzerlikler olmalıdır. Dolayısıyla tüketiciler veya müşteriler ilgili mağazalardan herhangi birisine girdiklerinde neyi, nerede ve hangi kalitede bulabileceklerini bilmelidirler. Diğer taraftan, ana firmanın ürün veya hizmet tanıtımı amacıyla yapılan reklam ve benzeri faaliyetler, pozitif dışsallık olarak Franchise alıcısına yansımaktadır.

4- 2. Alan Açısından Franchisingin Riskleri

Alıcılar açısından Franchising sisteminin bir takım dezavantajları da söz konusu olabilmektedir. Bunlardan birisi, Franchise vericisinin, Franchise alıcısını denetleme ve onun adına karar verme hakkının bulunmasıdır. Bu durum, alıcıların hareket alanını kısıtlamakta; zaman zaman alıcılarla ana firma arasında çatışmalar meydana gelmektedir (Emlak, 2003).

Franchising sisteminin olası dezavantajlarından bir diğeri ise monotonluktur. Alıcı firma ana firmanın belirlediği standartlara uymak zorundadır. Dolayısıyla alıcıların faaliyet bölgelerini ve kendilerini geliştirme şansları bulunmamaktadır. Bu durum sürekli aynı işi yapmaktan kaynaklanan monotonluğun ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Franchise alıcısının Franchise vericisine aşırı şekilde bağlanması halinde de bir takım sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu bağlamda örneğin, kriz dönemlerinde ne tür bir stratejinin izleneceği konusunda sadece Franchise vericisinin önerileri dikkate alınmakta; pazarı daha iyi tanıyan alıcı firmanın görüşlerine fazla önem verilmemektedir. Ayrıca, sistem içerisindeki alıcılardan sadece birisinin yapacağı yanlış bir hareket, tüm Franchise alıcılarını olumsuz yönde etkilemektedir. Ana firmanın alıcıları sürekli gözetim altında tutması da bir takım sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu tür uygulamalar alıcı firma üzerinde psikolojik baskı meydana getirmekte; onların verimlerini düşürmektedir.

4- 3. Veren Açısından Franchisingin Avantajları

Franchising sisteminde alıcı firma açısından olduğu gibi verici (ana) firma açısından

da bir takım avantajlar ortaya çıkabilmektedir. Bunlar aşağıdaki alt başlıklarda genel olarak açıklanmıştır (A. Kariyer, 2003):

En az maliyetle büyüme ve gelişme:

Ana firma işletme sermayesini azaltmaksızın yeni Franchise birimleri açarak, pazar payını artırabilmektedir. Bu bağlamda yeni Franchise birimleri açmak için gerekli olan finansman, Franchise alıcılarının yapmış oldukları ödemelerden karşılanmaktadır.

Düzenli para girişi: Franchise alıcılarının ana firmaya başlangıç ücreti dışında dönemsel anlamda süreklilik arz eden ücret ödemeleri, ana firmaya finansman konusunda hareket serbestisi sağlamaktadır.

Ürün veya hizmetlerin daha geniş alanlara yayılması: Franchising sisteminde mal veya hizmetler Franchise alıcısı firmalar tarafından pazarlandığından dolayı, ana firma hem pazarlama maliyetlerinden hem de piyasa risklerinden kurtulmaktadır.

Uluslararası pazarlara açılmada sinerjik etki: Yurt dışı piyasalarında faaliyet gösteren alıcılara sahip olması halinde ana firma, herhangi bir yatırım yapmaksızın, yurt dışı piyasalarında kendi ürünün pazarlama şansına sahip olabilmektedir.

Firmanın satın alma gücü: Franchise vericileri, Franchise alıcılarına vermek için satın alacakları ekipman ve malzemeleri toptan satın almakta ve bu süreçte pazarlık güçlerini artırmaktadırlar. Bundan dolayı ana firmalar alımlarda önemli oranlarda iskontolardan yararlanabilmektedirler.

Motivasyon ve işbirliği: Franchise alıcıları bazı alanlarda kendi nam ve hesaplarına hareket edebildiklerinden dolayı, kâr maksimizasyonuna ulaşmada hangi faaliyetlerin kendilerine avantaj sağlayacağını iyi tahmin etmektedirler. Bu bağlamda Franchise alıcısının elde edeceği başarılar, ana firmanın imajını olumlu yönde etkileyecektir.

4- 4. Veren Açısından Franchisingin Riskleri

Franchising sisteminde ana firma açısından yukarıda ifade edilen avantajların yanı sıra bir takım dezavantajlarda ortaya çıkabil-

mektedir. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir (Emlak, 2003):

Denetleme eksikliği: Franchise alıcılarının satış mağazaları ana firmalar tarafından çeşitli nedenlerle sürekli olarak denetlenmemektedir.

Firma imajının zedelenmesi: Franchise alıcılarının seçimi sırasında bazı kriterler belirlenmekle birlikte, kriterlerin yanlış belirlenmesine bağlı olarak Franchise alıcısı da yanlış seçilebilecektir. Bu süreçte alıcı firma mal veya hizmetin kalitesini düşürerek, ana firmanın imajını zedeleyebilmektedir. Ayrıca ana firmadan bağımsız olarak kendi personellerini seçebilen Franchise alıcılarının personel alımında hassas davranmamaları halinde mal veya hizmetin kalitesi düşebilmekte ve yine ana firmanın firma imajı zedelenmektedir.

Yeni rakip(ler): Franchising sisteminde ana firma ile alıcı arasındaki sözleşmenin yenilenmemesi halinde, edinmiş olduğu tecrübe ve deneyimler, ilgili faaliyet alanında alıcı firmayı ana firmanın rakibi haline getirebilmektedir.

5- Türkiye'de Franchising ve Uygulama Örnekleri

Çok yaygın olmamakla birlikte Türkiye'de de Franchising tercih edilen bir sistemdir. Söz konusu sistemin uygulama örneklerinden bazıları aşağıdaki gibidir:

McDonalds: Amerikan orijinli bir marka olan McDonalds, kendisinden Franchising hakkı almak isteyen firmalara işi bizzat kendilerinin yapmasını, diğer firmalarla ortaklığa gitmemelerini ve girişimcilerinin Türk olması gibi bir takım şartlar aramaktadır. McDonalds'da başlangıç ücreti 300 bin dolar civarındadır.

Turyap: 1995 yılında kurulan ve temel faaliyet alanı gayrimenkul pazarlamacılığı olan Turyap'ın Franchise verdiği işletme sayısı 230'dur. Turyap'ın başlangıç ücreti 700-2500 dolar arasında olup; royalti ise aylık 40-100 dolar arasındadır.

Linens: Franchise uygulamasına 2001 yılında başlayan Zorlu-Linens pazarlamanın

hedef bölgesi Doğu Avrupa ve Türk Cumhuriyetleridir. Linens'in sahip olduğu Franchise sayısı 51'dir. Franchise alıcısının 100 bin ila 200 bin dolar arasında sermayesinin olmasının yanı sıra mağaza büyüklüğünün 250 ila 1500 metrekare arasında olması istenmektedir.

6. Sonuç

Bu çalışmada literatürde modern firma stratejilerinden birisi olarak dikkate alınan Franchising konusu ele alınmıştır. Genel anlamda tanınmış bir markanın, oluşmuş bir imajın, belirli bir bedel karşılığında, belirli standartlar dahilinde bağımsız bir yatırımcıya kullanılması olarak tanımlanan Franchising, aynı zamanda bir dağıtım ve pazarlama yöntemidir.

İlk olarak İngiltere'de uygulanmaya başlanan, ABD'de hızlı bir gelişim gösteren ve daha sonra da Avrupa'ya ve diğer ülkelere yayılan Franchising, çok kapsamlı olmamakla birlikte 1980'li yıllardan itibaren Türkiye'de de uygulanmaya başlanmıştır. Bu anlamda Türkiye ekonomisi açısından ekonomik bir dönüşümü ifade eden 24 Ocak 1980'de alınan kararlar, bu sürecin başlamasına zemin hazırlamıştır. Girişimcilerin kendi imkanlarıyla kurdukları firmalarının % 65'inin üç yıl bile geçmeden kapatılmak zorunda kaldığı Türkiye'de işbirlikçiliğin ve ortaklaşa rekabetin bir aracı olarak Franchising, her gün önemi artan bir sistem olmaktadır. Rekabet sürecine katılımda yeni bir aşama olarak düşünülen Franchising sistemine bağlı olarak firma, diğer bir firmanın (ana firma) sadece ticari unvan ve markasını kullanmamakta, aynı zamanda ana firmanın üretim teknolojisinden, organizasyonundan ve hatta ticari sırlarından dahi yararlanmaktadır. Bu süreçte Franchising sistemi sayesinde Franchisee, hem birikmiş bilgiye daha kolay ve daha düşük maliyetle ulaşabilmekte hem de riskleri asgariye indirmektedir.

Yukarıda ifade edilen avantajlarının yanı sıra hem piyasadan hem de Franchisingin taraflarından kaynaklanan bir takım sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bu anlamda sistemin argümanlarının etkin şekilde uygulanması, başarıyı artıracaktır.

Türkiye'de, ekonomisinin sektörel yapısı dikkate alındığında toplam istihdamın yaklaşık olarak % 52'si tarım sektörü tarafından gerçekleştirilmektedir. İstihdam bağlamında gelişmiş ekonomilerin sektörel yapıları dikkate alındığında ise, tarım sektöründen sanayi sektörüne, sanayi sektöründen de hizmetler sektörüne doğru bir gelişimin olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Türkiye ekonomisi bağlamında hem firmaların rekabet gücünün artırılmasında hem de yeni istihdam alanlarının yaratılmasında Franchising sistemi dikkate alınabilecek önemli bir stratejidir.

Kaynakça

- Adanet, "Franchising Nedir ve Neden Franchising", <http://www.ada.net.tr/hukuk/hukukkonusu/mart.html> (Erişim tarihi, 03.07.2003).
- AKariyer, "Franchising", http://www.akariyer.com/ana_aday/girisimci_franchising.asp (Erişim tarihi: 03.03.2003).
- Arıkan, Semra, Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2002, ss.104-119.
- Birdoğan, Baki, "Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Franchising", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı.9, Ocak, 1998, ss.303-310.
- Bulut, Yasemin, Franchisingin Türkiye'deki Gelişimi ve Hazır Giyim Sektöründeki Uygulamaları, Bitirme Tezi, Ankara, 1996.
- Emlak, "Franchising", <http://www.emlaknet.com.tr/TUR/franedir.htm> (Erişim tarihi: 03.03.2003).
- Platin, Franchising Kalite ve Kazanç Zincirinin Halkaları, Platin Dergisinin Ücretsiz Eki, 2002.
- UFRAD (Ulusal Franchising Derneği), "Franchise Nedir?", <http://www.ufrad.org.tr/main.htm>, (Erişim tarihi: 03.07.2003).
- Ulaş, Dilber, Franchising Sistemi, Nobel Yayın, Ankara, 1999.
- Yenibir, "Sorularla Franchising", http://www.yenibir.com/articledisplay_hangikonu.asp. (Erişim tarihi, 03.07.2003).

Rakamların Dili

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi

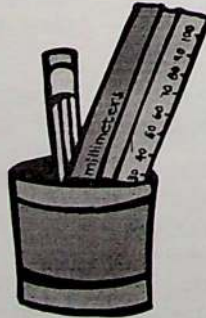
EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (ŞUBAT 2005)

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.	3.1	3.3	2.7	5.4	- 653.8	- 603.2
Almanya	0.4	1.6	0.3	11.4	192.7	95.9
Avustralya	1.2	2.6	3.7	5.1	- 18.0	- 36.2
Avusturya	3.2	2.9	2.0	4.5	0.5	- 1.8
Belçika	3.2	2.3	2.4	12.8	21.4	11.7
Danimarka	0.5	1.2	2.9	6.2	9.5	5.9
Fransa	- 0.1	2.1	2.7	9.9	- 6.0	- 3.4
Hollanda	1.3	1.2	0.9	6.5	36.6	21.0
İngiltere	3.0	1.6	4.2	4.7	- 104.0	- 47.4
İspanya	2.4	3.2	2.2	10.4	- 72.5	- 43.3
İsveç	3.8	0.4	2.4	5.6	22.9	26.2
İsviçre	1.4	1.2	1.4	4.0	8.0	44.7
İtalya	1.7	2.0	3.3	7.7	0.3	- 12.0
Japonya	0.2	0.2	- 0.5	4.4	131.7	167.7
Kanada	3.2	2.1	2.3	7.0	52.8	26.7
Euro Bölgesi	1.1	2.4	2.0	8.9	93.9	48.3

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil Kaynak: The Economist, 5 Şubat 2005.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

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



MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

Cari Dönem	Gözlem Savısı	En Küçük	En Büyük	Standart Sapma	Aritmetik Ortalama	Medyan	Mod	Uygun Ortalama
Tüketici Enflasyonu Beklentisi (%) (Ocak - 05) (2.Dönem)	67	0,4	2,5	0,4	0,9	2,8	2,8	0,9
İki Ay Sonrasının TÜFE Beklentisi (Ocak - 05) (2.Dönem)	63	0,4	2,0	0,2	0,8	0,8	0,8	0,8
Yıl Sonu TÜFE Beklentisi (Ocak - 05) (2.Dönem)	66	5,2	11,3	0,8	8,3	8,2	8,0	8,3
Gelecek 12 Aylık Dönemin TÜFE Beklentisi (Ocak - 05) (2.Dönem)	62	5,0	10,8	0,9	8,1	8,0	8,0	8,1
Üç Aylık Hazine İhalesi Yıllık Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (%) (Ocak - 05) (2.Dönem)	65	14,8	21,0	0,9	18,4	18,5	18,5	18,5
Yıl Sonu Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (Ocak - 05) (2.Dönem)	62	9,3	19,0	1,6	15,5	15,8	16,0	15,7
Para Piyasası Geceklilik Yıllık Basit Faiz Oranı Beklentisi (%) (Ocak - 05) (2.Dönem)	66	15,0	19,0	0,6	17,1	17,0	17,0	17,0
Yıl Sonu Basit Faiz Oranı Beklentisi (Ocak - 05) (2.Dönem)	64	9,0	16,0	1,2	14,2	14,0	14,0	14,3
Bankalararası Döviz Piyasası Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Ocak - 05) (2.Dönem)	68	1,32200	1,41700	0,01737	1,35581	1,35000	1,35000	1,35286
Yıl Sonu Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Ocak - 05) (2.Dönem)	66	1,40000	1,62000	0,04418	1,49100	1,50000	1,50000	1,49100
Cari İşlemler Dengesi Beklentisi (Milyon Dolar) (*) (Ocak - 05) (2.Dönem)	58	-17500,0	-8000,0	2243,5	-13079,0	-13000,0	-12000,0	
GSMH Büyüme Beklentisi (%) (Ocak - 05) (2.Dönem)	62	3,7	12,0	1,1	5,7	5,5	5,0	5,6

(*) Verilerin dağılımının çok düzensiz olması nedeniyle uygun ortalama hesaplanamamıştır.

TEMEL GÖSTERGELER

Konsolide Bütçe (Aralık Sonu)		Enflasyon	
GELİRLER	109.886.834 Milyar TL	TEFE YILLIK ARALIK SONU	% 13,84
HARCAMALAR	140.200.045 Milyar TL	TÜFE YILLIK ARALIK SONU	% 9,32
BÜTÇE AÇIĞI	30.313.211 Milyar TL	TEFE AYLIK ARALIK SONU	% 0,13
FAİZ DIŞI FAZLA	26.175.279 Milyar TL	TÜFE AYLIK ARALIK SONU	% 0,45
İç Borç Stoku		GSMH Değişimi %	
KASIM SONU	225,725 Katrilyon TL	SABİT FİYATLARLA 2004 3. DÖNEM	96,7
Dış Borç Stoku		GSMH	
ARALIK SONU	153 Milyar Dolar	CARİ FİYATLARLA 2004 3. DÖNEM	294.715,0 Trilyon TL
İhracat Gelirleri		Sanayi Üretim İndeksi (Toplam)	
OCAK - ARALIK	62,774 Milyar Dolar	KASIM	% 119,2
İthalat Giderleri		Kapasite Kullanım Oranı	
OCAK - ARALIK	97,161 Milyar Dolar	OCAK - KASIM	% 79,8
Nakit Dengesi		İşsizlik	
KASIM SONU	- 26.609.882 Milyar TL	2004 3. DÖNEM	% 9,5

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
2005 Yılı Abone Koşulları;

YURT İÇİ

YURT DIŞI

- 6 Aylık: 40.00 YTL (40.000.000.-TL.)
 1 Yıllık: 72.00 YTL (72.000.000.-TL)

- 6 Aylık: 35 \$
 1 Yıllık: 60 \$

Not: Öğrencilere % 30 indirim yapılmaktadır.

Abone bedeli (.....) TL, aşağıdaki işaretli banka hesabınıza havale edilmiştir.

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 makbuzun (ve öğrenci iseniz, öğrenci kimliğinizin) fotokopisini, yukarıdaki abone formu ile birlikte lütfen, "Finans - Politik & 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>



ATM ve alışveriş kartı;
adı üstünde, paranın kartı:

paracard

Garanti24 Card, şimdi Paracard oldu. Bugüne kadar ATM'lerden para çektiğiniz bu kartla alışveriş de yapabilirsiniz. Paracard, alışverişlerinizde nakit para yerine geçer. Üstelik, her alışverişte size **bonus** kazandırır.

Garanti24 Card'mızla da ATM'lerden para çekebilir, alışveriş yapabilir ve bonus kazanabilirsiniz. Paracard'mız geldiğinde Garanti24 Card'ınızın yerini alacaktır. Garanti müşterisi değilseniz ve Paracard sahibi olmak istiyorsanız, hemen Garanti'de hesap açtırın. Paracard adresinize gelsin.

 Garanti