

FINANS - POLİTİK & **EKONOMİK
YORUMLAR**

NİSAN 2005 ◦ YIL 42 ◦ SAYI 493 ◦ 6 YTL (6.000.000.-TL.)
www.ekonomikyorumlar.com

Türkiye Yabancı Sermaye Çekiyor mu?



AÇIK OTURUM
AB'ye Uyum Sürecinde
Sermaye Piyasalarında
Yapılanlar ve Yapılacaklar

Türkiye'de Kayıt Dışlığın
Boyutlarına İlişkin
Bir Değerlendirme

KOBİ'lerde Finans
Fonksiyonu, Finansal
Yönetici ve Finansal
Problem Sinyalleri

KOBİ'lerde İnternet
Kullanımı, Elektronik
Ticaret ve
Ekonomik Etkileri

İstihdam Açısından
KOBİ'ler

Anadolu'nun
Kalkınmasında KOBİ'lerin
Rolü ve Sorunları



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!

Ayrıntılı bilgi için www.cepbank.com



3.5 tona kadar çekme kapasitesi

+ Elektronik Patınaj Önleme Sistemi (ASR)

+ 230 kW (313 hp) motor

= Touareg. Şimdi V10 TDI ve R5 TDI seçenekleriyle.



Otomobil aşkına

FINANS - POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR

http://www.ekonomikyorumlar.com

e-mail:ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

NİSAN 2005 • YIL: 42 • SAYI: 493 • 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 TÜRENÇ**

**Yazı İşleri Müdürü
MUSTAFA BARIŞ**

**Danışma Kurulu Başkanı
ALİ İHSAN KARACAN**

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Asaf Savaş Akat □ Dr. Öztin Akgüç □ Prof.
Dr. Erdoğan Alkin □ Prof. Dr. Mehmet Altan □ Tefvik
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
Dündar □ Dr. A. Mahfi Eğilmez □ Orhan Emirdağ □
Gazi Erçel □ Dr. Zeynel Abidin Erdem □ Meral Gezgin
Eriş □ Dr. Deniz Gökçe □ Prof. Dr. Cumhuriyet Ferman □
Zeki Gündüz □ Prof. Dr. Seyfettin Gürsel □ M. Akif
Hamzaçebi □ Avni Hedili □ Erhan İşil □ Prof. Dr.
Haluk A. Kabaaloğlu □ Ali İhsan Karacan □ Kemal
Kurdaş □ Korhan Kurdoğlu □ Adnan Nas □ Ergin
Neng □ Sezai Onaral □ Prof. Dr. Suat Oktar □ Tuncay
Özilhan □ Ersin Özince □ Ertuğrul İhsan Özöl □ 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

| | |
|--|----|
| DR. NESRİN NAS Büyüme Sürdürülebilir mi? | 3 |
| AÇIKOTURUM/SÖYLEŞİ KATILANLAR: ADNAN NAS GÜNHAN KARAKULLUKÇU Türkiye Yabancı Sermaye Çekiyor mu? | 6 |
| AÇIKOTURUM/PANEL KATILANLAR: TEVFIK ALTINOK/MÜSLÜM DEMİRBİLEK OSMAN BİRSEN/DR. DOĞAN CANSIZLAR BEDİİ ENSARI/İHÜLYA KEMAHLI VAHDETTİN ERTAŞ/HAYAL GÜZELHAN ESİN AKBULUT/ALP TEKİNCE AB'ye Uyum Sürecinde Sermaye Piyasalarında Yapılanlar ve Yapılacaklar | 14 |
| SEMA ORÇUN/MERAL KUŞÇUOĞLU YÜKSEL KARACA/ÖMER DERİN Türkiye'de Kayıt Dışlığının Boyutlarına İlişkin Bir Değerlendirme | 44 |
| YRD. DOÇ. DR. TURAN ÖNDEŞ KOBİ'lerde Finans Fonksiyonu, Finansal Yönetici ve Finansal Problem Sinyalleri | 58 |
| YRD. DOÇ. DR. MEVLÜDİYE ŞİMŞEK YRD. DOÇ. DR. RESUL YAZICI KOBİ'lerde İnternet Kullanımı, Elektronik Ticaret ve Ekonomik Etkileri | 67 |
| PROF. DR. NALAN GÜREL İstihdam Açısından KOBİ'ler | 79 |
| DOÇ. DR. A. YILMAZ GÜNDÜZ Anadolu'nun Kalkınmasında KOBİ'lerin Rolü ve Sorunları | 83 |
| Rakamların Dili Ekonomik Göstergeler | 95 |

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 ☎ Yayın 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 Nisan 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 Çağaloğlu Şubesi Hesap No: 530979, Yapı Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi Hesap No: 1035572-7

Dergiden

OKURLARA MEKTUP

Büyüme Sürdürülebilir mi?

Sevgili Okurlar,

Geçen yıl Türkiye son 40 yıllık dönemin en yüksek büyüme hızına ulaşırken, bu büyüme hızıyla gerçekten göz kamaştırdı. Bu arada enflasyon da son 30 yıllık dönem içinde en düşük seviyeye indi. Kişi başına GSMH ise TL'nin değer kazanmasının da desteğiyle, geçen yıla göre % 23 artarak 4.172 dolar oldu. Bu olağanüstü performansın detayları ve sürdürülebilir olup olmadığını ele almadan önce, Mart ayı enflasyon rakamlarının bize ne söylediğine bakmakta yarar var.

Mart ayında gerçekleşen üretici fiyatları enflasyonu beklentiyi aşarak % 1.26 olarak gerçekleşti. TÜFE ise, % 0.26 oldu. Böylece yıllık enflasyon TÜFE'de % 7.94 ve ÜFE'de % 11.33 oldu. ÜFE'nin beklentilerin üzerinde çıkması bizi şaşırtmadı. Çünkü hem yeni endeksin kur değişmelerine çok daha duyarlı olduğunu hem de enflasyon düştükçe kurdaki hareketlerin kısa mı, uzun vadeli mi olduğunu bekleme imkanı ortadan kalkacağı için, kurdaki değişmelerin anında fiyatlara aktarılacağını daha önce de belirtmiştik. Bu nedenle bundan sonra kurdaki istikrar çok daha önemli olacaktır. Dolayısıyla uluslararası piyasalardaki gelişmeler bizi eskisine göre çok daha fazla etkileyecektir. Yani ihracat artışı için döviz kurlarının yükselmesi istenirken bunun enflasyon hedefini olumsuz etkileyeceği akılda tutulmalıdır. Üretici fiyatlarındaki değişmelerin tüketici fiyatlarını ne ölçüde ve hangi zaman diliminde etkileyeceğini şimdilik bilemiyoruz. Ama ÜFE ile TEFİ arasında ciddi bir ilişki olmasını bekliyoruz.

Önümüzdeki dönemde uluslararası enerji fiyatlarının seyri enflasyon üzerinde etkili olacaktır. Kaldı ki, üretici fiyatlarında hem bu ay hem de geçmiş aylardaki enerji fiyat artışlarının gecikmiş etkisi görüldü. Bilindiği gibi bu hafta başında petrol fiyatları 60 dolara yaklaştı. Bunda Çin'in hızla artan talebi ve ABD'nin petrol alımına devam etmesinin rolü büyüktür. Çin'in petrol talebinin ekonomik büyüme hızından 1.5 kat daha hızlı arttığını düşünürsek, OPEC'in arz artırarak petrol fiyatlarını aşağı alması pek de olası görünmüyor. Bu nedenle petrol fiyatlarının artık 40 dolar civarına inmesi uzak bir ihtimal. Aksine fiyatların daha da artması bekleniyor. Bu da bizim makro ekonomik büyüklüklerimizi ve rekabet gücümüzü derinden etkileyecektir kuşkusuz.

Business Week araştırmasına göre, Çin bir dolarlık GSYİH üretmek için dünya ortalamasının üç misli, Japonya'nın yedi misli kadar enerji tüketiyor. Yani 1 dolarlık GSYİH üretmek için Çin 800 gram ham petrol tüketirken, Japonya sadece 130 gram ham petrol kullanmakta. Bu rakamlar durumun ciddiyetini yeterince gösteriyor.

Yeniden büyümeye dönersek, % 9.9 büyüme olağanüstü bir performanstır. Ama, bunun sürekliliği beklenmemelidir. Her ne kadar cari açık bu yıl için de büyük bir sorun teşkil etmeyecekse de, mevcut seviyesi ile yüksek büyüme oranını sürdürmemize izin vermez.

Bu yıl, % 9.9'luk büyümenin itici gücünü oluşturan uluslararası sermaye girişlerinin ve yüksek iç talep seviyesinin geçen yıllarla aynı olmasını beklemiyoruz. Öte yandan FED'in izlediği ılımlı faiz artırımı politikası nedeniyle gelişmekte olan piyasalardan hızlı sermaye çıkışları olacağını da beklemiyoruz. Bu nedenle Hükümet reform yorgunluğunu üzerinden atarak hem IMF ile prog-

ramlanan çerçevede yapısal reformları hızla uygulamaya koyar ve özelleştirmeye hız verirse, hem de AB'ye tam üyelik yürüyüşünde eski arzu ve hızına kavuşursa bu yıl da ekonomik büyümede % 8'e yaklaşan bir performansı yakalayabilir.

Bu büyümenin sürdürülebilir olup olmadığına gelince, büyümenin detaylarına ve itici gücüne baktığımızda bu performansın tekrarlanması zor olduğu açıkça görülür. Çünkü, Türkiye ekonomisinin büyümesi ağırlıklı olarak dış borçlanma imkanlarına bağlı olduğu için, ekonominin performansı uluslararası gelişmelere endekslidir. Devletin yatırım harcamalarının ve personel harcamaları dışındaki mal ve hizmet alımlarının reel seviyesinin halâ 2000 yılının çok altında olduğunu da dikkate alırsak, bu durumun önümüzdeki dönemlerde büyümenin önünde dar boğaz oluşturacağı rahatlıkla öngörülebilir.

AB'ye tam üye olma iddiasını taşıyan bir ülkenin büyümenin mevcut kalitesiyle yetinmesi mümkün değildir. AB ortalamasına yaklaşmak için ekonominin sürekli % 7-8 büyümesini sağlamak, büyümeyi istihdam yaratacak ve dış denge sorunu yaratmayacak bir tasarıma kavuşturmak zorundayız. Bu nedenle ekonomiyi dışsal etkilere korumak ve içsel dayanıklılığını artırmak için iç talebi kontrol altına almak, borç stoğunu azaltmak ve borç yapısını değiştirmek olmazsa olmazdır. Dolayısıyla, kamu kesiminin toplam finansman açıklarını kapatmalı ve mali disiplinin kalitesini artırmalıdır.

Sevgili okurlar, bugün Türkiye'de reel faizler halâ çok yüksek ise, bunun gerisinde toplam borç stoğunun büyüklüğü yatar. Nitekim, Türkiye dahil tüm gelişmekte olan ülkelerin deneyimleri ülkelerin borç düzeyi ve vade yapısı ile krizler arasında sıkı bir ilişkinin varlığına işaret ediyor.

Özellikle, kamunun iç ve dış borçlarının düzeyi, piyasalarca algılanan sürdürülebilir düzeyi aşarsa kriz olasılığı artıyor. Kamu borcunun milli gelire oranı olarak ifade edilen bu düzey gelişmiş ülkeler için % 60, gelişmekte olan ülkeler için kabaca % 30-50 arası olarak saptanmış. Ancak IMF, gelişmekte olan ülkelerde bu oranın % 25'i aşması halinde risk priminin ve reel faizlerin yükselmeye başladığını belirtiyor.

Bu büyümede tek faktör kuşkusuz sadece dış sermaye girişi değildir. Dış sermaye girişinin hızlanmasıyla kolaylaşan finansman imkanlarının yanı sıra ülkedeki siyasi istikrar ve hükümetin hem AB hem de mevcut ekonomik yol haritası konusunda güven veren duruşu da büyümede etkili olmuştur. Bu güvenle, 2001 krizinde ertelenen talep, siyasi ve ekonomik istikrar ortamında, yeniden devreye girmiş, AB ile ilişkinin belirli ve net bir takvime bağlanması belirsizliği azaltarak mali piyasalardan reel ekonomiye ve gayrimenkule kadar tüm faaliyetleri olumlu etkilemiştir. Artan talep ve olumlu global ekonomik koşullar ve kur seviyesinin düşüklüğü, özel sektörü rekabet gücünü artıracak makine ve teçhizat yatırımına yöneltmiştir. Dünyada faizlerin düşmesi, finansman imkanlarının genişlemesi ve döviz kurlarının düşük seviyesi sayesinde yatırım harcamalarında tam bir patlama yaşanmıştır.

Ne yazık ki, bu büyümenin istihdama yansımaları aynı düzeyde olmamıştır. Ancak ağır ekonomik kriz sonrasında hem bu krizin maliyetini milli geliri içinde eritmeye çalışan hem de dış rekabeti ve verimlilik baskısını eskisinden çok daha fazla hisseden ve kriz sonrasında ciddi bir yeniden yapılanma içine giren ekonomide hızlı bir istihdam artışını beklemek de çok gerçekçi değildir. Nitekim rakamlar da bunu doğruluyor. Örneğin, imalat sanayiinde toplam üretim yılın son üç ayında % 4.2, üretimde çalışanların sayısı % 2.2, çalışan başına verimlilik % 2.2 artmış. Çalışan başına reel kazanç ise son çeyrekte % 0.5 oranında gerilemiş. Görüleceği gibi istihdam da reel ücretler de büyümeyle aynı hızda artmıyor. Dış piyasalardaki gelişmeler, Çin'in yakıcı rekabeti ve TL'nin yabancı paralar karşısında değer kazanmasınin yarattığı baskı karşısında kârlılığı korumak ve üretime devam edebilmek için imalat sanayii üretim faktörleri içinde işgücünün payını azaltırken, ücretleri de reel olarak artırmıyor. Bu durum kuşkusuz uzun vadede sürdürülemez. Ancak, kısa vadede başka seçenek de yok. Orta vadede Türkiye, büyümesini işgücü başta olmak üzere tüm üretim faktörlerinin verimliliğini artırarak sağlamak zorunda. İnsan kaynağımıza

yapılacak yatırım ve işgücü piyasasında esnekliği artıracak düzenlemeler bu nedenle hayattır ve daha fazla geciktirilmemelidir.

Kuşkusuz, kısa vadede en önemli sorunumuz dünyada likiditenin daralmasına bağlı olarak cari açılara daha duyarlı hale gelen döviz kurlarının seyri ve kurlardaki değişmelerin beklentiler ve genel makro yükümlükler üzerindeki etkisidir. Bu nedenle değişen uluslararası koşulları minimum hasarla atlatmak için Merkez Bankası kısa vadede büyük kazançlar bekleyen sermaye girişini caydıracak bir politika izlemelidir. Ne yazık ki, reel faizlerdeki keskin düşüş gerçekte 1 sene de elde edilmesi beklenen kârların birkaç ayda elde edilmesine yol açmış ve çok kısa vadeli sermaye girişini körüklemiştir. Dolayısıyla bundan sonra Merkez Bankasının faiz indirimi ile vereceği mesaj eskisine göre çok daha önemli olacak ve ülkeye girecek sermayenin vadesini de etkileyecektir.

Sevgili okurlar, 2005 yılında öyle görünüyor ki, herkesin gözü kulağı ABD ekonomisi ve dolar-daki gelişmelerde olacak. Bu nedenle ABD ekonomisindeki gelişmeler ve FED'in faiz kararlarına daha yakından bakmamız gerekiyor.

Öncelikle ABD'nin, 2004 yılında 670 milyar dolara ulaşan cari işlemler açığının altından kalkmasının zor olduğu ve riskin giderek büyüdüğü düşünülüyor. Ancak ABD'nin mal ve hizmet dengesi dışında yurt dışındaki mali yatırımlarının net pozisyonuna bakarsak, Greenspan'ın neden önceliği enflasyona verdiğini daha iyi anlarız. ABD'nin toplam borcu milli gelirine eşit. Yaklaşık 12 trilyon dolar. Bu borcun tamamı dolar cinsinden. ABD'lilerin başka ülkelerde yaptıkları mali yatırımlar ise milli gelirinin % 70'i dolaylarındadır. Yani, 8,4 trilyon dolar ve bunların tamamı dolar dışı paralarla yapılan yatırımlardır. Bu durumda doların değeri düştükçe ABD'nin dışarıdaki mali yatırımları değer kazanıyor. Bu nedenle doların euro ve diğer paralar karşısında değerinin ne olacağını tek başına mal ve hizmetler dengesine bakarak öngörmeye çalışmak doğru bir yaklaşım olmaz. ABD için kur ve faiz düzeyinde öncelik verimlilik artışını destekleyecek, enflasyona yol açmayacak ve ABD'ye net sermaye girişi sağlayacak bir düzeydir. Dolayısıyla daha önce de belirttiğimiz gibi doların son iki yılda euro karşısında kaybına yeter diyerek hızlı bir düzeltme yapacağını beklemiyoruz. Bununla birlikte global sermayenin gelişmekte olan ülkelere yavaş yavaş çekileceği ve başta ABD olmak üzere gelişmiş ülkelere yöneleceğini bekliyoruz. Nitekim Ocak ayında ABD'ye net sermaye girişi 91.5 milyar dolar olmuştur.

Sonuç olarak, hem uluslararası konjonktür hem de çoğunluk iktidarının sağladığı siyasi istikrar ile birlikte ekonomide evrensel akli egemen kılacak yapısal reformlar ekonomileri büyüme noktasına hızla getirebiliyor. Ancak, bunu sürdürülebilir kılmak için para ve maliye politikalarında disiplini elden bırakmamak, yorgunluk emaresi göstermemek ve ekonominin içsel dayanıklılığını artıracak reformlarla bu süreci desteklemeye devam etmek gerekiyor. Çünkü, sermaye girişlerine çekici faktörler değil, itici faktörler neden oluyorsa, koşullar değiştiğinde ekonomik birimlerin o ekonomiye dair algılamaları hızla değişebiliyor. Bu nedenle de büyümeyi sürdürmenin büyümeyi sağlamaktan daha zor olduğu herkes tarafından kabul ediliyor. Bizim de önceliğimiz büyümeyi sürdürmek olmalıdır.

Gelecek sayıda buluşmak dileğiyle...

Saygılarımla,

Dr. Nesrin NAS

Finans–Politik & Ekonomik Yorumlar

Ekonomik Yorumlar

SÖYLEŞİ

Türkiye, Yabancı Sermaye Çekiyor mu?

KATILANLAR:

- ADNAN NAS
- GÜNHAN KARAKULLUKÇU

FPEY (Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar) - Sevgili Okurlarımız, bu söyleşide konumuz "Türkiye, Yabancı Sermaye Çekiyor mu?". Türkiye, özellikle 2005 yılında yabancı sermaye konusunda büyük umutlar besliyor. Geçtiğimiz yıllarda da her sene aslında, yabancı sermaye için büyük hedefler koyduk. Ancak bunların çoğu zaman gerisinde kaldı. Bunun sebeplerini araştırmaya çalışacağız ve dünyadaki gelişmeler doğrultusunda da 2005 yılındaki Türkiye için yabancı sermaye hikayesi acaba nasıl şekillenebilir, bunları konuşacağız.

Türk-Amerikan İşadamları Derneği (TABA AmCham) Başkanı Sayın Adnan Nas ve Ekonomist Sayın Günhan Karakullukçu bizlerle birlikte. Her ikinize de hoş geldiniz demek istiyorum. Çok yeni, taze bir rapor var, uluslararası bir finans kuruluşu'nun açıkladığı. Daha yeni açıklandı bu rapor. Bu rapora göre 2004 yılında gelişmekte olan piyasalara sermaye girişi arttı, 2005 yılında da bunun devam edeceği öngörüldü. En şanslı iki ülke olarak da Türkiye ve Brezilya gösteriliyor. İlk önce ben 2004'te niye arttı sorusunu sormak istiyorum. Çünkü belki 2005'teki akımların nasıl olabileceği konusunda bize bir fikir verebilir. Sayın Nas ilk önce sizinle başlayalım. Buyurun Sayın Nas.

Adnan NAS - Siz tabii gayet doğru olarak akımlar dediniz. Çünkü yabancı sermaye kav-

ramını çok farklı şekillerde kullananlar var. Yabancı sermaye derken bir defa, doğrudan yatırımlar ile portföy yatırımlarını ayırmak gerekir. Akımlar genel anlamda hepsini içeren ve büyük yüzde itibarıyla de portföy akımlarını içeren şeyler. Bunların içinde borçlar var, hisse borsalarında yatırımlar var, yani birbirinden mahiyet itibarıyla çok farklı şeyler var. Dolayısıyla bu haberi biraz ihtiyatla okumak gerekir. Yani bu haberin içindeki bileşenlerin hepsi aynı karakterde değildir. Doğrudan yatırım dediğimiz, gelip elini taşın altına koyan, bu memlekete sabit sermaye yatırımı yapan, işçi çalıştıran yatırımlardır. Diğerleri tabii ki, daha kısa vadede. Ama onların içinde de borsaya olan ilgi çok olumlu bir şeydir, kuşkusuz. Kredibilite ve ülke riskinin düşüklüğü, yüklenilen faiz oranının düşüklüğü önemli bir şeydir. Bütün bunlar olumludur ama karakter olarak da birbirinden farklıdır.

Bunun bu sene içinde artışı, tabii ki Türkiye'nin krizler sonrasındaki ekonomik istikrar programıyla ciddi bir şekilde bağlantılı. Avrupa Birliği'nin yarım da olsa kapısının açık olmasıyla çok bağlantılı. 17 Aralık tarihi gerçekten çok önemli etki yaptı dünyaya. Çünkü biz şunu unutuyoruz: Biz kendimizi tanıyoruz da dünya bizi çok fazla tanımıyor aslında. Dünya bizi 17 Aralık ile belki yüzde yüz daha yakından tanıdı. Çoğu insan için Türkiye bir muamma. O açıdan bu tanınırlığa ve gelece-

ğın belirgin olmasına büyük bir katkısı var bu tür süreçlerin. Ama şuna bakarsanız; bu akımlar neden böyle az gelişmiş ülkelere yöneldi, *Emerging Markets* dediğimiz yükselen piyasalara yöneldi? Büyük ölçüde dünya konjonktürüyle ilgili, doların düşüklüğünün çok büyük etkisi var. Dolar faizi düşük olunca genellikle fonlar Amerika'ya değil de diğer yükselen ülkelere, daha yüksek return veren, getiri getiren ülkelere kayıyorlar. Bunun da etkisi var.

Türkiye biliyorsunuz, bütün bu olumlu gelişmelere rağmen hala reel faizleri çok yüksek olan bir ülke. Dolayısıyla buna bağlamak gerekir. 17 Aralık kararının da ciddi bir olumlu etkisi vardır, özellikle portföy yatırımları üzerinde. Doğrudan yatırımlar konusundaki çok iyimser tahminlere çok katılmıyorum. Doğrudan yatırımlar böyle bugünden yarına sıçrama göstermezler. Çünkü doğrudan yatırımları etkileyen çok çeşitli faktörler vardır. Bizde kayıt dışı problemi var, vasıflı işçilik problemi var, altyapı problemleri var, azınlık hakları var. Bütün bu problemler bir gecede halledilebilecek türden olmadığından bu raporun kastettiği o değildir büyük ihtimalle. Yani daha çok yükselen piyasalara yönelince fonlar, Amerikan ekonomisinde ve diğer tarafta return bulamadığı için, o yükselen piyasalarda nispeten daha istikrarlı olanları tercih edeceklerdir. Bu istikrarlı olanlarsa nispeten Türkiye ve Brezilya. Yani raporun özeti bu.

FPEY - Bu rapor aynı zamanda bir şeyin daha altını çiziyor. Bu gelişmekte olan ülkeler içinde, Türkiye ve Brezilya 2005 yılı içerisinde en yüksek net borcu ödeyecek olan iki ülke. Bunu bu bilginin de ışığında siz nasıl değerlendiriyorsunuz? Buyurun Sayın Karakullukçu.

Günhan KARAKULLUKÇU - İsterseniz şöyle ikiye ayıralım. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla diğerlerinin karakterleri birbirinden çok farklıdır. Dolayısıyla portföy yatırımları olarak adlandırabileceğimiz daha kısa vadeli sermaye akımlarını Türkiye açısından değerlendirdiğimizde –ben Brezilya hakkında çok fazla bilgiye sahip değilim- bu kadar az riskli, bu kadar yüksek gelirin olduğu başka bir ülke olmadığı için, -yani kağıt ü-

zerinde- Türkiye'nin riski şöyle böyle olsa da, Türkiye'nin son 150 yılına baktığımız zaman, Türkiye'de kağıt üzerinde kimsenin 1 kuruş parası batmamıştır. Yani biz 1854'ten beri aldığımız dış borçları ödemişizdir. 1978, 1979 ve 1980'de 3 Paris Kulübü'ne gidip yeniden yapılandırma işlemi yapmışızdır. Ama Arjantin gibi hiçbir zaman utanmazlık edip "Biz 100 dolarlık dış borcumuzun 30 dolarını öderiz, kabul etmezsen git" dememişizdir. O nedenle Türkiye'nin kredibilitesinin yüksek olması Türkiye'ye bu kadar yüksek getiri seviyelerinde fonların akmasında hayret edilecek bir şey yoktur. Bu bir başarı-başarısızlık değildir, bir vakıdır. Anormal olan Türkiye'deki reel getirinin hala bu derece yüksek kalmasıdır.

Diğer taraftan doğrudan sermaye yatırımlarına baktığımızda ise, bence Türkiye'nin son 15 yılını değerlendirdiğimizde bazı hesapları yanlış yaptığımız kanaatindeyim. Bu da sizin biraz evvel vurguladığınız enflasyon muhasebesinin olmamasının getirmiş olduğu, hesaplara yanlış yansıma şeklinde bir etki-den kaynaklanmaktadır. Bunu da şöyle ifade edelim; Türkiye'ye geçmişte yabancı sermaye gelmiştir. Bizim hesaplarımızda doğrudan yabancı sermaye olarak küçük rakamlar görülmüştür. Ama enflasyon muhasebesinin olmaması sebebiyle aslında çok büyük kaynaklar Türkiye'ye bu yabancı sermayeli şirketlerin yanında kredi olarak gelmiştir. Dolayısıyla, Türkiye'nin borcu olarak gördüğümüz, reel kesimin dış borcu olarak gördüğümüz borcun aslında önemli bir kısmı "gizli doğrudan yabancı sermaye"dir. O nedenle geçmişi değerlendirirken bence biraz daha makul olmalıyız. Türkiye'de yabancı sermaye bence herkesin olduğunu düşündüğünden çok daha fazla vardır. Önümüzdeki günlerde de yabancı sermaye gelmeye devam edecektir. Ama bu böyle büyük mucizeler yaratıp Türkiye'nin 15-20 milyar dolarlar seviyesinde dolaşma istidadı gösteren cari açığını kapatacak büyüklükte bir sermaye akımı olmayacaktır. Türkiye eğer buna güvenerek önümüzdeki yıllarını planlarsa, kim hangi raporu yaparsa yapsın, ne yazarsa yazsın, bunun sonu uzak bir noktaya gitmeyecektir. Onun için biz gerçekçi olmaya devam etmek zorundayız. Yabancı sermaye tabii ki gelecek çün-

kü bizim sermayemiz de yurtdışına gidiyor. Bulgaristan'da, Cezayir'de, başka ülkelerde müteşebbislerimiz de yatırımda bulunuyor, bu kötü bir şey değildir, dünyanın normal akışı içerisinde ülkemizin gelişmişlik seviyesiyle doğru orantılı olarak gelişiyor. Onun için yabancı sermayenin gelişini, "Türkiye'nin ekonomik problemlerinin çözümü ile doğrudan alakalıdır" şeklinde bir atmosferi yaratmanın, sonuç olarak analizin kalitesini düşürmesi nedeniyle çok faydalı görmüyorum. Sanırım Adnan Bey de aynı fikirde.

NAS - Reel faiz meselesini biraz deşmek lazım. Reel faiz hala çok yüksek hakikaten. Reel faiz bir yerden sonra düşmekte çok zorluk çekiyor. Bu reel faizin yapısından geliyor. Enflasyonu yüksek tutarak reel faizi düşürme yanlıları vardır. Bu yürümez, çünkü reel faiz aslında nominal faizin türevi değildir, reel faiz ülke riskinin göstergesidir. Borç verenler nezdinde ülkenin nasıl algılandığının türevidir. Dolayısıyla Türkiye ne yaparsa yapсын kolay kolay o reel faizini düşüremez, çünkü Türkiye'nin ülke riski puanı birdenbire çok anlamlı bir şekilde düşmüyor.

KARAKULLUKÇU - Benim burada ekeyeceğim şöyle bir şey var; Türkiye'de biz son 15 yılı tartışırken ve ülkenin genellikle kamu hesaplarına bakarken, Türkiye'de enflasyon nedeniyle yani hükümetin de bir enflasyon muhasebesi yapmaması nedeniyle, Türkiye'nin kamu açıklarını son 15 senede olduğundan fersah fersah daha büyük gördük. Yani iç borcun, ödediğimiz nominal faizler içindeki çok büyük enflasyon komponentini gerçek bir gider olarak görüp, aslında son 15 yılda Türkiye'nin kamu açıklarını olduğundan daha büyük gördük, gösterdik, dünyaya da öyle anlattık. İşte Türkiye'nin kredi notunun belki de bu derece kötü olmasına ve kötü katkıda bulunmasına bu tartışma, bu atmosferde katkıda bulunuyor. Bunun yanında üzerinde durmadığımız, konuşmadığımız; Türkiye'de bilhassa 1990'ların ikinci yarısından sonra gittikçe daha kötüleşen iç borçlanma sisteminin verimliliğiyle ilgili bir tartışmanın olmaması şeklinde bir eksiklik vardı. O da şu: Türkiye'de her şey var şu anda, her şey mükemmel görünüyor ama bileşik faizlere baktığınızda,

göstergede 19'un 20'nin altına düşüp tekrar 20'nin biraz üzerine çıktı. Burada çok yüksek bir direncin olduğu görünüyor. Bu da, o piyasanın yani Türkiye'nin iç borçlanma sistemi ile ilgili. Piyasanın verimli ve doğru işleymesinden kaynaklanan yapısal bir problem olduğunu gösterdiği kanaatindeyim. Bunun çok detayına inebiliriz ama burası yeri değil doğrusu.

Daha ziyade direkt yabancı sermaye yatırımlarına yönelmek istiyorum, çünkü portföy yatırımları Türkiye'ye reel faizin yüksekliğinden ötürü, yani insan hani sevinse mi, üzülse mi portföy yatırımları geldiği için, noktasında. Türkiye'ye geliyor ama, muhakkak olumlu tarafı var ama tabii süratli çıkışı da yabancı sermayenin, ülkelerin ekonomik dengelerinde çok büyük soruna yol açıyor.

NAS - Bu noktada ben kısa bir saptama yapayım. Yalnız onun içinde hangisinin sıcak para olduğu tartışmalı. Yani Türklere ait paralar da var, tabii onun hakkında pek analiz yok. Yani, bu kredilerin bir kısmı kendi paralarımızda olabilir fikri çeşitli analizlerde yer alıyor.

FPEY - Muhakkak, ama burada tabii sıcak parayı illaki yabancı para olarak görmek de şart değil, yani Türk vatandaşları da verse bu çok çabuk hareket edebilen hareketliliği yüksek para.

NAS - Sermaye şeklinde değil de borç şeklinde verip sabit sermaye yatırımına gidiyor olabilir, Günhan Bey'in dediği gibi.

KARAKULLUKÇU - Ama orada da bence iki grup var. İki gruptan kastettiğim şey, bir fanesi hakikaten gizli yabancı sermaye, o zaten spekülatif değil, öyle hemen çekip gidecek cinsten bir şey değil demek ki.

NAS - Evet, onun oranını bilmek çok zor.

FPEY - Biraz önce Günhan Bey dedi ki, yabancı sermaye konusunda, "aslında Türkiye'de direkt yabancı sermaye de var, kredi adı altında gizli yabancı sermaye de var". O konuyu siz mesleğinizin de icabı herhalde çok yakından bilmek durumundasınız.

NAS - Söylediği doğrudur ama yüzdesini bilmek çok zordur. Şöyle, yani bir defa borç

olarak geldiği zaman, biliyorsunuz vergi açısından da gider yazıldığı için, sermaye olduğu zaman sermayedeki kaybınız gider de yazılmıyor. Üzerinden bir de vergi ödüyorsunuz. Bir de enflasyon muhasebesinin olmayışı. Dolayısıyla böyle bir şey var, ama bunun ne kadar bir yüzde teşkil ettiğini gösteren bir hesap yok. İkinci bir nokta da, Türkiye'ye gelen yabancı yatırımın kaynağı ülkeler itibarıyla değişebiliyor. Örneğin, Hollanda'da; büyük ölçüde başka ülke yatırımları da Hollanda kanalıyla geldiği için bir şey var. Mesela Amerikan yatırımları da Hollanda kanalıyla geliyor. Çünkü Hollanda'da B.V. dediğimiz Hollanda şirketleri var. Çünkü Türkiye ile çok ayrıcalıklı vergi anlaşmaları var. Geçen yaz mesela Türkiye de Hollanda'ninkine benzer bir rejimi mevzuatına ithal etti ama kimsenin haberi yok. Ne medya tartışıyor, ne başkaları. Ama Türkiye ilk defa böyle bir adım attı. Yani "Hollanda şirketleri gibi şirketleri gelin Türkiye'de kurun da oraya gitmeyin" diye. Kendi işadamlarımızın da oralara gitmesine gerek olmasın diye.

FPEY - Bu konuyu biraz daha açalım derseniz. Yani neyin önünü açmak için yapıldı bu? Amacına ulaştı mı, ulaşıyor mu?

NAS - Bu, temettü dediğimiz kâr dağıtımını stopajlarındaki vergi oranlarıyla ilgili bir şey. Siz eğer yurtdışından gelen kazançlardan vergi alırsanız ve yurtdışındaki hissedarlara ödenen kâr paylarında vergiyi, stopaj vergisini yüksek tutarsanız o ülkeye çok fazla holding şirketi gelmiyor. Holding şirketi bu rejimi iyi olan ülkelere gidiyor. İşte bu, Hollanda gibi İrlanda gibi ülkelere gidiyor. İlk defa Türkiye'ye bunu Maliye Bakanlığı getirdi. Ama hiçbir medya aracında yer aldığını görmedim.

FPEY - Getirdi, ancak fazla tartışılmadığı için bunun farkında olunmadığını düşünüyorsunuz.

KARAKULLUKÇU - Burada Adnan Bey'in söylediği nokta başka bir yere daha pencere açıyor aslında. İstatistiklere baktığımızda yeni bir araştırma var. Sayın Ercan Türkan'ın yapmış olduğu bir araştırma. Bu araştırmada da açıklandığı gibi, Türkiye'de şöyle bir durum da var; Biraz önce ne söyledik? Hani gizli yabancı sermaye var dedik. Bir de Tür-

kiye'de demin bahsettiğimiz stopaj vergileri nedeniyle yabancı sermayenin kâr dağıtılarak Türkiye'deki varlığını artırması şeklinde bir vakia da var. Türkiye'ye bu sene ne kadar yabancı sermaye geldi? Şu kadar yabancı sermaye geldi diyoruz ama bir taraftan da Türkiye'ye daha evvelden gelmiş yabancı sermayenin ettiği kârı yurtdışına transfer etmeyerek sermayeye eklemesi yoluyla yabancı sermayenin artışı diye bir vakia var. Yani bu istatistiklere baktığımız zaman mevcut yabancı sermaye şirketlerinin Türkiye'deki, içinde buldukları şirketlerdeki sahiplik oranlarının artışını 1990'lı yıllarda takip ettığımız zaman, istatistiklerde yine yabancı sermaye gibi görünmeyen ama aslında yabancı sermaye olan, yani bir paranın dışarıya gitmemesi nedeniyle içeride kalarak yabancı sermayeye dönüşen bir rakam da var. Bu da işte stopajların yüksek olmasından kaynaklanıyor. Yani bunu dağıtarak bir stopaj ödemek gibi veya başka tür müeyyidelerle karşılaşmak yerine bunu dönüştürüyor.

NAS - Orada bir zihniyet değişimi de lazım. Yani, Türkiye genellikle içe dönük bir piyasanın biçimlendirdiği bir ülkedy yıllardır. Türkiye'de her ne kadar teorikte uluslararası lafını çok kullanıyorsak da Türkiye uluslararası bir ülke olmadı çok yakın zamanlara kadar, zihniyet olarak da. Dolayısıyla bizim mevzuatımız da daha çok içe dönüktür. Global bir oyuncu olmaya dönük bir mevzuatımız çok fazla yoktur yani. Bu yolda daha yeni yeni adımlar atılmaktadır.

KARAKULLUKÇU - Burada tabii ki, aynı noktayı vurgulamak için; bir de şöyle yanlış bir şey vardı. Efendim, Türkiye'ye gelecek olan yabancı sermayeye özel ayrıcalıklar tanımak gibi bir son derece sakat yaklaşım var. Neden? Türkiye'deki mevcut müteşebbisleri cezalandırıp yabancılara haksız rekabet yaratacak şekilde bir hamle yapmanın ülkeye bir faydası yoktur. Çünkü dünyanın bugün gelmiş olduğu noktada çok zorlarsanız, Türk sermayesi yurtdışına gidiyor ve yabancılaşarak Türkiye'ye dönüyor. Onun için bu zihniyet şu anda terkedilmiş görünüyor. Ama bunun hortlamasına müsaade etmemek lazım.

NAS - Kaldı ki, ciddi yabancılar da bunu

istememez zaten. Yani öyle bir ayrıcalık istemezler, saydamlık isterler daha çok.

KARAKULLUKÇU - Sizin yabancılar için istediğiniz, arzuladığınız şeyleri öncelikle kendi vatandaşlarınız için istemeniz lazım ki, onlar için kuracağınız düzen herkese açık olsun. O zaman yabancılar da gelip, Türk vatandaşlarının yararlandığı hukuk ve özgürlüklerden yararlansınlar şeklinde bir yaklaşımın oluşması lazım.

FPEY - Türk vatandaşlarının yurtdışındaki sermaye yatırımlarının da gittikçe arttığını görüyoruz, biraz önce de soruyu cevaplarken geçti. Bunu nasıl karşılıyoruz? Siz kısaca olumlu olduğunu söylediniz.

NAS - Bu şöyle olumlu yani, Türk şirketleri global olmaya başlıyor demektir bu. Yani hesaplarını global pazarda yapıyorlar. Nerede ucuz üretirse oraya gidiyor. Çünkü rekabet etmesi lazım, yani milliyetçi olarak rekabet edemezsiniz ki. "Türk işçisi olsun, pahalı olsun, ben onu çalıştırırım" derse satamaz malını. Yani çok basit, o anlamda nerde maliyetini düşürebilirse oraya gitmeye çalışıyor. Şişe Cam gidiyor Bulgaristan'da kuruyor şirketini. Bulgaristan'da kurumlar vergisi % 15'lerde, bizde % 33'lerde. Enerji maliyetleri çok düşük. Bir sürü faktör var yani. Bir taraftan da nakliye masrafları düşük, pazara daha yakın vs. Dolayısıyla Türk şirketleri yavaş yavaş global oluyorsa bu iyi bir şey bence. Orada özülmemiz gereken, gidenden çok da içeri girmesi lazım. Bunu sağlayamıyorsak bu noktanın üzerine focus olmamız lazım.

KARAKULLUKÇU - Biz tabii ki, net rakamla ilgileniyoruz. Net, sabit rakamlar anlamında baktığımızda gidenler gidiyor, gelenler geliyor. İçeriye gelenlerin miktarının daha fazla olmasının olumlu olduğu kanaatindeyiz.

NAS - Neden? Çünkü iç kaynaklarımız yetersiz, iç kaynaklara bir ilave lazım. Türkiye'nin kendi ürettiği reel tasarrufları yeterli değil. Onun için kaynak transferi lazım.

KARAKULLUKÇU - Ama burada şunu da gözden kaçırmamız lazım. Türk şirketlerinin yurtdışında yapmış olduğu yatırımlar bir hesaba göre Türkiye'nin varlıklarına eklenmiş olan, yani nakit üretme ya da gelir akımı ü-

retme potansiyeli olarak baktığımızda, potansiyel olarak Türkiye'nin varlıklarına eklenmiş yatırımlar oluyorlar. Bu nedenle, yani yurtdışına giden yatırımlar Türkiye'nin gücünü artırmaya devam ediyor.

NAS - Ama burada tabii biz de konulara stratejik yaklaşmayı öğrenmeliyiz. Yani biz bu net yabancı sermaye akımını azaltalım derken, ülkeler bazında da stratejimiz olmalı. Yani Avrupa'ya, çeşitli ülkelere, Amerika'ya, Uzakdoğu'ya göre farklı stratejiler geliştirmeliyiz. Şimdi Çin de katıldı buna.

FPEY - Sayın Nas dedi ki; aslında her ülke için farklı stratejiler geliştirmek gerekir. Bu konuyu biraz açalım derseniz.

NAS - Şöyle yani, rasyonel olmak lazım demek istiyorum. Yani bu zaten tek tek işletmeler bazında mutlaka uygulamadır ama bizim toplum olarak da, yani toplu bir stratejimizin olması gerektiği kanısındayım. Çünkü, Avrupa Birliği gibi önemli bir süreçten geçerken bu strateji kavramıyla epey tanışacağız zaten. Çünkü eskiden çok tanışmıyorduk galiba, yavaş yavaş tanışıyoruz. Yani çoğu yerde IMF, Dünya Bankası filan da bu kavramlarla tanışmamıza yardım etti son yıllarda. Onu da eğri oturup doğru konuşalım. Çünkü, biz genellikle önceden planlamayı çok sevmeyen Akdenizli insanların tipik özelliklerini taşıyoruz. Yani önce bir başlayalım gerisi Allah kerim. Bu tavrın biraz dışına çıkmamız lazım, çünkü dünya çok hızla değişiyor. İşte görüyorsunuz kotaların kalkması, Çin'in korkunç rekabeti vs. Dolayısıyla globalleşme çok daha yoğunlaşacak. Aynı kalitede malı daha ucuz maliyette üretme zorunluluğu, çok fena kapımızı çalacak da. O açıdan pazarları iyi tanımamız gerekiyor. Son zamanlarda gazetelerdeki haberlerden gördüğüm kadarıyla, mesela Rusya pazarına bu tür bir odaklanma söz konusu işletmelerimizde. O pazara bayağı yoğun bir stratejiyle gidiyorlar gibi görünüyor ya da ben öyle anlıyorum. Çoğu yerde böyle olması lazım. Mesela, Amerika konusunda da, Amerika ile olan stratejik ittifakımız hiç ekonomiye yansımıyor.

FPEY - Neden yansımıyor? Buna en iyi cevap verecek olan sizsiniz.

NAS - Ben buna bir kelime ile cevap versem olayı çok küçümsemiş olurum. Bir kelime bir şey değil bu. Yani biz bu konuya yaklaşmış mıyız ki, merak etmiş miyiz ki? Hayır etmemişiz. Biz sadece Amerika büyütür, işte bize biraz para versin, bizden çok mal alsın filan demişiz.

FPEY - Ama Amerika bizim kağıt üzerinde en önemli stratejik ortağımız, yıllardır her yerde böyle yazılıyor. Bu nasıl olur da ekonomiye hiçbir anlamda yansımaz?

NAS - Askeri olarak öyle. Askeri anlamda stratejik ortağımız bizim. Bence bunda bizim daha çok kabahatimiz var. Benim kanaatim, biz ekonomiye focus olmamışız fazla. Yani, Amerika'nın askeri müttefikliği bize yetmiş. Ben öyle yorumluyorum tarihe baktığımda.

FPEY - Ama Amerikan işadamları da hani nerede kâr varsa, nerede iş varsa oralara kadar gidiyorlar muhakkak.

NAS - Şimdi şöyle, 80'lere kadar biz içe dönük, himayeci bir ekonomi politikası izledik zaten. Daha çok yerli sanayiye doğurmaya çalışıyoruz. O sırada da işte Ford gibi bazı Amerikan markalarının buradaki mümessillikleri ve sonra üretimleri de var. Fakat bu değil. Gerçek anlamda bir ekonomik işbirliği demek; sadece çok büyük şirketlerin değil, tüm orta ölçekli işletmelerin de iki taraftan birbirleriyle işbirliği yapması, doğal bir destinasyon gibi görmesi. Yani Amerikalı işadamlarının, Türkiye'yi doğal bir destinasyon olarak görmesi lazım. Böyle bir ortamın doğması kolay bir şey değildir. Bir defa aynı dilden konuşmak lazım. Win-win durumu lazım. Yani iki tarafın da kazanacağı durumların gösterilmesi lazım. Artı, iki tarafın iş aleminin bir araya gelmesi lazım. Böyle bir durum yok ki. Bizde genellikle hükümetler birbirleriyle görüşüyor, hükümetin uçağına da işadamları doluyor. Bu, işadamlarının bir araya gelmesi demek değildir.

FPEY - Ama Türkiye bunu Amerika ile yapmıyorsa herhangi bir Avrupa ülkesi ile de böyle bir çalışma içerisinde değil esasen. Orada nasıl gerçekleşiyor?

NAS - Orada Avrupa da inisiyatifli. Avrupa Türkiye ile ticaret yapmış, yüzyıllardır böyledir bu. Yani Avrupa Türkiye'yi daha iyi biliyor.

Orada da aslında benim kanaatim inisiyatif bizde değil. İnisiyatif onlarla başlamış hep. Biz daha reaktif olmuşuz, proaktif olmamışız ekonomik ve ticari ilişkilerde.

KARAKULLUKÇU - Bir de Amerika ile ilgili meseleyi tekrar ele alırsak, Amerika aslında bizim hepimizin ABD şeklinde gördüğümüz siyasi bütünlük, aslında 50 tane ülkenin bir araya gelmesinden oluşuyor. California eyaletini milli gelir olarak, nüfus olarak, alan olarak karşılaştırdığımızda bir Fransa büyüklüğündedir. İşte onun gibi de yanında irili ufaklı bir sürü ülke var. Amerika ile Türkiye arasındaki ticari ilişkilerde ciddi bir ölçek sorunu da ortaya çıkıyor. Yani Amerikalıların Çin pazarına bu kadar yakın olmasının sebeplerinden bir tanesi de oraya gittiklerinde kendilerinin ölçeğine benzer bir ölçeği yakalamaları çok daha kolay oluyor. Bunu ben Türkiye için söylüyorum ama Fransa için de söyleyebilirsiniz veya İsviçre için de söyleyebilirsiniz. Başka bir ülkeye geldiklerinde bu ölçek meselesini yakalayamadıklarında kendilerinin büyük pazarının dışarıya çıkmasını gerektirecek büyüklükleri yakalayacakları yerler arıyorlar. Türkiye'nin de maalesef ekonomisi, milli gelir olarak baktığımızda halâ 300 milyar dolarlar civarındayız. Halbuki, bugün Türkiye'nin 1 trilyon dolar civarında olması icab ederdi. Böyle bir ekonomi olsaydı, tabii ki bu biraz para parayı çeker mantığıyla bu tür işlerin ilerlemesi ölçek farklı olduğu için çok daha farklı olabilirdi, ama maalesef Amerika'yla olan ilişkilerimizde böyle bir ölçek problemimiz var.

NAS - Günhan Bey'in dediğine bir şey daha katmak istiyorum. Bir de stratejik yaklaşım eksikliği var. Evet doğru, ölçek önemli bir sorun ama Amerika, Kazakistan ve İsrail ile bizden fazla ticaret yapıyor. Demek ki, sadece ölçek değil, stratejik yoğunlaşma önemli. Yani bizde mesela, belli sektörleri hedef alabiliriz. Bu sektörde mesela Amerika ile çok yoğunlaşalım diyebiliriz. Yani böyle bir yönelişimiz olmamış çok fazla. Mesela, biz turizmde ya da medyada ya da genetik tipta ya da tarımsal sanayide böyle bir stratejik plan geliştirmemişiz, ona focus olmamışız. Biz sadece mevcut elimizdeki tekstil ürünlerini Amerika'ya kotasız satalım demişiz yıllarca. Başka bir strate-

jik plana dair bir ize ben pek rastlamıyorum. Türklerin orada yatırım girişimleri de yok çok fazla. Son yıllarda bir ihale almış bir Türk işadamı Miami'de. Onun dışında bir Türk yatırımı da pek görmüyorum.

FPEY - Son yıllarda Doğu Avrupa ülkelerinin kalkınmasında ve sanayinin özelleştirilmesinde ciddi payı olan "private equity", *girişim sermayesi* olarak derseniz çevirelim, girişim sermayesinin ülkemize gelmesi ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

NAS - Private equity aslında "venture capital"i de içeren daha geniş bir kavram denebilir. Private equity'nin Türkiye'ye gelmesinde ciddi sorunlar vardır. Bizim özel sektörümüzde ciddi bir transformasyon ihtiyacı var. Yani biz şimdiye kadar hep konjonktüre odaklandığımız için, kısa vadede hep kamu reformuna odaklandık. Yani bizim kamu kesimimiz sorunlu da özel sektörümüz sorunsuz değil. Özel sektörümüzde de ciddi sorunlar var maalesef. Altyapı sorunları var, raporlama sorunları var, bilgi altyapısı yeterli değil. Mesela venture capital'a bakarsanız o iyice zor. Venture capital'ın gelmesi için bir defa ülkede enflasyonun düşmesi lazım ki, o yeni yeni gerçekleşti. İkincisi, venture capital demek sadece borç vermiyor, gidiyor, elini taşın altına sokuyor. Sonra da dışarı çıkıyor belli bir süre sonra kârını alarak. Ama bunu yapabilmek için bir datanın sunulması lazım. Yani mali tablosu bile doğru dürüst olmayan şirketlerle çalışıyor, Türk özel sektörü bugün. Yani sadece vergi için hazırlanan bilançolarla.

FPEY - Yabancı sermaye teknoloji üretme sürecine nasıl katkıda bulunabilir?

KARAKULLUKÇU - İlginç bir nokta var burada. Yabancı sermayenin hangi sektörlerle geldiğine baktığımızda, yine Ercan Türkan Bey'in raporuna referans vereceğim, yabancı sermaye Türkiye'ye geldiğinde genel olarak baktığımızda, Devlet İstatistik Enstitüsü'nün hazırladığı istatistikler vardır, "sektörel yoğunlaşma" olarak adlandırılan. Yani moligopolistik, oligopolistik olan sektörler daha fazla yabancı sermayenin geldiğini görüyoruz. Çünkü yabancı sermayenin orada daha az

bir rekabetle karşılaşması, daha kolay kâr etmesi, sermayenin gücünü daha fazla göstermesi mümkündür. Ama gelen yabancı sermayenin istihdam yaratma gücü ya da oranıtısı olarak baktığımızda, çok parlak bir tablo ile karşı karşıya kalmıyoruz. Çünkü bunların ikisi birbiriyle doğrudan alakalı oluyorlar.

Şimdi, yabancı sermayenin bu manada biraz tür değiştirerek başka sektörler yayılması ve o sektörler yayılmasıyla birlikte daha çok istihdam, teknoloji, daha yaygın bir etki yaratması konusunda nasıl bir beklentiye sahip olabiliriz? Benim bu konudaki görüşüm şu yönde; Doğu Avrupa ile karşılaştığımız zaman Türkiye'yi; Türkiye'nin yoğunlaşma olan sektörler dışında, çok yüksek rekabet olan sektörlerden oluşan bir ekonomisi vardır. Nestle Polonya'ya gittiğinde, üç beş sene içinde oradaki bütün rakiplerini satın alıp birdenbire pazarın lideri olabiliyor. Ama Nestle yüz senedir Türkiye'de. Karşısında Eti, Ülker var. Dolayısıyla, yabancı sermaye ile ilgili beklentilerimizi gerçeğe yaklaştırmak konusunda çaba sarf ederken bu noktayı da göz önünde bulundurmamız gerekir. Yani Orta veya Doğu Avrupa'da şu oluyor, Türkiye'de neden olmuyor? diye sordüğümüzde verilebilecek cevaplardan bir tanesi şudur; yabancı sermaye, Orta Avrupa'da her türlü yere girebiliyor çünkü orada karşılaşacağı rekabet çok daha düşük. Onlar için daha çok alınabilecek bir marj var. Türkiye'ye ise, belirli sektörlerde, yani yoğunlaşmanın daha az olduğu sektörlerde veya kuvvetli Türk şirketlerinin olduğu sektörlerde, böyle dikensiz gül bahçesine gelir gibi gelemiyor. Gelemediği için de dolayısıyla, geçmişte oluşan 20 ya da 15 yıllık trendler istikametinde derinleşme söz konusu olabilir. Eğer böyle bir derinleşme söz konusu olursa, onun hem istihdam yaratma konusunda hem de topluma yaygın olarak teknoloji ya da başka anlamda bilgi birikimi aktarmak konusundaki katkısı da maalesef sınırlı olacaktır diye düşünüyorum. Çünkü, Türkiye'nin gelişmişlik seviyesinin bir dezavantajı olarak görüyorum bunu.

FPEY - Türkiye tüm gelişmekte olan ülkeler arasında, direkt yabancı yatırım çekme konusunda neden bu kadar geri kaldı? Yani

mesela Tunus'da daha mı az bütün bu sorunlar? Endonezya'da daha mı az?

NAS - Singapur ile ya da İrlanda ile kıyaslarsanız çok daha kötü. Gelişmemiş ülke demek milli geliri düşük ülke demek. Yabancı sermayenin daha çok gelmesi derken, biz ne yapmışız gelmesi için diye de bakmamız lazım. Siz teknolojik gelişimlere daha çok yöneltecek bir şey yapıyor musunuz? Mesela bizim teşvik rejimi oldum olası kırkambar gibi, hiç kimseyi özel olarak seçmeyen, herkese, her kesime teşvik gibi garip bir sistemdir. Böyle bir teşvik sistemi ile sadece kendi işadamlarınıza değil yabancı sermayeye de doğru yön göstermiyorsunuz. Ama siz bir stratejik plan yaparsanız ve dersiniz ki, benim önceliğim eğitimidir, benim önceliğim ölçek büyüklüğüdür, -ki Türk işletmelerinde ölçek sorunu da var, belki başka öncelikler de var ama benim aklıma gelenler bunlardır-

buna göre teşvik sisteminizi yönlendirirseniz buna bir engel yok ki.

FPEY -Tüm bunlar ışığında son sorumuz Günhan Bey'e, gerçekçi beklentiler nasıl olmalıdır direkt yabancı yatırımlar konusunda?

KARAKULLUKÇU - Türkiye'de bu konuda en önemli sorunlardan bir tanesi -bazıları tersini iddia etse de- kronik dış ticaret açığı ve büyüyen, büyüme istidadı gösteren, halen büyük olan cari açık problemidir. Bu tür problemlerin gelecek doğrudan sermaye yatırımlarıyla çözüleceğini hayal etmek Türkiye için hayırlı bir yaklaşım değildir.

NAS - Bu bir yıl çok temkinli olmak lazım, çünkü bir yıl sonra Amerikan faizleri de yükselebilir. Dikkatli olmamız lazım.

FPEY - Bu söyleşiye katıldıkları için Sayın Nas ve Sayın Karakullukçu'ya çok teşekkür ediyoruz.



Ekonomik Yorumlar

AÇIK OTURUM

AB'ye Uyum Sürecinde Sermaye Piyasalarında Yapılanlar ve Yapılacaklar

KATILANLAR:

- TEVFİK ALTINOK
- MÜSLÜM DEMİRBİLEK
- OSMAN BİRSEN
- DR. DOĞAN CANSIZLAR
- BEDİİ ENSARİ
- HÜLYA KEMAHLI
- VAHDETTİN ERTAŞ
- HAYAL GÜZELHAN
- ESİN AKBULUT
- ALP TEKİNCE

*Sevgili Okurlar, aşağıda sunulan "AB'ye Uyum Sürecinde Sermaye Piyasalarında Yapılanlar ve Yapılacaklar" konulu "Açık Oturum" 3 Mart 2005 Perşembe günü İMKB'de düzenlenmiştir. Açık Oturum'a konuşmacı olarak Finans Kulüp Başkanı Sayın **Tevfik ALTINOK**, Türkiye Sermaye Piyasaları Aracı Kuruluşlar Birliği Başkanı Sayın **Müslüm DEMİRBİLEK**, İMKB Başkanı Sayın **Osman BİRSEN**, Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı Sayın **Dr. Doğan CANSIZLAR**, Finans Kulüp Başkan Yardımcısı Sayın **Bedii ENSARİ**, Sermaye Piyasası Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın **Hülya KEMAHLI**, Sermaye Piyasası Kurulu Ortaklıklar Finansmanı Daire Başkanı Sayın **Vahdettin ERTAŞ**, Sermaye Piyasası Kurulu Avrupa Birliği Daire Başkan Yardımcısı Sayın **Hayal GÜZELHAN**, İMKB Başkan Yardımcısı Sayın **Esin AKBULUT** ve Türkiye Sermaye Piyasaları Aracı Kuruluşlar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sayın **Alp TEKİNCE** katılmışlardır.*

TEVFİK ALTINOK- Sayın Başkanlar, Değerli Konuklar, Hanımefendiler, Beyefendiler kulübümüz adına hepinize hoş geldiniz diyorum. Bizleri kırmadığınız ve seminerimize geldiğiniz için hepinize ayrı ayrı şükranlarımı sunuyorum. Finans Kulüp yavaş yavaş ayağa kalkacak diye ümit ediyorduk, ama daha hızlı ayağa kalktığımızı görmekten duyduğum memnuniyeti sizlerle paylaşmak istiyorum. Bu ayağa kalkışı biraz daha hızlandırılmı çabası içerisinde olacağımızı sizlere duyurmak isterim.

Bugünkü panelin düzenlenmesinde bize büyük desteği olan SPK Başkanı Sayın Doğan Cansızlar'a, salonu bize tahsis eden, hem de konuşma lütfunda bulunacak olan İMKB Başkanı Sayın Osman Birsen'e ayrı ayrı teşekkürlerimi Finans Kulüp adına sunmak istiyorum. Hiç şüphesiz bu tür toplantılarda değerli panelistler konuyu bizlere anlatacaklar ve detaylarının enine boyuna tartışmasını yapacaklardır. Ben açılış konuşmamda üç konuya değinerek ve mümkün olduğunca kısa tutarak Finans Kulübün bu konu-

lardaki görüşlerini kısaca belirtmeye ve bu konularda daha farklı bir yaklaşım içerisinde olunması gerektiğine dikkat çekeceğim.

Bunlardan ilki, Finansal Hizmetler Kanunu diye aylarca önce gündeme gelen ve bu günlerde de Bankalar Kanunu şeklinde Meclise sunulmasını beklediğimiz tasarıdır.

Bu konudaki beklentimiz, hukuka uygun bir Bankalar Kanununun çıkması. Bu konuda bir sivil toplum örgütü olarak Finans Kulüp hakikaten beklentilerini, düşüncelerini açık seçik söylemekten geri kalmayan bir kulüptür. Tüm beklentimiz hukuk içerisindeki bir düzenlemenin gelmesi. Bunu becerebilirsek, bunun üzerinde durabilirsek, buna yardımcı olabilirsek memnun olacağız. Beklentilerimiz bu yasanın biran önce Meclise sunulması.

Üzerinde duracağım ikinci konu, yine son günlerde gündemde olan kredi kartları konusudur. Finans sektörünün önünün devamlı kesildiği inancı bizlerde var. Bu konudaki Finans Kulübün görüşlerini yakında yazılı olarak da açıklayacağız.



Tefik ALTINOK

Fakat bugünden ifade etmeliyim ki, sektörün önüne çekilen her setin, her getirilen engelin, sektörün büyümesini ve gelişmesini engellediği yolundaki çabalar ve gelişmeler olarak değerlendiriyoruz. Bu konuda düşüncemiz odur ki, kredi kartını verenler, kime kredi kartı vereceklerini bilen kişilerdir. Kredi limitinin tespit yetkisi onlarıdır. Kamu otoritesinin bu konuda getireceği sınırlamalar serbest piyasa ekonomisinin işleme mekanizmasına ters düşen yaklaşımlardır. Bu nedenle, kredi kartları ile ilgili olarak Kamu otoriteleri yerine kredi kartını verecek banka ve kuruluşların yetkili kılınmasını ve sınırlama getirilecek ise onların getirmesinden yana olduğumuzu burada ifade etmek istiyorum.

Üçüncü konu ise bağımsız düzenleyici, denetleyici kurulların kurulmasına veya yeniden düzenlenmesine ilişkin Mecliste olan tasarıdır. Burada da hakikaten biz, İMKB'yi bir tarihlerde kurarken, özel sektör kuruluşu gibi yönetilecek kurum olarak düşündük. Oysa şimdi, başta İMKB olmak üzere tüm bağımsız düzenleyici ve denetleyici kurumlar maalesef devlet dairesine dönüşmek üzere. Bunu biz Finans Kulüp olarak yadırgadığımızı, bağımsız düzenleyici ve denetleyici kurulların gerçekten bağımsız olması, özerk olması bu konudaki devlet dairesine dönüştürme çabasının bir yerde durdurulması gerektiği inancımızı burada kaydetmek gerektiğini duyuyorum. Bu vesileyle sizlere görüş olarak, Finans Kulübün görüşleri olarak belirtmek istiyorum ki, yapılmak istenen bağımsızlıkla, özerklikle bağdaştırılamaz. Bağımsız düzenleyici ve denetleyici kurumlar Devlet dairesi gibi yönetilemez. Eğer yönetilecek ise o zaman bu kurulları kurmanın bir anlamı kalmaz.

Çok fazla vaktinizi almadığımı ümit ederek hepimize geldiğiniz ve vakitlerinizi ayırdığınız için bir kez daha teşekkür ediyorum. Seminerimizin başarılı geçmesi dileğiyle sizlere saygılarımı sunuyorum.

MÜSLÜM DEMİRBİLEK – Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği adına hepimizi saygıyla selamlıyorum. Öncelikle, böylesi önemli bir konuda panel düzenlediği için Finans Kulüp temsilcilerini tebrik ediyorum. Öncelikle ben Aracı Kuruluşlar Birliği o-

arak bu Avrupa Birliği (AB) süresince ilgili yapılan çalışmalardan kısaca bahsetmek istiyorum. Sonra genel olarak konuyla ilgili görüşlerimi ifade etmek istiyorum.

Birliğimiz geçtiğimiz yıl AB üyeliğinin sermaye piyasalarına etkileri konusunda bir kitap hazırladı. "AB yolunda Türkiye Sermaye Piyasası". Kitabımızda AB mevzuatı incelendi. Ülkemiz mevzuatı ile kıyaslanarak hangi alanlarda değişiklikler yapılması gerekliliği açıkça ortaya kondu. Mevzuat açısından yapılması gerekenler, eksikliklerimiz belirlendi. Ortaya çıkan sonuçlar çeşitli platformlarda değerlendirildi, kamuoyuyla bu görüşlerimizi paylaştı. Raporumuz yol gösterici ve geleceğe ışık tutan bir çalışmayı ifade ediyor. Ben genel olarak AB konusuna farklı bir bakış açısıyla bakmak istiyorum. AB'nin belirlediği Kopenhag Kriterleri iki temel ilkeye dayanıyor. Birincisi, aday ülkenin sağlam bir demokrasiye sahip olması. İkincisi, piyasa ekonomisi ilkelerinin benimsenmesi. Sağlam bir demokrasiye sahip olma tanımı içerisinde insan hakları, hukukun üstünlüğü, azınlık haklarının korunması gibi kavramlar yer alıyor. Bu doğal olarak başka bir tartışmanın konusu. Bizi ilgilendiren kısım, piyasa ekonomisi ilkelerinin benimsenmesine ilişkin kısım. Piyasa ekonomisinin temel dayanağı ise serbest rekabet. Rekabet konusunu ise alt dallara ayırabiliriz.

Öncelikle sermaye piyasamızın diğer ülke sermaye piyasaları karşısındaki durumu açısından bir değerlendirme yapılabilir. Örneğin, diğer ülkelere yapılan portföy yatırımları ile ülkemize olan yabancı sermaye yatırımları ele alınabilir. Aracılık faaliyetleri açısından bir kıyaslama yapmak mümkün. Örneğin, İngiltere'ye yapılan yatırımlarla Türkiye'de yapılan yatırımların maliyetleri kıyaslandığında böyle bir tablo karşımıza çıkabilir. Finansal ürünlerin çeşitliliği açısından bir değerlendirme yapılabilir. Bunlar, ülkeler arasındaki rekabetlerde çok önemli kriterlerdir. Başka bir ayırım ise, ülkemiz kurumlarının diğer ülke kurumları ile rekabet açısından karşılaştırmaya dayanmaktadır. Örneğin, Türk bankalarının ve aracı kurumlarının herhangi bir Avrupa ülkesi bankası ve aracı kurumları ile rekabeti gibi. Ya da pek fazla örneğine rastlanmasa da ül-

kelerin merkezi düzenleyicileri arasındaki yapısal ve etkinlik açısından kıyaslamalar yapılabilir. Yine başka bir karşılaştırma, yurtiçi kurumlar arası rekabetle ilgilidir. Bankaların aracı kurumlarla ve sigorta şirketlerinin bireysel emeklilik sistemiyle rekabeti gibi.

Uluslararası rekabet açısından baktığımızda, büyüklük ve şirket sayısı olarak İMKB'nin orta ölçekli bir borsa olduğunu görüyoruz. İşlem hacmi açısından ise çok daha ön sıralarda. Yani piyasamız çok büyük değil ama derin. Peki, piyasamızı nasıl büyütebiliriz. Yeni ürünlerle, yeni menkul kıymet ihraçlarıyla, yeni yatırımlarla... Bu açıdan kısaca dönem içinde yapılanları sıralamak gerekiyor. Bunlardan bir tanesi, Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası Şubat ayında hizmete girdi. TÜREV ürünler üzerinde ilk defa bir organize piyasa oluştu. Zaman içinde bunun faydasını net bir şekilde göreceğiz. TÜREV ürünler dışında bir de borsa yatırım fonları hayata geçti. İlk örneğini gördük, ikincisi için de çalışmalar devam ediyor. Sektörümüzün kolektif girişimiyle oluşuyor bu fonlar. Eksikliklerimiz de var, özel sektör borçlanma araçları gibi.



Müslüm DEMİRBİLEK

Yıllardır bu ihraçların önünde en önemli engel olan Hazine Bonosu faizleri hem nominal hem de reel olarak düştü. Fakat vergi engeline ilişkin düzenleme 2006 yılından itibaren devreye girecek. 2006 yılından itibaren tahmin ediyorum, bu piyasa çok işler hale gelecek. Öte yandan İMKB dışında bir menkul kıymet piyasası oluşturulmasına ilişkin çalışmalar da devam ediyor. Bu piyasada öncelikli olarak gelişmekte olan şirketlerin hisse senetlerinin işlem görmesi hedefleniyor. Fakat bunun dışında özel sektör borçlanma senetlerinin de aynı piyasada işlem görmesi için çalışmalar yapılması gerektiğini düşünüyoruz. KOBİ'leri ve diğer gelişmekte olan şirketleri hem hisse senedi ihraçlarıyla hem de borçlanma senedi ihraçlarıyla finanse etmesinin, doğru bir yaklaşım olacağını düşünüyoruz. Özel sektör borçlanma senetleri dışında yatırım fonlarında ürün çeşitlenmesini sağlayacak yapıyı oluşturmamız gerekiyor. Özellikle değişken sermayeli devlet statüsünde açık uçlu yatırım fonlarının hayata geçmesi fevkalade önemli.

Son zamanlarda birliğimiz bünyesinde koordine edilen çalışmalarda bu fonların özelleştirme fonları olarak çok rahatlıkla devreye girebileceğini düşünüyoruz. Dolayısıyla, bu fonlara büyük önem veriyoruz. Bu fonları özellikle özelleştirme fonları konvertibil bonoları kullanmak suretiyle özelleştirmede çok etkin bir rol oynayacak diye düşünüyoruz. Türev ürünlere yatırım yapabilen fonların kurulması doğrudan döviz bazlı enstrümanları kullanan, döviz bazında satılabilen yatırım fonlarının da oluşturulması gerekiyor. Bu konuda mevzuat geliştirme çabası, özellikle yeni sermaye piyasası kanunu sırasında ele alınacak diye tahmin ediyoruz. Nasıl AB'den bir kurum gelip kendi yatırım fonunu bizim ülkemizde satabiliyorsa, bizim kuruluşlarımız da oradaki yatırımcıya hitap eden döviz bazlı ürünler geliştirebilmektedir. Görüldüğü üzere kurumsal yapı açısından, ürün çeşitliliği açısından, hukuki alt yapısı açısından eksikliklerimiz yavaş yavaş tamamlanıyor. Ancak daha yapılması gerekenler var. Örneğin, yurtdışındaki borsalara baktığımızda iki temel trend karşımıza çıkıyor. Borsaların kâr amaçlı şirketlere dönüşmesiyle, borsalar arası birleş-

me ve devir almaların hızlanması. Bu trendler kendiliğinden bir moda olarak ortaya çıkmadı. Bütün bunlar rekabet ortamında avantajlı duruma gelebilmek için yapılan işlerdir.

Dünya Borsalar Federasyonuna üye 54 borsa var. Bu borsalar bütün dünya borsalarının piyasa değerinin % 97'sini oluşturmaktadır. Federasyon borsaları kurumsal yapılarına göre sınıflandırmış; kâr amaçlı şirket, halka açık şirket, kooperatif yapısında olan. İMKB kooperatif yapısında olan bir borsa. 54 borsa içerisinde bu nitelikte olan sadece iki borsa var. Birisi İMKB, diğeri ise, Tahransı. Bu yapının AB sürecinde yapılacak sağlıklı değerlendirmeler ile değişeceğini ifade etmek ve değişmesi gerektiğini söylemek önemli bir görev anlayışının sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Uluslararası borsa birleşmeleri için ise, bazı çalışmaların yapılması gerekiyor. Biz bu konuda bir avantaja sahibiz. İMKB'nin kendi teknolojisini ve bilgi birikimini ihraç eden bir borsa haline geleceğini düşünüyoruz. FEAS üyesi 26 borsa var ve FEAS'ın kapsadığı coğrafi alanı kapsayan bir oluşum dünyada yok. İMKB çok rahatlıkla bu bölgenin lideri olabilecek konumda. Öte yandan Alman Borsası, Londra Borsası v.b. borsalarla dirsek temasında olması da gerekli inancındayız. Bu borsalarla karşılıklı bilgi alışının sağlanmasının devam etmesi ve işbirliği olanaklarının daha da artırılması önemli. Çünkü AB tek bir sermaye piyasası hedefi doğrultusunda ilerliyor. Bütün Avrupa çapında tek borsa ve tek saklamacı kurum olma hedefi gerçekleşmese bile, belli başlı merkezler oluşacak, hatta oluşmaya başladı. Bu merkezlere bir şekilde yakın olunması gerektiğini ifade etmek istiyorum.

Ben biraz daha aracı kuruluşlarımız açısından konuya yaklaşarak, ülkemiz kurumlarının diğer ülke kurumları ile rekabeti açısından bir değerlendirme yapmak istiyorum. Hepimizin bildiği gibi şu an ülkemizde yabancı kuruluşların faaliyet göstermemesi için hiçbir neden yok. İsteyen gelip yurt içinde bir kurum almak ya da yeni bir kurum kurmak suretiyle piyasamıza girebilir. Yabancı menkul kıymetlerin satış ve pazarlamasında da önemli bir sorun yok. Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin almak suretiyle yabancı menkul kıymetler

Türk yatırımcısına sunulabiliyor. Ya da yerli yatırımcıların tasarrufları yurt dışındaki kurumlarda değerlendirilebiliyor. Fakat bu kurumlar Türkiye'de yerleşik bir şirket kurmadan, faaliyet göstermeye başladıkları zaman sorunlar ortaya çıkabileceğini öngörüyoruz. En önemli sorun, denetim ve gözetim alanlarında kendini gösterecek. Burada SPK'ya ve birliğimize çok önemli görevler düşüyor. Özellikle yatırımcı güveni ve haklarının korunması konusunda. Örneğin, Polonyalı bir yatırımcının Hollanda'daki aracı kurumdan Almanya'da işlem gören bir Türk şirketinin hisse senedini aldığını düşünün, yatırımcının bu Türk şirketiyle ilgili bir sorunu, uyuşmazlığı olduğunda durum nasıl çözülecek. Ya da satıcının bir Türk aracı kurumu olduğunu düşünün, aracı kurumlar arası ihtilaf nasıl çözülecek. Tabii ki, bu sorunların çözümü vardır ya da bulunacaktır. En azından Almanya'da işlem yapan Hollandalı kurum da, Türk kurum da o borsanın üyesidir ve borsanın üyeleri arasında belli yatırımlar vardır. İşte AB'nin orjin ülke prensibi de bu tarz problemlerin çözümü için geliştirilmiştir.

Daha önce belirttiğim gibi, merkezi düzenleyiciler arasında sıkı işbirliğine ihtiyaç duyulacaktır. Hatta merkezi düzenleyiciler arasında özellikle ihtilafların çözümü ve denetleme için on-line bağlantılar kurulması bile gerekebilecektir. Kara paraıyla mücadele de bu kapsamdadır. Örneğin, yurtdışında takibi yapılan kara para akışları, bir süre ülkemiz kurumlarına gelirse ve o noktadan sonra nakit akışlarını Türk merciler tarafından takip edilmesi istenirse burada mevzuat yetersiz biçiminde bir yaklaşım içerisinde olamayız. Teknik altyapı mevzuatı bu konularda hazır duruma getirmek durumundayız. Bunlar sadece mevzuatla çözülecek konular değildir. Bunun yanı sıra ilgili finans kuruluşunun personel eğitimi ve teknolojik altyapısının geliştirilmesi fevkalade önemlidir. Bu konuların dışında yabancı aracı kurumlarla rekabet için gerekli ortamın eşit koşullarla geliştirilmesi gerekir. Türkiye'de aktif olarak faaliyet göstermek istediğinde Türk Kanunlarına göre kurulmuş bir anonim şirketle bu faaliyetini sürdürmek zorundadır. Kendi ülkesinde Türkiye'de işlem yapmasını sağlamak için değişiklikler yapılması gerekir.

Yurt içi kurumlar arası rekabete değinmek istiyorum. Bildiğiniz gibi AB mevzuatı bankaların da hisse senedi işlemi yapması konusunda bir hüküm altına almış, buna imkan veriyor. Aslında bankalarımız şu anda kurdukları aracı kurumlar vasıtasıyla dolaylı olarak hisse senedi işlemi yapabiliyorlar. Fakat düzenlemeler AB kurumları ile uyum içinde bankaların da hisse senedi işlemleri yapmalarına olanak sağlanmasını öngörüyor. Mevcut uygulamamız bizim, gelişmiş bir aracılik sistemine sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. Bu uygulamayı sermaye piyasasının en çok geliştiği ülkelerden, Anglosakson uygulamalardan aldık ve kara Avrupa ülkeleri ile karşılaştırdığımızda düzenlemelerin daha modern olduğunu görüyoruz. Ancak AB müktesebatının üstlenilmesi durumu, bu avantajı ortadan kaldıracak. Yine de AB'ye üyelik tarihine kadar sahip olduğumuz bu modern yapıyı koruyabiliriz. Bankalarımız ayrı bir bünyede sermaye piyasası faaliyetlerine devam edebilirler. Bu önemli noktada bankaların sermaye piyasası faaliyetleri gözetim ve denetimde olacaktır. Burada yine SPK'ya ve BDDK'ya önemli görevler düşüyor. Bankaların kendi bünyelerindeki sermaye piyasası işlemlerini diğer bankacılık faaliyetlerinden ayrı olarak izlemesini sağlayacak, kolaylaştıracak sistemlerin kurulması gerekiyor. SPK ve BDDK'nın görev tanımları ve iş bölümü mümkün olduğunca açıklığa kavuşturulmalıdır. Bilgi alışverişinin ve işbirliğinin güçlendirilmesine ihtiyaç vardır. Dolayısıyla, hem yeni Bankacılık Yasası'nda hem de Sermaye Piyasası Yasası'nda çift başlılığı önleyecek tedbirlerin alınmasında büyük yarar olduğunu düşünüyorum. Sabrınız için hepinize teşekkür ediyor ve saygılar sunuyorum.

OSMAN BİRSEN - Sayın SPK Başkanı, Sayın Finans Kulüp Başkanı ve çok değerli dostlarım, hepinizi İMKB Başkanı olarak saygıyla selamlıyorum. Finans Kulübün bu tür etkinliklerde bulunması bizi fevkalade mutlu ediyor. Çünkü Finans Kulüp, netice itibarıyla ülkemizin finans alanındaki en organize, sivil toplum örgütü. Daha önceki çalışmalarıyla çok başarılı yönelimlerin mimarı olan bir kurum. 1980 yılında rahmetli Sayın Özal ile, 1980 yılında krizden çıkış için 24 Ocak karar-

Nasıl istiyorsanız, öyle bir emeklilik!



Sizin için renkli •
planlarımız var •

Anadolu Hayat Emeklilik'te **birikiminiz daha çok büyür**, daha çok kazanırsınız. Çünkü yönetim gideri kesintisi çok düşüktür. Katkı payınızdan daha az kesinti yapılır. İstedığınız gibi bir emeklilik Anadolu Hayat Emeklilik'te sizi bekliyor!

Anadolu Hayat Emeklilik, size özel avantajlarla hayata gülümseyerek bakmanızı sağlıyor. Ücretsiz tıbbi danışmanlık, acil durumlarda eve doktor ve kara ambulansı hizmeti, 2000'e yakın sağlık kuruluşu, doktor, eczane, tıp merkezinde özel indirimler...

İlgisi ve katılım için:

0212) 317 71 71
www.anadoluhayat.com.tr

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK TÜRKiYE İS BANKASI KURULUŞUDUR



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

ları verildiği sırada ben o zaman Maliye Bakanlığı Baş Danışmanıydım. 24 Ocak liberalizasyon kararlarının mimarları içinde ve onların raportörlüğünü yapan bir kimseydim. O zaman şöyle bir rapor verdiğimi hatırlıyorum. Bu 24 Ocak kararları, ekonominin liberalleşmesi, piyasa ekonomisine geçiş açısından belli politikaların uygulanmasını öngörüyor. Liberal ekonomilerde olanlarla bizimkilerin karşılaştırılması sırasında önümüze çıkan eksikliğin farkına o zaman dehşetle varmıştık. O da sermaye piyasalarının yokluğu. Bu borsanın yokluğu. Hatta bunu o derece dehşet içinde fark edip, o kadar ciddiyetle Rahmetli Sayın Özal'a ve o günkü hükümete iletmiş ki, bu konudaki çalışmaları hemen başlatma ve dünya standardında, liberal ekonominin gereği çerçevesinde en liberal tarzda düzenlenmesi konusunda kamunun en sınırlı ve en tutucu Maliye Bakanlığı çerçevesinde çalışmalar başlandı. Nitekim kanunlar düzenlendi. Bu kanunlar, yetkiler verdi ve sonuç itibariyle bu kurumlar hiç görülmemiş bir şekilde Türkiye'de en liberal politikaların uygulandığı, en liberal işletim ve yönetim sistemlerinin kurulduğu kurumlar halinde kuruldu.

İşte bütün bu dönem zarfında, 20 yıl sonunda İMKB bu hale gelmişse, dünyanın 22. borsası olmuşsa -54 tane dünya borsası var- AB içinde tahvil ve bono piyasası açısından



Osman BİRSEN

6. sıradaysa başarının en büyük nedeni liberal, özerk yapının başlangıçtan itibaren kurulmuş olması ve bunun belirli bir sürede korunmuş olması. Bu kuruluşun devlet yapısında daha farklı kurulması fikri zaten doğruyd. Bunun yapılmasında SPK görevlendirildi. Neticte itibariyle onun korunması da yine düzenleyici otorite olarak SPK'nın bir şekilde sorumluluğuna ve yetkisine verildi. Bugün AB içindeki borsalarla kendimizi karşılaştırdığımız zaman biz Avrupalıyız diyebiliriz. 2000 yılında benim borsada yaptırdığım derin bir çalışma sonucunda sermaye piyasası açısından, sermaye piyasası kuralları ve düzenlemeleri ve borsaların standart uygulamaları açısından baktığımızda, özellikle düzenlemeler ve uygulamalar açısından, İMKB'nin 2000 yılında Avrupa Borsası deme ve ona damga vurma imkanımız vardı. Bu 2000 yılında yayınladığımız araştırma kitabında net olarak görülmüyor. Sermaye piyasası açısından bakıldığı zaman da Avrupalı olmaya çeyrek kalmış yapının olduğunu görüyoruz. Bu geri kalındığından değil. Fakat sermaye piyasası dediğimiz AB içinde zaten tek Pazar çalışmalarının zaman içinde hız kazanması ve bizim ona uyum açısından zaman farkının kalmış olmasından kaynaklanıyor. Yoksa esas itibariyle bizim aldığımız model zaten Avrupa tek sermaye piyasasının regülasyonu ve modeliydi. Bu modeli bugüne kadar başarıyla taşıdık. Son çalışmalar itibariyle SPK'nın da yapmış olduğu tespitler % 10-15 civarında bir yeni düzenlemeyle bu tam uyumun sağlanabileceği noktasında bizi bir sonuca ulaştırdı.

SPK'nın ve sermaye piyasası kurumlarının ve uygulamalarının Avrupa uyumu, AB'nin bir parçası olma konusunda bir engel teşkil etmediği, bilakis onlar gibi olduğunun kanıtını biz her gün yaşıyoruz. Yatırımcıların bize gelişiyle yaşıyoruz. Onların bizi ziyaret edip, bizden aldığı işlemleri duymak suretiyle yaşıyoruz. Uluslararası kuruluşların organizasyonları içinde almış olduğumuz sorumluluklar ve kullandığımız yetkiler çerçevesinde bunu hissediyoruz. Aslında sermaye piyasasının uyumu açısından bir sorun yok. Bazı ufak sorunlar var, onlar da zaman içinde halledilecek konular. En son yapı itibariyle ba-

kıldığı zaman, kurallar açısından değil de, bünyesel farklılıkları nasıl gideririz. Yapı değişikliğiyle bir Avrupalı olma, bünye homojenliğini kazanma açısından ne farkımız var diye baktığımız zaman; borsa açısından şunu gördük. Biz dünyanın en üst teknolojisini uygulayabilir durumdaydık. Sermaye piyasasının düzenleyici kurallarının yerine getirilmesi, bunların objektif olarak uygulanması, zaman ve teknoloji ile bunların bir şekilde hayata geçirilmesi konusunda hiçbir eksiğimiz olmadı. Zaman içinde de bu performansımızı geliştirdik. Fakat kesite baktığımız zaman şunu gördük. Sermaye piyasamız, borsamız geliyor. Fakat borsamızın yapısı içinde diğer Avrupa borsalarının yapısı arasında bir farklılık oluşuyor. Bu farklılık ana sonuç olarak bize şirket büyüklüklerinin, halka açıklıkların dar olması ve sonuç itibarıyla sayı olarak nispeten artmakla birlikte, borsada işlem gören hisse senetleri veya şirketler açısından daha küçük payların piyasada yer alması. Sonuç itibarıyla derinlik arayan bazı alanlarda yeterli derinliğin bulunmaması gibi bir sonuca vardık. Bunu düzeltmek açısından da 2003 yılı sonu itibarıyla –biz bunları daha önce biliyorduk, fakat 2000 ve 2001 krizleri nedeniyle bir önlem almadık- bu derinliği artırıcı kural değişikliği yaptık. Yani İMKB'de kayıtlı olan şirketlerin büyüklük ve derinlik açısından, likiditesi açısından önemli olacak halka açıklık oranlarının % 25'e çekilmesi ve asgari belli bir derinlik aranması dolayısıyla özellikle daha önce başımızda sorun olarak mücadele ettiğimiz manipülatif yapıya uygun ortamın ortadan kaldırılması, o alanın küçültülmesi şeklinde özetleyebileceğimiz bir önemli değişikliği yaptık.

Nitekim 2004 yılına bakıldığında zaman 12 tane şirket borsamıza geliyor ve 12 şirketin halka açıklık oranları itibarıyla, işlem göreceği hisse senetleri hacimleri itibarıyla eskilerinden çok daha farklı büyüklüklerle geldiğini görüyoruz. Bunun anlamı İMKB'nin artık kalite açısından daha yüksek bir noktaya kendini çekmesidir. Bu AB'nin yapısına ve borsalarına uyum açısından en önemli bir değişikliği ifade etmektedir. Bir diğer önemli konu, genel olarak dünya sermaye piyasalarındaki trendlerin takibi. 5-10 senelik dönem itibarıyla ba-

kıldığı zaman, iki ana trendi tespit etmişti. Birincisi, elektronik yapının önem kazanması, bir teknolojik altyapının borsalar içinde zorunlu hale gelmesi. İkincisi de, büyük piyasalar için dahi derinliğin önemli olması. Dolayısıyla işletme sonuçları rekabet dolayısıyla birleşmeler. Daha derin daha büyük piyasalarla hem fiyatlandırma hem de işlemlerin çok daha rahat bir şekilde yapılmasını temin edecek büyük havuzların oluşturulması çalışmalarıydı. Biz teknoloji konusunda tamamiyle büyük bir başarı kazanarak İMKB'nin tam elektronik bir borsa haline gelmesini sağladık.

Yeni çıkan bir konu, özellikle İMKB'nin gerçekten hukuki yapısıyla ilgili bir anlayış değişikliği. Ne kadar liberal ve özerk yapı da kurduysak o derecede daha sert bir yapıyla ilgili bazı uygulama zorluklarımız var. Şimdi AB'ye uyum için birçok kuralları arıyoruz. AB içinde hiç devlet dairesi gibi görülen ve onun dar kuralları içinde yönetilen hiçbir borsa yok. AB'ye uyacaksak yapmamız gerekeni yapıyoruz, uyumdan uzaklaşıyoruz. Uymak istiyorsak sermaye piyasası kuralları bağımsız otorite olarak serbest, bağımsız bütçesi rahatlığı içinde ve ön planda olacak şekilde çalıştırmamız lazım ki, bu kararları alabilsin. Hem de borsamızın ondan da daha liberal bir elektronik işletmenin gerektirdiği esneklik ve serbestliğin içinde çalışması lazım. Düşünebiliyor musunuz; bir tapu müdürüyle borsa başkanı aynı kurallarla kurumunu yönetebilsin. Eğer böyle bir varsayımı alırsanız o zaman burasının tapu müdürlüğü gibi bir yapı içinde olması lazım. Halbuki, şu anda İMKB'nin yıllık hacmi 1 trilyon dolar. Türkiye GSMH'sinin 4 katı. Bu sorumluluğu, bu işleri yapan Başkan ve personeli var. Her gün saat 09:30'da başlayıp, hiç durmaksızın 10 – 15 kere elektriğin kesildiği bir ülke içinde, elektronik alt yapının, telekomünikasyonun olduğu bir yerde NASDAC'ı çalıştıran bir kurum. 2500 civarında elektronik yapıyı ayakta tutabilen bir yapı. Böyle düşündüğünüz zaman, İMKB bambaşka bir şeye geliyor.

Çünkü onu yaşıyoruz, ona sorumluluğunu alıyoruz. Bunun sorumluluğunu almasak, dışarıdan baksak belki bize de kolay gelebilir. Başlangıçta başarıyı sağlayan bu gelişimi engellemek lazım. Başlangıçta Avrupa s-

tandartlarında kurup, bugüne kadar getirdiğimiz bu borsayı, aynı şekilde devam ettirmemiz lazım. Bu bana göre sermaye piyasasının bir numaralı örneğidir. Yeni borsalarımızı, özel borsa olarak kuruyoruz. Eğer kamu dar kalıpları içinde bir borsa iyi hizmet edecekse, neden özel borsa kuruyoruz. Kaynak israfına mı neden olmak istiyoruz. Onları kamu da kamu ve devlet standartları içinde çalışır halde tutmamız lazım. Kaldı ki, tüm borsalara bakıldığı zaman İMKB'nin payı % 98. Yani % 2'lik bölümü serbest, % 98'lik bölümü daraltılacak bir yapı içinde sermaye piyasasının gelişim politikasının çizilmesi de üzerinde düşünülmesi gereken bir konu olabilir. Bu nedenle sermaye piyasasının AB'ye uyum açısından kurumsal yapı ve işleyişi konusunun temel konu olduğunu burada söylemek istiyorum.

DOĞAN CANSIZLAR – Hepinizi saygıyla selamlıyorum. Bugün burada AB sermaye piyasaları ile entegrasyon çerçevesinde sermaye piyasalarımızda atılan adımları, gelinen noktaları ve ileriye yönelik planlarımızı sizlerle paylaşacağız. Özellikle Finans Kulüp Başkan ve yöneticilerine teşekkür ediyorum. AB sürecinde bu çok önemli bir tartışma ortamını ve görüşme ortamını yarattıkları için. Sermaye piyasası ile ilgili AB entegrasyonu çerçevesinde yapılan çalışmalar çok saklı ve gizli çalışmalar değil. SPK olarak bizim yaptığımız tüm çalışmalar çok şeffaf bir ortamda saklı ve gizlisi olmadan açık ve net bir şekilde kamuoyu ile paylaşarak yaptığımız düzenlemelerdir. Bu çerçevede, başlangıçta Temmuz 2003 ulusal programında yer aldığı üzere bizim sermaye piyasalarımızı ilgilendiren üç tane ana konu vardı. Bunlardan bir tanesi hizmetlerin serbest dolaşımı, diğeri sermayenin serbest dolaşımı ve şirketler hukuku yönünden. Bu çalışmaların tamamlanması için verilen süre 2005 yılı sonu. Şirketler hukuku ile ilgili Türk Ticaret Kanununda çok önemli çalışmalar yapıldı ve bitirildi. Sanırım bu süre içerisinde parlamentoda gündeme gelir ve 2006 yılı başı itibariyle bunlar yürürlüğe girer. Diğer alanlarda ilgili olarak da, SPK olarak biz oldukça önemli çalışmalar yapmaktayız. Zaten AB'ye uyum, entegrasyonla ilgili olarak şunu hemen belirtelim ki, her zaman da söy-

lediğim gibi kuruluşundan bu yana sermaye piyasası kesinlikle Avrupa standartlarında, hatta bazı Avrupa ülkelerinden çok daha ileri bir seviyede çalışmalar yapıyor.

Biz AB çerçevesinde yapacağımız düzenlemeler açısından olaya baktığımızda hiç olmayan bazı düzenlemeleri yapmayacağız. Çok ufak tefek değişiklikler yapacağız. Bu çerçevede biz özellikle öteden beri Avrupa standartlarında, uluslararası standartlarda görev yapan sermaye piyasası kurum ve kuruluşlarının bugün geldiği nokta itibariyle nereden olduğunu tespit açısından Ocak – Şubat 2004 tarihinde iki aylık bir AB komisyonundan sağlanan fonlarla bir eksiklik analizi raporu hazırlattık. Ayrıca eylem planını ortaya koyduk. Orada gördük ki, bizim de iddia ettiğimiz gibi sermaye piyasalarımızın büyük bir bölümü, düzenlemelerle AB direktiflerine ve düzenlemelerine oldukça uyumlu. Fakat yapılması gereken işlemler var. Takdir edersiniz ki, finans kesimi oldukça dinamik bir kesim.



Dr. Doğan CANSIZLAR

Düzenlemeler ve çalışmalar itibariyle olaya baktığımızda birkaç sene önce uygulamaya koyduğumuz düzenlemeler hemen eskiyebiliyor. O bakımdan sermaye piyasalarının önemli bir özelliği, finans kesiminin önemli bir özelliği uluslararası gelişmeleri, standartları, AB direktiflerini yakından izliyoruz ve bugüne kadar 85'e yakın yaptığımız düzenlemelerin hemen hemen tamamı AB direktiflerine paralel düzenlemelerdir. 17 Aralık'ta Abant'ta yaptığımız toplantıda, bu defa AB yolunda sermaye piyasalarımızın yol haritası diye bir toplantı yaptık. Orada yol haritasını belirledik. Orada ortaya çıkan ana başlıklar itibariyle halka açık şirketler, kurumsal yatırımcılar, aracı kuruluşlar, bireysel yatırımcılar, borsaların yapısı ve vergiler konusunda oldukça önemli kararlar alındı. Bu yaptığımız çalışmalar, sektörle birlikte yapılan çalışmalardır, gizli kapaklı çalışmalar değildir. Sektörle paylaşa paylaşa yaptığımız düzenlemelerdir. Arkasından AB projesinin kapsamında biraz önce bahsettiğim eksiklik analizi raporu AB komisyonundan geçti ve eş ülke tayini aşamasına geldik. Yani eş bir ülke bizimle beraber yaklaşık 2 sene içerisinde çalışacak ve tespit edilen eksiklikleri, gerek yasal eksiklikleri, gerek teknolojik eksiklikleri sadece SPK için değil, sermaye piyasamızdaki tüm kurum ve kuruluşlar açısından tam uyumlu hale getirmeye çalışacağız. Bu çerçevede Almanya bu işte ön planda, istekli olduğunu gördük. Büyük bir ihtimalle Almanya ile biz sermaye piyasalarımızın 2 yıl içerisinde AB'deki tüm düzenlemeleri, çalışmalarını uyumlu hale getireceğiz.

AB ile ilgili aynı lisanı konuşmuyoruz demek doğru değil. Fakat bazı aksan farklılıkları var. Bu aksan farklılıklarını da düzeltmeye çalışacağız. Bu proje tamamen AB fonlarından sağlanan karşılıksız yardımlarla finanse edilecek. Bu arada biz 2005 yılı sonu itibariyle Başbakanlığa sunulmak üzere mevzuat çalışmaları başlattık. Yaklaşık 1-1.5 yıldır devam ediyordu. Sektörün görüşüne başvurmak açısından da Şubat ayının sonuna kadar bir süre vermiştir. Bazı görüş ve öneriler geldi. Muhtemelen bu görüş ve önerileri de bu hazırladığımız mevzuata ekleyip yine Nisan ayı içerisinde web sayfamıza ve sektö-

rün ilgili kurum ve kuruluşlarına görüş için göndereceğiz. Sürekli diyalog içerisinde sermaye piyasası mevzuatımızı ikincil düzenlemeler dahil tamamen 2005 yılı sonu itibariyle bitirmiş olacağız. İnşallah önümüzdeki dönemlerde düzenleyeceğimiz çalışmalarda bu defa konumuz, sermaye piyasası mevzuatını irdelemek olacak ve son noktayı o platformda koyup, arkasından bunu Başbakanlığa sevk edeceğiz. 2006 yılı içerisinde bunların yasalaşma ve uygulama ikincil düzenlemeleri dahil çalışmalarına başlayacağız.

Panelde, arkadaşlarımız konuları detaylı bir şekilde ele alacaklar. Fakat ben ana başlıklar itibariyle bugüne kadar yapılanlar konusunda çok kısa bir bilgi vermek istiyorum. Halka açılma oranları, azınlık hakları, şirket birleşmeleri, raf kayıt sistemi ve lisanslama gibi çok önemli düzenlemeler yapıldı. Fiyat istikrarı ve uygulamada bazı sıkıntılar çıkmıştı ama onlar ilk uygulama olduğu için oluştu. Ayrıca yeni enstrümanlardan borsa yatırım fonlarını uygulamaya koyduk. Arkasından çok önemli, AB ülkeleriyle eşanlı, zorunlu hale getirilen uluslararası finansal raporlama sistemini uygulamaya koyduk. Bağımsız denetim standartlarıyla ilgili bazı düzenlemeler yaptık. Yine kurumsal yönetim ilkeleri olmazsa olmaz düzenlemeleri yaptık. Uluslararası değerlendirme standartları hem makine teçhizat hem de gayrimenkul anlamında şirketlerin standartlarını bu yılın Haziran ayında bitirmeye çalışıyoruz. Uluslararası denetim standartları bitmiştir. Bu uluslararası denetim standartlarında bu sene içerisinde uygulamaya koyacağız. Sermaye piyasaları için gerekli alt yapıyı oluşturan düzenlemeler, uluslararası standartlar tamamen bu sene uygulamaya konmuş olacak.

Kurumsal alt yapının güçlendirilmesiyle ilgili de bazı çalışmalar yapıldı. İzmir'de 4 Şubat 2005'te Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nı açtık. Özel şirket statüsünde olan bir borsadır. Daha sonraki aşamalarda KOBİ piyasaları devreye girecek. NASDAC benzeri elektronik ortamda işlem yapan bir piyasa. Bu da oldukça önemli. Çünkü küçük ve orta boy işletmelerin sermaye piyasalarından çok daha fazla yararlanmalarını sağlayacak bir mekanizmayı düşünüyoruz. Bu da özel şirket

statüsünde olacak. Geçmişte Bireysel Emekliliği gündeme getirdik ve çalışması oldukça yoğun bir şekilde devam ediyor, gelişmeler oldukça ümit verici. Bugün için 290 milyon dolarlık bir portföy büyüklüğü var. 430 bine yakın da katılımcı sayısı var. Bunlar yeterli değil, fakat önümüzdeki dönemde bunların daha da artacağını düşünüyorum.

Merkezi kayıt kuruluşu devrede, kaydıleştirme ile ilgili oldukça yoğun çalışmalar devam ediyor. Arkasından ipotek karşılığı konut finansman sistemi hazırlıklarını bitirdik. Bu sene sonu itibariyle kanunlaşma aşamasına gelecek. 2006 yılından itibaren bu sistemin uygulamaya konulacağını düşünüyorum. Teknolojik altyapıyla ilgili oldukça önemli çalışmalar yapıldı. E-dönüşüm, e-SPK, e-devlet kapsamında artık şirket bilgileri elektronik imza ile elektronik ortamda alınmaya başlandı, test aşamaları devam ediyor. Tüm borsa şirketleri artık bütün bilgilerini bize elektronik ortamda göndermeye başladı. Bu oldukça önemli bir tasarruftur. İMKB ile yaptığımız gözetim projelerimiz var. Bunlar bu sene sonu itibariyle devreye girecek. Kamuyu aydınlatma projesi, eşleştirme sistemi ve aracı kuruluşlar sermaye yeterliliği sistemi, merkezi kayıt kuruluşunun kaydi sistemi, fon ve ortaklar sistemi ve anonim şirketler platformu elektronik işleme ilgili bütün bunlar artık yavaş yavaş bitme aşamasına geldi. Son 4 yıldır üzerinde çalıştığımız projeler bitme aşamasına geliyor. SPK olarak uluslararası ilişkilere son dönemde oldukça fazla yoğun ilgi gösterdik. Bunun neticesinde uluslararası sermaye piyasaları, örgüt IOSCO'nun uluslararası standart belirleme organizasyonudur. Yaklaşık ülke bazında 112 üyesi vardır. Bunun 75 ülkesinin temsil edildiği gelişmekte olan piyasalar komitesi başkanlığını 2 dönemdir oldukça başarılı bir şekilde sürdürüyoruz. Uluslararası standartlar belirlenirken bizzat kurul olarak yer alıyoruz. Bunun da faydasını yaptığımız düzenlemelerde uluslararası standartlara uygun düzenlemeler olduğunu söyleyebiliriz.

AB çalışmalarına yoğunluk kazandırdık ve AB Danışma Kurulu Başkanlığını 1 yıldır sürdürüyoruz. AB ülkelerindeki sermaye piyasası örgütlerinin oluşturduğu kurulun danışma kurulu altında 17 ülkenin başkanlığını yöneti-

yoruz ve AB'deki yapılan direktifler açısından düzenlemeler konusunda bizzat çok yakından bilgi alma imkanına sahip oluyoruz. Bu arada uluslararası ikili mutabakat zabıtları imzaladık, bunun sayısı şimdilik 14, fakat Uluslararası Sermaye Örgütünün çok taraflı mutabakat zabıtlarını da imzalayan ilk ülkelerden bir tanesiyiz. Bu ülkeler içerisinde ilklerde yer almak oldukça önemli. Çünkü bilgi alış-verişini sağlayacak mekanizmalar ve hukuki alt yapıımız oldukça iyi olduğu için biz buna kabul edildik. Diğer ülkeler halâ mevzuatlarını buna paralel hale getirmeye çalışıyorlar. Bu ülkeler içerisinde AB ülkeleri de var. Şu andaki, AB ülkelerinden bazıları bu bilgi alışverişi konusunda maalesef henüz hazır değil.

Özellikle Türk sermaye piyasalarının AB ile uyumlu hale getirilmesi aslında Türk finans sektörünün, sermaye piyasalarının, küresel finans sisteminin ayrılmaz bir parçası haline getirmek ile eş anlamlı olarak düşünmek gerekir. Sadece AB'ye üyelik değil, uluslararası boyutta Türk sermaye piyasasının küresel finans sisteminin ayrılmaz bir parçası haline getirmeye çalışıyoruz. Bu manada bizim piyasa aktörlerimiz olarak; kurul, borsalarımız, aracı kuruluşlarımız, yatırımcılarımız, şirketlerimiz tüm piyasa aktörlerinin önümüzdeki dönem itibariyle çok yoğun olarak yaşanacak rekabet ortamına kendimizi hazırlamamız gerekiyor. Gerek teknik alt yapıyla, gerek yasal alt yapıyla, gerekse insan kaynağımızdaki kalite açısından hazır olmamız gerekiyor. Hepinize saygılar sunuyorum.

BEDİİ ENSARİ - Sözlerime basın mensuplarıyla başlamak istiyorum. Burada şu ana kadar yansıtılan ve bundan sonra yansıtılacak bilgilerin kamuoyuna ulaşması lazım. Türk ekonomi medyası gerçekten çok gelişmiş, uzmanlaşmış bir medyadır. Diğerlerinden oldukça farklı, tarafsız ve bilgili. Bu bakımdan burada konuşulanların, burada anlatılanların kamuoyuna yeterince ve uzman bir şekilde ulaşacağından eminim. Ben bir medya mensubu sayılıyorum. O yüzden onlara karşı içimde ayrı bir sempati var. Bu paneli düzenlerken amacımız, bugüne kadar AB'ye uyum sürecinde yapılan işlerin ve bundan sonra yapılacak olanların kamuoyu

nezdinde bilinmesi gerekir. Bir hükümetin tek başına AB'ye uyum sürecini sağlaması mümkün değildir. Bunun için bütün kurumlara iş düşmektedir. Bu konuda Sermaye Piyasası ve onun kurumları, Borsa, Aracı Kuruluşlar Birliği, Takasbank gerçekten çok üstün hizmetler yaptılar. Güçlü bir devlet olmanın yolu, güçlü ekonomiden geçer. Güçlü ekonomiye gidişin ana yollarından birisi, belki en önemlisi sermaye piyasalarıdır. Gelişmiş sermaye piyasaları, o devlete güçlü ekonominin imkanlarını sağlarlar. Mustafa Kemal Atatürk, İstiklal Savaşı'nı bitirdiği zaman aynen şöyle dedi: "Askeri başarılar, ekonomik başarılarla taçlanmazlarsa uzun ömürlü olamazlar".

Bu bağlamda güçlü bir ekonomiye ihtiyacımız var. Bunun da yolu sermaye piyasalarından geçiyor. Sermaye piyasasının aktörlerini hepimiz biliyorsunuz. Halka arz yapan, yani satıcı dediğimiz şirketler. Türkiye'nin Osmanlı'dan beri ciddi bir kaynak sorunu var. Borsaya kote edilmiş bir şirkete adeta bedava finans imkanları tanınıyor. Bugüne kadar reel sektöre, 30 milyar dolara yakın para aktarılmıştır. Bu, işsizliğin azalması demek, bü-



Bedii ENSARI

yümenin daha çok olması demek, bu gelirin daha çok adil dağılması demektir. Şu anda yapılanlar içinde en önemlilerinden biri, halka arz yapan şirketlere kurumsal yönetim ilkelelerinin uygulanması, hem güven hem saydamlık, hem de kararlılık bakımından Türkiye ekonomisine gerçekten çok ayrıcalık getirecektir. Pazar yeri olan borsamız, dünyanın en çağdaş kurumlarından biridir. Türkiye Cumhuriyetinde en çağdaş kurumların başında Türk Silahlı Kuvvetleri gelir ve ondan sonra bana göre en çağdaş kurumu borsa olarak gördüm. Çok gelişmiş bir ekibi ve kadrosu var ve ülkenin diğer kurumlarından oldukça ileri bir düzeyde. Onun için az önce Sayın Birsen'in de yakındığı "neden bizim özerkliğimize müdahale ediyor" fikrine aynen katılıyorum. Bence İMKB bizlerin, aracı kurumların malıdır ve bir meslek kuruluşudur. Onu bir kamu kurumu olarak niteleyip, onun haklarına müdahale etmenin Türkiye'nin zararına olduğu inancındayım. Yatırımcılar da gerçekten mağdur edildi. Bu el konulan bankalar ve imtiyaz şirketleri nedeniyle. Bu hakların iadesi için, ben çok yazılar yazdım. Birçok arkadaşlarımız da yazdı. Ben yatırımcıların halen mağdur olduğunu söylüyorum. Ayrıca manipülasyon suçu diye nitelenen ve dünyanın her tarafında suç kabul edilen bir suçun sermaye piyasası mevzuatında yeterince aydınlatılmadığını düşünüyorum. Bunun 1 Nisan 2005 tarihinde yürürlüğe girecek Türk Ceza Yasası'nın 2 ve 5'inci maddelerinde öngörülen açıklıkta, nitelikte ve yoruma açık olmayacak şekilde düzenlenmesi gerekir. Aracı kurumların da yatırımcıların suçundan dolayı suçlanmaması gerektiğini düşünüyorum. Yeni düzenlenen yasamızda suçun şahsiliği ilkesi çok açıkça vurgulanmıştır. Aracı kurumlar bu piyasaya çok hizmet eden değerli organlardır. Onların da yasayla korunacağı görüşümdedir. Bunların hepsinin üzerinde düzenleme ve denetleme görevi yapan SPK gerçekten kadrosuyla muhteşem ve Türkiye için çok yararlı işler yapan bir kurum. Ben öyle bir kurumun mensubu olmaktan da şahsen gurur duyuyorum.

HÜLYA KEMAHLI – Şüphesiz ülkemizin uzunca bir süredir AB ve AB ile ilişkiler gündemindeki en önemli konulardan biri. AB'ye

uyum anlamındaki bu transformasyon sürecinde çeşitli meslek örgütlerimizin, katılımcılarımızın nasıl etkileneceği muhtelif platformlarda tartışılmakta. Biz de sermaye piyasası düzenleyici otoriteleriyle, piyasa katılımcılarının bir araya geldiği bu tür panellerden çok verimli sonuçlar çıkacağına inanıyoruz. Kamu otoritesi olarak sermaye piyasalarında öncelikle üzerimize düşen mevzuatın, teknik alt yapısının, düzenleme ve denetleme standartlarının AB standartlarına yakınlaştırılması ve uyumlaştırılmasıdır. AB'nin ilerleme raporunda da ülkemiz menkul kıymet piyasaları, detaylar hariç AB normları ile uyumlu bulunmuştur. Bu bizim için çok mutluluk verici bir neticedir. Biz de sermaye piyasası kurulu olarak AB'nin yalnız bugünkü değil, yarınki AB müktesabatına uyum anlamında gerek mevzuat gerek teknik altyapı gerekse düzenleme ve denetleme standartlarıyla çeşitli tedbirleri almamız gerekiyor. Ancak bunların arasında vurgulamak istediğim en önemli husus, piyasa aktörlerinin de ulaşılacak bu rekabetçi piyasaya uyumu sağlamaya yönelik tedbirleri almalarının gerekliliğidir. Bunları gerçekleştirmek amacıyla geçen yıl bir toplantı düzenledik. AB'de yapmamız gerekenler, neler yaptık, neler yapacağız. Bu kapsamlı toplantının sonucunda bir yol haritasını çıkarmış olduk. Bunun neticesinde AB'den gelen üç uzman sayesinde mevzuatımızdaki eksikliklerimiz neler ve bundan sonra hareket planımız ne olacak diye çalışmalarımızı hazırladık. Bu çalışma sonucunda baktık ki, hem mevzuatımız hem de kurumumuzun kurumsal kapasitesi oldukça yeterli. Elbette yapılması gerekenler var ama SPK ve sektör olarak ülkemizde AB'ye hazır kesim, sermaye piyasası diyebiliriz.

Konuşmamda AB müktesabatına uyum konusunda önümüzdeki üç yıllık dönemde yapacaklarımızı kısaca anlatmak istiyorum. Öncelikle AB'nin her kurumu ile çok iyi ilişkiler içinde olduğumuzu ve desteklerini almış olduğumuzu vurgulamak isterim. Yine Sayın Cansızlar'ın daha önce belirttiği gibi yapılan çalışmamızda AB kamuoyunun eşleştirme projesinin aldık ve bu anlamda muhtemelen Almanya ile iki yıl sürecek mevzuatımızın uyum çalışmasını devam ettireceğiz. Öte yan-

dan sermaye piyasası kurumları AB'ye aday ülkelerin sermaye piyasası örgütlerinden oluşan bir danışma komitesi var, bunun başkanlığını yürütüyoruz. Bu komite AB'ye üye ülkelerin, sermaye piyasası otoritelerinin bir araya getirdiği bu örgütle sıkı bir çalışma içinde AB'de sermaye piyasası örgütlerinin bir fiil çalışmalarının mutfağında yer almaktan da büyük bir imkan sağlamış oluyoruz. Bu imkanı da piyasamıza aktarmaya çalışıyoruz. AB müktesabatına uyum çalışmalarımızı üç temel alanda yürüteceğimizi vurgulamak istiyorum. Bunlardan bir tanesi hizmet sunum serbestisi, ikincisi sermayenin serbest dolaşımı ve şirketler hukuku. Uyum çalışmalarımız çerçevesinde bir taraftan SPK olarak kendi yetkimiz dahilindeki gerekli düzenlemeleri yaparken, diğer taraftan da kanun değişikliği gerektiren konularda da Sermaye Piyasası Kanunu'nun değiştirilmesine yönelik bir tasarı üzerinde çalışıyoruz. Oluşacak bu tasarıya görüş topladığımız gibi, daha sonra tasarıyı web sayfamızda yayınlamak suretiyle görüşlerinizi alacağız.



Hülya KEMAHLI

Gerek kanun değişiklikleri, gerekse kurumumuzun düzenlemeleri neler getirecek, bu amaçla neler yapılacak sizlere bunları aktarmak istiyorum. Bildiğiniz gibi AB düzenlemelerine uyum ile, şirketlerin halka arzından, mali tabloların ve izahnamelerin hazırlanmasına, aracı kuruluşlarımızın müşterileriyle ilişkilerinden, yatırımcıları koruma fonunun kapsamına ve yatırım fonlarına kadar çeşitli alanlarda ciddi, kökten değişiklikler olacak. Konuyu menkul kıymet ihraççıları, yatırımcılar, sermaye piyasası kurumları ve düzenleyici kurumlar açısından irdelemekte yarar görüyorum. Getirilecek yeni düzenle, öncelikle şirketlerimizin uluslararası standartlara uyumunda ve global piyasalar ile bütünleşmesinde ciddi mesafeler kat edilecektir. Menkul kıymetlerini halka arz eden ihraççılar AB müktesebatı ile uyumlu düzenlemeleri yaparken bir taraftan daha sıkı kurallara tabi olurken, diğer taraftan da hareket alanları genişleyecek. Bu her ne kadar ilk intiba olarak birbiriyle çelişkili görünse de yatırımcıların korunması noktasında daha sıkı kurallara tabi tutulurken, faaliyetlerini düzgün yürüten şirketler mevzuattan arındırma dediğimiz süreçte belli imkanlara kavuşacaklar.

Bu imkanlardan bahsetmek gerekirse, AB'nin sermayenin korunmasına ilişkin direktifiyle paralel olarak manipülatif işlemleri önlemeye ve ortaklık sermayesinin korunmasına yönelik şartlar getirmek suretiyle şirketlerin kendi hisse senetlerini geri satın alabilmelerine imkan tanıyacaktır. Nitekim, Türk Ticaret Kanunu değişikliği çalışmasında da ayırıcı bu husus gündeme getirilmiştir. Birçok gelişmiş ülkede bulunan bu uygulama Türk Ticaret Kanununda mevcut olan birkaç istisnai durum haricinde ülkemizde mümkün değildi. Ancak geri satın almalar yatırımcılara ilettikleri mesajlar açısından bilgiye dayalı etkin bir piyasanın oluşturulmasında özel bir fonksiyon görmektedir. Nitekim, bütün piyasa katılımcılarının da bu konuda beklentisinin büyük olduğunu biliyoruz. Geri satın almaların önü açıldığı zaman değişken sermayeli yatırım ortaklıklarının da kurulması mümkün hale gelecek ve ülkemiz yeni bir sermaye piyasası kurumuna daha kavuşacak. Bütün bunlar bir kanun değişikliği gerektirmekte olup, hazırla-

duğumuz taslakta bu yönde hükümler bulunmaktadır.

Sermaye Piyasası Kanununda menkul kıymet ihraç eden şirketlerin bir takım yükümlülüklerden muaf tutulabilecekleri belirlenmiş ve bu ihraççıların kimler olacağı sınırlı sayılmıştır. Bu tip muafiyetler halka arz prosedürünün kısaltılmasını ve ihraç maliyetlerinin düşürülmesini mümkün kılmaktadır. AB mevzuatında ise, muafiyet tanınan ihraççılar daha geniş tanımlanmıştır. Örneğin, büyük ve potansiyel yatırımcı diyebileceğimiz mali piyasalarda faaliyet gösteren kuruluşlara, belirli kriterleri taşıyan işletmelere, belirli portföy büyüklüğüne ve işlem sıklığına sahip gerçek kişilere yapılan menkul kıymet satışlarında büyük yatırımcılar dışında 100'den daha az yatırımcıya satılan menkul kıymet ihraçlarında, keza kupür büyüklüğü en az 500 bin Euro olan ihraçlarda izahname düzenleme, onay ve dağıtım yükümlülüğünden muafiyet sözkonusu olabilmektedir. AB'ye uyum sürecinde kanunda muafiyet tanınabilecek ihraççıların tek tek sayılması yerine daha esnek bir yapı benimsenmesi ve kurula AB mevzuatında yer alan muafiyetleri sağlayabilmesine imkan sağlayan ilgili yetkilerin tanınması mümkün hale gelecektir. Ülkemizde kayıtlı sermaye sisteme tabi ortaklıklar açısından da sermaye artırım yetkisi yönetim kuruluna süresiz ve sınırsız olarak devredilmektedir. Ortaklar sermaye artırım yetkilerinden bir anlamda feragat etmiş olmaktadır. AB mevzuatında ise, kayıtlı sermaye sisteminde sermaye artırım yetkisi, ilgili direktif uyarınca en fazla 5'er yıllık dönemler itibarıyla yönetim kuruluna devredilmektedir. Bu sayede, ortaklar belli bir periyotlarla verdikleri bu kararları tekrar değerlendirmeye olanağına sahip olabilmektedirler.

Benzer şekilde çağrı yoluyla hisse senedi toplanmasına ilişkin direktifte mevzuatımıza adapte edilecek, böylece küçük ortakların ani ve istenmeyen yönetim değişikliğinden etkilenmemeleri sağlanacaktır. AB'ye uyum amacıyla yapılacak çalışmalar sırasında içeriden öğrenenlerin ticareti ve yapay piyasa, fiyat oluşturulması suçuyla da mücadele konusunda önemli adımlar atılacaktır. Özellikle şirketler kesiminin yükümlülükleri belli ölçüde arta-

caktır. Örneğin, Piyasanın kötüye kullanımı direktifi kapsamında ihraççılar kamuya açıkla-makla zorunlu oldukları, her türlü bilgiyi belli bir süre zarfında internet sitesinden duyur-makla yükümlü olacaklar. Öngörülen süre içi-nde haklı sebeplere dayanmaksızın ihraççı-lar tarafından kamuya açıklanmasında gecikilen bilgiler yetkili otoriteye derhal duyurula-cak ve ihraççılar görevleri ve konuları ge-reği içeriden bilgi öğrenebilecekleri kişileri lis-teler halinde tespit edecek. Bunları ilgili ku-rum olan SPK'ya iletmekle yükümlü olacak-lardır. Burada amaçlanan, gerek takibi, gerek tespiti, gerekse cezalandırılması çok zor bir suç olan içeriden öğrenenlerin ticaret suçun-un işlenmesinin mümkün olduğunca engel-lenmeye çalışılmasıdır.

AB sürecinde kamuyu aydınlatmaya ilişkin düzenlemelerimizde de değişiklikler yapmayı hedefliyoruz. Bütün AB ülkeleri için geçerli olan halka arz veya borsaya kotasyon üye ül-kelerden hangisinde yapılırsa yapılsan kamu-yu aydınlatmaya ilişkin uyulması gereken ku-ralları ülkemiz sermaye piyasalarına da geti-receğiz. Bu şekilde muhtemel bir AB üyeliği sonrasında ülkemiz şirketlerinden birinin ser-maye piyasası kurulundan aldığı onay çerçe-vesinde hazırladığı izahname ve benzeri kamu-yu aydınlatma enstrümanlarını bütün AB genelinde kabul görmesi sağlanacak. Biz bu-na tek pasaport ilkesi diyoruz. Bu ilke ile şir-ketlerimiz üzerindeki bürokratik yükü azalta-cak, halka arz prosedürü kolaylaştırılacak ve bütünyle Avrupalı yatırımcıya hitap etme şansı doğacaktır. Benzer şekilde ihraç sıra-sında kamuyu aydınlatmada raf kayıt sistemi gibi farklı alternatifler de sunulacaktır. Örne-ğin, özet belge düzenlenecek ve teknik ifade-ler kullanılmaksızın günlük ve sade dilde 2500 kelimeyi aşmayan bir metin hazırlana-rak kamuoyuna bilgi arz edilecektir.

Kamuyu aydınlatmanın ayrılmaz bir parça-sı olan muhasebe standartlarına gelince, biz kurul olarak AB düzenlemeleriyle paralel ola-rak 2005 yılı itibarıyla borsaya kote şirketle-rin uluslararası muhasebe standartlarına u-yumunu zorunlu tuttuk. Bu uygulamamızı ö-nümüzdeki yıllarda diğer halka açık şirketlere de genişletmeyi düşünüyoruz. Uluslararası muhasebe standartlarına uygun hazırlanacak

mali tablolar kullanıcılarını yanıltan uygula-maların önüne geçip şeffaflığı arttırırken, di-ğer taraftan AB'ye uyumlu izahname hazırlan-ması ve benzeri standartların kabulü şir-ketlerimizin uluslararası itibarını da arttıracak ve uluslararası fonlardan elde edebileceği pay da yükselecektir.

Konuşmamın bu bölümünde AB sürecini ve uyumunu yatırımcılar açısından değerlen-dirmek istiyorum. AB tüketicie ve sıradan vatandaşa her alanda nasıl bir koruma sağ-ladığı gibi sermaye piyasası alanında da aynı korumayı sağlamaktadır. Bunlardan temel o-larak birkaç tanesinin üzerinde durmak isti-yorum. Öncelikle yatırımcıları koruma fonu ile getirdiğimiz korumanın sınırlarını genişlete-ceğiz. Yatırımcıları koruma fonunun kapsa-mına şu anda sadece hisse senetleri girmek-tedir. Halbuki, AB düzenlemeleri çerçevesin-de tüm finansal araçlar ile merkezi Türkiye dışında olup da Türkiye'deki şubeleri aracılı-ğıyla faaliyette bulunan şirketlerin şubelerinin işlemleri de fon kapsamına alınacaktır. Ayırı-ca saklama hizmeti sunun kuruluşlar ile ser-maye piyasası faaliyeti yapmasına izin verilecek gerçek kişilerin yine fon kapsamına dahil edilmesi düşünülmektedir. Ülkemizde halka açıklık oranları gelişmiş ülkelere kıyas-la düşük düzeylerde seyretmektedir. Bu du-rum ise, halka arzlar sırasında hisse senedi almak suretiyle şirketlere ortak olan yatırımcı-ların haklarını koruyabilmelerini zorlaştır-maktadır. Bunun etkilerini hafifletmek için şirket genel kurullarında nitelikli çoğunluk aran-an konuları arttırmamız gerekmektedir. Öncü uygulamalardan birisi de, bu anlamda birleşme işlemlerinde olması gerektiğini dü-şünüyoruz. Halka açık şirketlerin genel kurul-larında birleşme kararı alınması için gereken karar sayısının uyum süresinde sermayenin 2/3'ü ya da en az 1/2'sini temsil eden oy çok-luğunun altına düşmeyecek şekilde düzen-lenmesi gündeme getirilecektir.

Konuya piyasaların şirketler kesimi ve ya-tırımcılar kadar önemli olan bir diğer aktörü sermaye piyasası kurumları açısından yak-laşmak istiyorum. Hizmetlerin serbest dola-şımı AB'nin en temel hedeflerinden birisini oluşturmakta ve tek pasaport ilkesi çerçeve-sinde bir AB üyesi ülkeden izin alan sermaye

piyasası kurumu –aracı kurum ya da yatırım fonu- AB üyesi diğer ülkelerde de faaliyet gösterebilmekte. Bu tabii ki, son dönemlerin meşhur benzetmesiyle fırsatlar ve tehditleri de aynı anda getirmektedir. Bir taraftan ülkemiz aracı kurumları ve yatırım fonları yabancı aracı kurum ve fonlar ile ülkemiz sermaye piyasalarında rekabet etmek zorunda kalırken, öte yandan başka ülkelerin sermaye piyasalarına da giriş imkanına sahip olabilmektedir. Burada en önemli olan, bütün aktörleriyle sermaye piyasamızın rekabete hazır olmasıdır. Sermaye piyasası kurumları ile ilgili AB düzenlemelerinin temel amacı yurt dışı finansal aktörler için değil, yurtiçindekiler için de oyunun kurallarını eşit hale getirmektedir. Bu çerçevede aracı kurumlarımız, yatırım fonlarımız ve diğerleri ile ilgili yeni temel ne gibi düzenlemeler getirilecek onları kısaca sıralamakta fayda görüyorum. Öncelikle kurum bazlı düzenlemeden faaliyet bazlı düzenlemeye kayış olacaktır. Şu anda sadece aracı kurumlar tarafından yürütülen çoğu sermaye piyasası işlemi bankalar tarafından da yapılır hale gelecek. Aracı kuruluşlarca yatırım hizmeti kapsamında sermaye piyasası araçlarının yanı sıra para piyasası araçları üzerinde de işlem yapılabilir. Yatırım hizmetleri ana ve yan faaliyet konularında oluşacak ve alternatif işlem sistemleri ile işlem gerçekleştirmek mümkün hale getirilecektir. Buna ilaveten AB'nin yatırım hizmetleri direktifi kapsamında getirilen imkanlar çerçevesinde yine gerçek kişilerin de en azından yatırım danışmanlığı gibi bazı sermaye piyasası faaliyetlerini yürütmeleri imkan dahiline alınacaktır.

Bütün bunlar ülke içinde çok fazla rekabete açık bir piyasa olacağını göstermektedir. Bu sürecin sektördeki birleşmeleri ve konsolidasyonu artıracığına inanıyorum. Ancak en iyiler ve ölçek ekonomilerinden istifade edenler elbette var olmaya devam edeceklerdir. Öte yandan yeni yatırım hizmetleri direktifi yatırımcının korunması amacına odaklanmış ve en iyi işlem gerçekleştirme yükümlülüğü, ticari faaliyet ilkeleri, işlem öncesi ve işlem sonrası gibi şeffaflık kuralları gibi birtakım yeni yükümlülükler getirmiştir. Yatırım hizmeti veren kuruluşlar yönetim ve kontrol hizmetlerinin yatırımcının çıkarlarını korumaya yöne-

lik olarak ve işlem emirlerini en iyi biçimde gerçekleştirmek üzere oluşturacaklardır. Öncelikle kâr elde etmek değil, bir anlamda modern işletme literatüründen ithal edeceğimiz mutlak müşteri tatmini olacaktır. Bu çerçevede aracı kuruluşlar sundukları ürünlerin temel özellikleri hakkında müşterilerini tam olarak bilgilendirecek, yapılan işlemlerle ilgili üstlenilen riskin niteliği müşteriye net bir şekilde açıklanacak, müşteriye uygun araç ve hizmet sunabilmek için müşteriden gerekli bilginin toplanması gerekecektir. Bu söylediklerime benzer hükümler bizim mevzuatımızda da değişen ölçülerde aşağı yukarı bulunmaktadır. Ancak, yapacağımız tebliğ değişiklikleri ile bu ilkelere tam bir uyum gerçekleşecek, her şeyde tam bir netlik sağlanacaktır.

AB'nin aracı kurumlar için getirdiği sermaye yeterliliği düzenlemeleri çerçevesinde ise, banka ve aracı kurumlar aynı sermaye yeterliliği yükümlülüklerine tabi tutulacak. Aracı kuruluşların bilançolarında yer alan varlık ve yükümlülüklerine ilişkin risk karşılıklarının hesaplanma yöntemleri ve sermaye yeterliliği raporlama yükümlülüklerinde değişikliklere gidilecektir. Yatırım tavsiyeleri düzenleyen piyasanın kötüye kullanımına ilişkin uygulama direktifiyle yatırım tavsiyelerinin sunulması kurallara bağlanmaktadır. Bu direktif, özellikle ülkemiz gibi sermaye piyasası ve yatırım kültürünün tam olarak yerleşmediği ülkeler için çok daha büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü yatırımcıların iyi niyetlerinin ve bilgiye olan ihtiyaçlarının kötüye kullanılması bu direktife tam uyum ile engellenecektir. Örneğin, yatırım tavsiyelerinin sunumu sırasında bilginin içeriğinde emin olunmayan hususlar, tavsiyede meydana gelen değişiklikler gibi hususlar mutlaka ayrıca açıklanacaktır. Ayrıca yatırım tavsiyesinde bulunan gerçek ve tüzel kişilerin yatırım tavsiyesinin objektifliğini bozan ilişki veya durumları özellikle yatırım tavsiyesinde buldukları bir veya birden fazla finansal araçta önemli ölçüde maddi çıkarları, yatırım tavsiyesinin ilişki olduğu ihraççı ile önemli çıkar çatışmalarının olması halinde bu durumları mutlaka açıklayacaklardır. Piyasamızın en iyi işleyen bileşenlerinden birisi de, kurumsal yatırımcılar ayağı. Bu hususta ise, kurumumuz düzenlemelerinde yapaca-

ğımız değişiklikler yatırım fonlarımızın yarı açık uçlu olmalarından kaynaklanan ve fon tutar artırımlarında kurulumuz düzenlemeleri ile Türk Ticaret Hukuku gereği olan izin ve tescil gibi zaman alıcı yükümlülükleri ortadan kaldıracak bürokratik maliyet asgariye indirilecektir. Kuruculara getirilen sınırlamalar ise, ortadan kaldırılarak sektör rekabete tam anlamıyla açılacaktır. Fon yönetim şirketleri kurulacak ve uzmanlık sağlanacaktır. Ayrıca ürün çeşitlenmesine gidilmesinin önü açılacak, başta şemsiye fonlar ve değişken sermayeli yatırım ortaklıkları olmak üzere Türk Ticaret Kanunundan kaynaklanan engeller nedeniyle kurulamayan çeşitli sermaye piyasası kurumları piyasalarımıza kazandırılacaktır. Bütün bu imkanlar AB düzenlemeleri çerçevesinde piyasaya kazandırılırken kurumsal yatırımcıların iş ve işlemlerinin daha sağlıklı bir şekilde denetlenebilmesi amacıyla saklama kuruluşları da kurulacaktır.

Şirketleri, yatırımcıları ve sektör kurumları ile AB sürecindeki sermaye piyasalarından bahsettikten sonra, son olarak da AB düzenlemelerinin SPK'yı nasıl etkileyeceği üzerinde durmak istiyorum. Uluslararası mali piyasalarda görülen bütünleşme bunun AB mali piyasalarına yansması olan tek pasaport ilkesi ve teknolojiye son gelişmeler sermaye piyasalarında global koordinasyon ihtiyacını doğurmuştur. AB düzenlemelerine göre yetkili otoritelerle bilgi alışverişi ve bilginin ne şekilde kullanılabilmesine yönelik hükümlerin ülke düzenlemelerinde yer alması gerekmektedir. Yapay fiyat oluşturma, içeriden öğrenenlerin ticareti, karşılıklı kotasyon nedeniyle kamunun eksik aydınlatılması suçlarına kadar tüm suçların unsurlarının veya muhtemel faillerinin birden fazla sermaye piyasası otoritesi yetki alanı içerisinde bulunmasının yaygınlaşması kanun ve düzenlemelerin uygulanmasının sağlanması bakımından otoriteler arasında önceden belirlenmiş çerçeveler içerisinde gerçekleşecek bilgi alış-verişi ve teknik yardımlaşma zorunlu hale gelmiştir. Bu anlamda SPK'ya dünya sermaye piyasası otoriteleri arasındaki işbirliğini ikili mutabakat zabıtları ile çizilen çerçevede gerçekleştirmesi ve alınan bilginin kullanılmasının kapsamına yönelik kanun ile daha açık yetkiler alın-

ması planlanmaktadır. Diğer taraftan son dönemde finansal piyasalarda yaşanan gelişmeler bankacılık, menkul kıymetler ve sigortacılık gibi mali sektörün çeşitli dallarına ilişkin hizmet sunan grup şirketlerinin, holdinglerin oluşması sonucunu doğurmuştur. Söz konusu gelişmeyi dikkate alan AB, 2002 yılında yürürlüğe koyduğu direktif ile finansal holding şirketlerinin denetimine ilişkin olarak mevcut düzenlemelerin yanı sıra ek hükümler düzenlemiştir. Zira, söz konusu grup şirketlerinin herhangi birinde yaşanacak kriz, diğer sektörleri de etkileme potansiyeli taşımaktadır. Direktif ile bir holding bünyesinde yer alan şirketlerin faaliyet gösterdikleri alana göre tabi oldukları denetimden ayrı olarak grup genelini esas alan bir yönetime tabi tutulacakları öngörülmektedir.

Bankacılık, sermaye piyasası, sigortacılık gibi çeşitli alanlarda faaliyet gösteren holdingin yukarıda belirtilen şekliyle grup düzeyinde denetiminden sorumlu olan organ tespiti ve ilgili diğer otoriteler arası işbirliği esaslarıyla yine direktif ile ayrıntılı belirlenmiştir. Buna göre finansal holding şirketlerinin faaliyet gösterdikleri alanlar nedeniyle tabi oldukları düzenleyici otoritelerden ana şirket durumunda diğer şirketler üzerinde etkili şirketin ya da böyle bir şirket yoksa da bilanço büyüklüğü itibarıyla en büyük şirketin olduğu kurum koordinatör otorite olarak belirlenecek. Ancak koordinatör otoritenin yetki ve sorumlulukları diğer ilgili düzenleyici ve denetleyici kurumların görev ve yetki alanlarında bir kısıtlama getirmeyecektir. Bu kapsamda finansal holding bünyesinde faaliyet gösteren sermaye piyasası kurumlarının denetiminde direktifte öngörüldüğü biçimde konsolide denetim ve gözetim fonksiyonu ortaya çıkacaktır.

Sonuç olarak global tehditlerin ve fırsatların arttığı ekonomik blokların olduğu bir dönemde olduğumuz açık. Bu bloklardan en eskisi ve en gelişmiş olana üye olmak ve onun standartlarını tutturmak iddiasındayız. Bunun yolu ise, güçlü bir ekonomiye sahip olmaktan, güçlü ekonomiye giden yol ise, iyi işleyen bir sermaye piyasasından geçmektedir. Bu yüzden burada olan ve olmayan bütün sektör katılımcılarının sorumlulukları gerçek-

ten çok büyük. AB üyeliğimizin gerçekleşmesine kadar geçecek süreyi en iyi şekilde değerlendirmek zorundayız. Hepinize teşekkür ediyorum.

VAHDETTİN ERTAŞ – 17 Aralık'tan sonra önemli bir konuyu gündeme taşıdıkları için Finans Kulüp yöneticilerine teşekkür ederek sözlerime başlamak istiyorum. Ben sizlere 2000–2004 döneminde SPK'nın AB'ye uyum kapsamında yapmış olduğu düzenlemeleri ana başlıklar halinde özetlemeye çalışacağım. Öncelikle halka açık anonim ortaklıklar ile ilgili yaptıklarımıza baktığımızda, Şubat 2003 döneminde hisse senetlerinin kurum kaydına alınmasına ve satışına ilişkin esaslar tebliğini gözden geçirdik. Kamuyu aydınlatma, halka arz prosedürü, asgari halka açıklık oranları gibi pek çok konuda düzenleme yapıldı. Bu konu ile ilgili büyük ölçüde AB direktiflerine uyumluyuz. Ancak, asgari halka açıklık oranları konusunda direktifte mutlaka % 25'lik bir oran aranırken, biz sermayesi 10 trilyona kadar olan şirketler için % 25, 10 – 50 trilyon arasındaki şirketler için % 15, 50 trilyonun üzerindeki şirketler için % 5'i yeterli bulduk. Son iki kriter direktiflere uygun değil. Ancak, buna mecbur kaldık, aksi takdirde büyük sermayeli şirketlerin halka açılmasının önüne bir engel olarak yeterli talebin olmaması durumunda gördüğümüz için. Fakat önümüzdeki dönemde, son iki kriteri kaldırarak, mutlaka asgari % 25'lik halka açıklık oranını arayacağız.

Şubat 2003 tarihinde izahname direktifi panelinde raf kayıt sistemini getirdik. Burada raf kayıt sistemi belki çok iyi anlatılmadı. Bildiğiniz gibi her ihraçta şirketin izahname yayınlanması gerekiyor. Oysa ki, raf kayıt sistemini benimseyen şirketler yılbaşında bir kez izahname yayınladıkları takdirde gün içinde kaç defa ihraç yaparsa yapsın ayrıca bir izahname düzenlemeye gerek kalmayacak. Bu hem bizim inceleme sürecimizi kısaltacak hem de şirketlere büyük bir zaman tasarrufu sağlayacak. Zaman içerisinde izahnamede değişiklik meydana gelirse, elektronik ortamda bu yayınlanacağı için değişikliklere link verilerek suretiyle en son en son izahname sürekli web sitesinde yayınlanmış olacak. İzahname direktifimizle ilgili olarak bir uyum-

suzluğumuz var. Hisse senetleri ile ilgili izahnamemiz büyük ölçüde AB direktifiyle uyumlu. Ancak orada da bir noktada uyumsuzluğumuz var. O da şudur; en son AB direktifinde şirketlerin geleceğe yönelik bilgilerinin de izahnamede açıklanmasına imkan sağladı. Bunun koşulu, bağımsız denetim şirketlerinin geleceğe yönelik bilgileri onaylaması şartı aranıyor. Bu şartları biz henüz belirlemedik. Ancak bu yıl içerisinde bu direktife de uyum sağladığımız takdirde izahnamelerimiz % 100 uyumlu hale gelecek.

Yönetim Kurulu tarafından Genel Kurul'da ortakların rüçhan haklarının kısıtlanması halinde mutlaka Yönetim Kurulu bunun gerekçesini anlatan bir raporu Genel Kurulunu onayına sunması gerekiyor. Aksi takdirde rüçhan hakkının kısıtlanması olası değil. Bildiğiniz gibi rüçhan hakkı ortaklar için önemli bir hak. Mart 2003 tarihinde oydan yoksun hisse senetleri tebliğimizi gözden geçirdik. Her ne kadar uygulaması yoksa da, biz kanun değişikliği gerektirmeyen mevzuatımızı tek tek elden geçirerek direktiflere uyumlu hale getirmeye çalıştık.



Vahdettin ERTAŞ

Bu kapsamda oydan yoksun hisse senetleri mevzuatımız AB direktifleri ile uyumludur. Yine Temmuz 2003 tarihinde şirket birleşmelerine ilişkin bir düzenleme yaptık. Bildiğiniz gibi bu tarihe kadar SPK'nın bu konuya ilişkin bir düzenlemesi yoktu. Birleşme önemli bir konu ve direktifte de çok kapsamlı olarak düzenlenmiş Düzenlemenin özü de küçük ortaklara daha fazla söz hakkı tanıyan ve daha fazla bilgi vermesi amacıyla yönelik birçok kuralı içeriyor. Burada da direktifle iki noktada uyumsuzluğumuz var. Bunlardan bir tanesi, grup şirketleri istisnası direktifte yer almış. Bu da, birleşen şirketlerden birinin diğerinde % 95 ve üzerinde iştiraki varsa gerek duyulan birçok kurala tabi olmuyor, istisna sağlanmış. Ancak biz bunu bilerek bu aşamada tebliğe almadık. Çünkü bizdeki birleşmeler büyük ölçüde grup birleşmeleri. Ama tam uyum noktasında bu istisnayı da getireceğiz.

İkincisi, Genel Kurul nisaplarında uyumsuzluk var. Direktifte asgari 1/2 nisap aranırken, Sermaye Piyasası Kanunu'nda 1/4 nisapta da birleşme kararı almak mümkün. Bunun için Sermaye Piyasası Kanununda bir değişiklik yapılacak. Temmuz 2003 tarihinde yaptığımız düzenlemede özel durumların kamuya açıklanmasına yönelik tebliği gözden geçirdik. Bu anlamda da bir uyumsuzluğumuz yok. Yurt dışında halka açık bir şirket hangi bilgilerini kamuya paylaşırsa, bizim şirketlerimiz de aynı bilgileri kamuya açıklamak durumunda. Yine Kasım 2003 tarihinde 33 adet uluslararası finansal raporlama standardını yayınladık ve AB ülkeleri ile eşanlı olarak 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren uygulamaya geçti. Aralık 2003/6 sayılı direktifi paralelinde hisse senetlerinin piyasa stabilizasyonuna ilişkin düzenlemeyi yaptık. Bunu ya biz iyi anlatamadık ya da belirli kuruluşlar yanlış olarak kamuoyuna tanıttı. Ama bu düzenlememiz doğru bir düzenleme ve direktife uygun bir düzenleme. Önümüzdeki dönemde sanıyorum daha iyi anlaşılacak ve piyasaya da katkı sağlayacak.

Yine Temmuz 2003 tarihinde kurumsal yönetim ilkelerini yayınladık. Burada da gönüllülük esasına bağlı olarak Dünya Bankası, OECD ve AB ilkelerini esas aldık. Zaman içerisinde de bunu güncelleyeceğiz. Şu aşamada

da gönüllü olmakla birlikte yapacağımız kanun değişikliklerinde bunu büyük ölçüde mevzuata yerleştirerek şirketlerimiz için zorunlu kılmayı hedefliyoruz. Yine katılma intifa senetleriyle ilgili tebliğimizi Temmuz 2004 tarihinde revize ettik ve AB direktifleriyle tam uyumlu hale getirdik. İzahname yayınlanmasında muafiyete ilişkin bir AB direktifi var. Burada 6 konuda izahname yayınlanmasına muafiyet sağlanmış. 5'ini mevzuata aldık, 1 tanesi 50 bin Euro ve altındaki ihraçlarda izahname yayınlanmayabiliyor. Bunu da, bu yıl içinde yapacağımız düzenlemeyle mevzuata alacağız. Yine Temmuz 2004 tarihinde aracı kurum kullanma zorunluluğuna ilişkin bir direktif var. Borçlanma senetlerinin ihracında, faiz ve ana paraların ödenmesinde aracı kurum kullanma zorunluluğu öngörülmüş. Bunu da mevzuatımıza aldık. Sanıyorum önümüzdeki yıl borçlanma senedi ihraçları başlayacak. Bildiğiniz gibi kamu borçlanma araçları ile özel sektör borçlanma arasında vergilendirme rejimi, önümüzdeki yıl eşitlenecek. Dolayısıyla bu düzenleme de aracı kurumlarımız için yeni Pazar oluşturacak.

Yine Temmuz 2004 tarihinde borçlanma araçlarına ilişkin izahname standartlarımızı gözden geçirdik ve AB düzenlemelerine uyumlu hale getirdik. Kurumsal yatırımcılara ilgili baktığımızda daha önce sadece mali kurumlar portföy yönetim şirketlerini kurabilirken, yapılan düzenlemeyle yerli ve yabancı gerçek kişilere de portföy yönetim şirketi kurma imkanı sağlandı. Ayrıca bu kuruluşlar da sermaye yeterliliği düzenlemelerine tabi tutuldu. Nisan 2002 tarihinde yaptığımız bir düzenlemeyle medya ve elektronik ortamda yatırım tavsiyesinde bulunacak kişileri kapsayacak bir takım kurallar içeren bir tebliğ yayınladık. Ekim 2002 tarihinde yaptığımız bir tebliğ değişikliğiyle repo-ters repo faaliyeti de bulunmak için halka arz aracılık yetki belgesine sahip olma zorunluluğu kaldırıldı. Böylece direktifle çelişen bu hüküm de giderilmiş oldu.

Aralık 2003 tarihinde yaptığımız bir düzenlemeyle de aracı kurumların müşterilerin menkul kıymet işlemlerine ilişkin belgeleri saklama süresini 5 yıla çıkararak direktifle uyumlu hale getirdik. Bireysel yatırımcılara

yönelik olarak 99 kanun değişikliğinden sonra 3 adet temel düzenleme yapıldı. Bir tanesi merkezi kayıt kuruluşunun çalışma esasları, tedrici tasfiye usul ve esasları ve yatırımcıları koruma fonuna ilişkin düzenleme. Bunlardan özellikle bireysel yatırımcılara ilişkin yatırımcıları koruma fonunda kapsam ve kuruma ilişkin uyumsuzluğumuz var direktifte. Ancak bunlar kanun değişikliği gerektirdiği için bu sene yapılacak düzenlemelerde dikkate alınacak. Bağımsız denetimle ilişkin bir takım düzenlemeler yapıldı. Bunlardan bir tanesi bağımsız denetim kuruluşlarında zorunlu rotasyon oranı getirildi. İkincisi, bağımsız denetim kuruluşlarından aynı zamanda danışmanlık faaliyeti alınması da yasaklandı. Son olarak da halka açık şirketlerde, borsada işlem gören şirketlerle sınırlı olmak üzere bağımsız komite oluşturulması. Bunlar hem mali tabloların gerçeği yansıtmasından hem de kamuya açıklanan diğer bilgilerin gerçeğe uygunluğundan sorumlu olacaklar.

Vadeli işlem ve opsiyon borsamız geçen ay açıldı. Kaydileştirmeye ilişkin hukuki alt yapı tamam, önümüzdeki günlerde uygulanmasına başlayacağız. Son olarak bahsedeceğim konu, kamuyu aydınlatma projesi. Bu da 31 Aralık 2003 tarihli bir direktifin gereğidir. Direktifte tüm izahname bilgilerinin ve özel durum açıklamalarının internet ortamında yayınlanması isteniyor. Biz de yaptığımız çalışmayla, bu İMKB ve TUBİTAK'la ortaklaşa yürütülen bir çalışma. Tüm şirketlerin finansal bilgileri ve özel durumları açıklamaları elektronik ortamda ve elektronik imza kullanılarak alınmaya başlandı ve şu anda test çalışmaları bitmek üzere. Bu yılın ikinci yarısında muhtemelen uygulamaya başlayacağız. Bu suretle şirketlerin kamuya açıklanan bilgileri eşanlı olarak tüm dünyaya aynı anda yayınlanacak, bilgi güvenliği de sağlanmış olacak.

HAYAL GÜZELHAN – Ben konuşmamda AB uyum sürecinde sermaye piyasası katılımcılarının artan sorumluluklarına değinmek istiyorum. AB süreci sadece SPK'ya bir takım sorumluluklar yüklemekte. Tabii ki, piyasanın diğer tüm aktörlerine, borsalara, takas ve saklama kurumlarına, aracı kuruluşlara, de-recelendirme kuruluşlarına tüm sektöre yeni sorumluluklar ve yeni roller getirmektedir. Ni-

çin yeni sorumluluklar ve yeni roller gelmektedir ve bu roller nelerdir? Kısaca bunlara değinmek istiyorum. Katılımcıların sorumlulukları artmaktadır. Bunun iki nedeni vardır. AB perspektifinden bakınca iki nedenden söz edilebilir. Bir tanesi AB sermaye piyasalarında yaşanan değişim. İkincisi ise, ülkemizde Ekim 2005 tarihinde başlamasını umduğumuz müzakereler. AB sermaye piyasalarında yaşanan değişim nedir diye kısaca bakacak olursak. AB sermaye piyasalarının her zaman istenilen düzeyin gerisinde kaldığı, tek Pazar hedefine ulaşamadığı AB'de en çok yakınılan konulardan biri olmuştur. Bu konuyu irdelemek üzere çalışmalar yapılmış, finansal hizmetler eylem planı hazırlanmıştır. Bu plan çerçevesinde AB'de 2000 yılından 2005 yılına kadar çok sayıda sermaye piyasasını ilgilendiren direktif yayınlanmıştır. Bu finansal hizmetler eylem planının önemli tespitlerinden bir tanesi de düzenleme sürecinin iyi işlememesi şeklinde olmuştur. Bu düzenleme sürecinin iyi işlemesine yönelik olarak da bir komite oluşturulmuş ve bu komite çalışmalarda bulunarak düzenleme sürecinin iyileştirilmesi yönünde önerilerde bulunmuştur.



Hayal GÜZELHAN

Dolayısıyla bu raporun temel amacı, piyasa gelişmelerine daha hızlı cevap verecek düzenleme mekanizmasının oluşturulması ve oluşturulan hukukun düzenleyici otoriteler arası artan işbirliğiyle yeknesak olarak uygulanmasıdır. Bu süreç AB'de çok yavaş işleyen düzenleme sürecine dört aşamalı bir düzenleme yaklaşımı getirmekte, bu yaklaşım 2001 yılı sonunda uygulanmaya başlamıştır ve ilk başta sermaye piyasaları için önerilen bu düzenleme yaklaşımı bankacılık, sigortacılık ve emeklilik fonları sektörlerine de genişletilmiştir. Bu sürecin çok önemli dayanak noktaları komitelerdir. Gerek menkul kıymetler alanında, gerek bankacılıkta, gerekse sigortacılıkta önemli roller üstlenen komiteler oluşturulmuştur. Bu komitelerden kimisi, düzenleyici onay mekanizması fonksiyonu görmektedir. Kimi komiteler ise, danışman niteliğindedir ve bu süreç içerisinde önemli roller üstlenmektedir.

Sadece sermaye piyasası komitesi oluşturulmuştur ve üyeleri üye ülkelerin Maliye Bakanlarından oluşmaktadır. Bu komite düzenleyici rolü üstlenmektedir. Diğer önemli bir komite, Avrupa Sermaye Piyasası düzenleyici otoriteleri komitesidir ve danışman rolü üstlenmektedir. Kısaca bu dört aşamalı düzenleme yaklaşımı nedir? Ona değinmek istiyorum. Piyasa katılımcılarına önemli rolleri bu yaklaşım getirmiştir. Yaklaşımın birinci aşamasında düzenlenecek kanunun genel prensipleri, temel esaslar belirlenmekte. Bu temel esaslar, prensipler konsey ve parlamento tarafından direktif veya yönetmelik şeklinde yayımlanmaktadır. Burada önemli olan, konsey ve parlamentonun ortak kararıyla çıkmasıdır. İkinci aşama, birinci aşamada çıkartılan direktifin uygulama esasları ikinci aşamada belirlenmektedir ve uygulama esaslarını belirleyen komisyon olmaktadır. Komisyon bu esasları belirlerken de Avrupa sermaye piyasası düzenleyici otoriteleri komitesinden yardım almaktadır. Bu komite, komisyona danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Bu komite, danışmanlık hizmetini sunmak için ise, tüm piyasa katılımcılarından oluşan uzman gruplarından önemli ölçüde yardım almakta, mevzuatı onlarla birlikte oluşturmaktadır. Üçüncü aşama, uygulamayı iyileştirmek amacıyla u-

lusal düzenleyici otoriteler arasında işbirliği geliştirmeye yöneliktir.

Birinci aşamada genel esaslar belirleniyor, ikinci aşamada bunların uygulama esasları, üçüncü aşama ise, bu uygulamanın tüm ülkelerde aynı şekilde olması amacıyla Sizar'ın yol gösterici standartlar yayınlaması şeklinde geliyor. Dördüncü aşama, tüm ortaya çıkan bu mevzuatın tüm ülkelerde güçlü bir şekilde uygulanması ve bunların uygulandığının denetlenmesi komisyonun görevi oluyor. Getirilen bu dört aşamalı sistemle AB'de düzenleme sürecinin hızlanması sağlanmış oluyor. Sizar düzenlemelerin hazırlanmasında çok önemli rol üstleniyor. Bunu Sizar kendi başına yapmıyor, uzman gruplarından destek alıyor. Uzman gruplarını Sizar veya komisyon görevlendiriyor. Uzman grubunun başkanı üye ülkelerden birinin SPK Başkanı oluyor. Gruba üye ülkelerden uzmanlar katılıyor. Uzmanlar grubu da ihtiyaç halinde teknik danışmanlık yapmak üzere çalışma grupları oluşturuyor. Görevin tamamlanmasıyla da grup dağılıyor. Örneğin, içeriden öğrenenlerin ticareti manipülasyon direktifi bu dört aşamalı düzenleme yaklaşımının uygulandığı ilk direktiftir.

Birinci aşamada Ocak 2003 tarihinde yayınlanan direktifle Avrupa Parlamentosu ve konsey içeriden öğrenenlerin ticareti ve manipülasyon hakkındaki genel esasları, temel prensipleri bu direktifle belirlemiştir. İkinci aşama da, birinci aşamada parlamento bazı yetkilerini komisyona devretmiştir ve komisyon bu yetkilere dayanarak uzman gruplarından aldığı yardımla birinci aşamada çıkartılan direktifin uygulama esaslarını belirlemiştir. Bunları belirleyen direktifler nelerdir? İçeriden öğrenilen bilginin tanımı, bu bilginin kamuya açıklanması, piyasa manipülasyonuna tanımı, bunlara uygulama direktifinde yer vermiştir ve komisyonun direktifidir. Aynı şekilde içeriden öğrenenlerin ticaretine ilişkin temel direktifte yatırım tavsiyeleri, nasıl olması gerektiği, bunlara ilişkin çıkar çatışmalarının nasıl önlenmesi gerektiği birincide yer almıştır. İkincide ise, bunun özü ve neler olması gerektiğine yer verilmiştir. Yine aynı şekilde birinci direktifte bazı işlemlerin manipülasyon sayılmayacağı söylenmiştir. Ama ikinci aşamada komisyon tarafından çıkarılan direktifte

örneğin geri alım programlarının, fiyat istikrarı işlemlerinin hangi koşullarda manipülasyon sayılmayacağı belirlenmiştir. Bunlar, uygulama direktifleridir. Komisyon tarafından çıkarılmıştır, komisyonun bunları hazırlamasında Sizar yardımcı olmuştur ve bir uzman grubu oluşturulmuştur. Bu uzman grubun başkanlığını Yunanistan SPK Başkanı yapmıştır, raporluluğuna de İngiltere'den bir yetkili yapmıştır. Uzman grubun üyelerinin tüm katılımcılardan oluştuğunu bize gösteriyor. Örneğin üyeler, bir Alman bankası, İspanyol finansal bir grup, İtalyan şirketler birliği, Avustralya'dan bir hukuk bürosu, İngiltere Bankalar Birliği, Lüksembourg Borsası, İsveç pay sahipleri birliği, Belçika'dan bira üreticisi bir şirket, İsveç yatırım bankası ve yine çok uluslu bir hukuk bürosu uzman grubu içerisinde yer alıyor.

Görüldüğü gibi tüm piyasa katılımcıları mevzuatın oluşturulmasında çok önemli temel fonksiyonu yerine getiriyorlar. Hatta aktif katılımında bulunuyorlar. Şu an Sizar'ın üzerinde çalışmalarını sürdürdüğü ve uzman grupların çalıştığı bazı gruplar var, kısaca onları belirtmek istiyorum. Örneğin, birinci aşamada derecelendirme kuruluşlarını inceleyen bir uzman grubu çalışıyor. Birinci aşama, yani Avrupa konseyi ve parlamentosunun hazırlayacağı düzenlemenin özünü hazırlamak üzere çalışıyor. Bilindiği gibi derecelendirme şirketleri şu an AB'de bir direktifle, bir tüzükle düzenlenmiş vaziyette değil. Bu grup, böyle bir düzenlemeye gerek var mı? AB derecelendirme şirketlerini düzenlesin mi? Bu tür soruların cevabını arayarak, komisyona ve parlamentoya danışmanlık yapıyor. Eğer gerekli görülürse de düzenlemenin alt yapısı hazırlanacak. İkinci aşamada, faaliyet gösteren iki farklı uzman grubu var. Bir tanesi, finansal araç piyasaları, diğeri de şeffaflık. Bildiğiniz gibi finansal araç piyasaları ve şeffaflık direktifleri geçen sene yayınlandı. İkinci aşama olduğu için bu gruptaki uzman grupları bunların uygulama esaslarını hazırlamakla meşguller, kısa bir süre içerisinde de bunların yayınlanması bekleniyor.

Üçüncü aşamaya örnek olarak; yatırım yönetimi, takas saklama ve izahname var. Üçüncü aşamada yatırım fonları ile ilgili tüm

altyapı oluşturulmuş vaziyette. Ülkeler bunu ortak nasıl uyguluyorlar, ne tür yol gösterici düzenlemelere ihtiyaç var. Uzman grupları bu hususlar üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Piyasa katılımcılarının özellikle ülkemizde sorumluluklarını artıran ikinci bir neden, önmüzdeki müzakereler. Bilindiği gibi bizden önce 2004 yılında üye olan 10 ülkede 31 ana başlık altında müzakereler yürütülmüş. Bu başlıklardan en önemlisi, hizmet sunum serbestisi. Finansal hizmetler de bankacılık, sigortacılık yatırım hizmetleri ve menkul kıymet piyasalarını kapsıyor. Hizmet sunum serbestisi ana başlığı altında yer alıyor. Dolayısıyla müzakere süreci başladığında, biz de bu ana başlık altında görüşmelerimizi sürdüreceğiz. Finansal hizmetler sektöründe, bu müzakere yürütülecek alanda öne sürülen, en azından 4 tane olmazsa olmaz koşul var. Ben bunu özellikle yeni üye olan ülkeler hakkında Avrupa Komisyonunun genişlemeden sorumlu genel müdürlüğünün hazırladığı bir belgeden aldım. Onların olmazsa olmaz diye o ülkelerde baktığı koşullar bunlar.

İzin koşullarında ve kuralarında minimum uyumu bekliyorlar. AB tarafından oluşturulan mevzuatta getirilen minimum koşulların hemen hemen her ülkede olmasını bekliyorlar. Orjin ülke kontrolü, bir kuruluş hangi ülkede yerleşirse ve nereden izin aldıysa denetimden ve gözetimden o ülke sorumlu. Tek izin sisteminde bir kuruluş hangi ülkede kurulduysa ve oradan izin aldıysa o izine dayanarak diğer üye ülkelerle de faaliyet gösterebiliyor. Bu anonim şirketler için de söz konusu. İzahnameniz hangi ülke tarafından onaylandıysa, o ülkenin izni ile diğer ülkelerde ayrıca izahname hazırlamanıza, onaya gerek kalmadan ihraçta bulunabiliyorsunuz. Bu ilk üç koşulun yerine getirilmesinin önemli koşullarından biri de ülkelerin kendi denetim standartlarını karşılıklı tanınması. Ayrıca da yetkili otoritelerin benzer yetkilere, sorumluluklara ve güce sahip olması.

Hizmet sunum serbestisi bizim sektörümüzü çok yakından ilgilendiriyor. Bununla ilgili başka mevzuatta var. Bunlardan bir tanesi sermayenin serbest dolaşımı. Hepimizin bildiği gibi para transferleri, portföy yatırımları tümüyle bu başlık altında yer alıyor ve AB

mevzuatı bu alanda sermayenin serbest hareketi önünde hiçbir kısıtlamanın yer almasını öngörüyor. Kişilerin serbest dolaşımı, hizmet sunum serbestisiyle ilgili başka bir başlık. Hizmet sunum serbestisinde en çok üzerinde durulan hususlardan biri idari kapasite. Sermaye piyasalarında faaliyet gösteren kurumların aynı zamanda düzenleyici otoritesinde bu uyumlu mevzuatı uygulayacak idari kapasiteye sahip olması, etkin ve iyi denetim de, müzakereler sürecinde en çok üzerinde durulan konular. Bu koşullarla müzakere sürecini bitirmiş ülkelere baktığımızda finansal hizmetlerde sadece tek bir alanda geçiş süreci tanındığını görüyoruz. Bu da, yatırımcıları koruma fonundan yapılan ödeme tutarlarına ilişkin. Yani, 20 bin Euro seviyesine gelene kadar ülkelere bir süre tanınmış. Bunun dışında hiçbir süre tanınmamış.

Yine bizim sektörümüzü çok yakından ilgilendiren bir müzakere başlığı, şirketler hukuku. Şirketler hukuku başlığı çok geniş bir alanı kapsıyor. Bu başlığı incelediğimizde daha önceki ülkelere de hiçbir geçiş süresi tanınmadığını görüyoruz. Sonuçta sorumluluklar artıyor. Bu sorumluluklar nelerdir? Birincisi, hem müzakere süreci için olsun hem de önümüzdeki AB süreci için olsun katılımcıların mevzuat oluşumunda çok etkin rol oynadığını görüyoruz. Bu nedenle sektörde yer alan herkesin AB mevzuatını yakın takibiyle sorumlu olduğunu düşünüyorum. Mevzuat oluşum sürecinde etkin katılım söz konusu ve müzakere sürecinde teknik destek. Müzakere sürecinde biz ve AB tarafı karşılıklı pozisyonlarımızı belirleyeceğiz ve ana başlıkları müzakere edeceğiz. Bizden beklenen AB mevzuatının uyumlaştırılması ve daha önceki ülkelere de süre tanınmadığını görüyoruz. Diyelim ki, biz bir alanda süre almak istiyoruz veya bir mevzuatın bizim piyasamıza hiç uygun olmadığını düşünüyoruz. Ama bunları bizim etki analizi raporlarıyla karşı tarafa ispat etmemiz, bunların verilere dayalı olması, kesin ispata yönelik verilerle desteklenmesi. Yoksa sadece lafla ilgili raporlar olmaması gerekiyor. Bu teknik raporların hazırlanmasında da hepimizin sorumluluğu olduğunu düşünüyorum.

ESİN AKBULUT – Biz İMKB olarak AB'ye ne kadar hazırız? Borsamız AB'ye üye ülke-

lerin borsaları ile karşılaştırıldığında ne durumda? Biz AB'ye girdiğimiz zaman İMKB çok garip bir konumda mı kalacak? Yoksa, AB ülkelerindeki borsalardan çok bir farkı yok mu? Bunları özetlemeye çalışacağım. Hayal Hanım çok güzel açıkladı, ayrıntılarıyla anlattı. AB'ye biz İMKB olarak nasıl hazırız cevabını ararken de, aslında AB'nin stratejileri, hedefleri nedir de, biz neye hazırlanmışız, ne kadar uyumluyuz ona bakmak gerekir. Bildiğiniz gibi finansal aksiyon planı AB'de finansal hizmetler alanında ne değişiklikler yapılmalı, nasıl düzenlemeler yapılmalı. Bunu içeren bir plan. Bu planda akıl adamlar komitesinin çalışmaları hızla sürüyor. Bu finansal aksiyon planına baktığımızda üç temel strateji görüyoruz. Birincisi AB'de tek pazara, tek piyasaya ulaşma hedefi. Doğal olarak hedeflerden biri bu olunca öncelikle mevzuatların birbiriyle harmanize edilmesi, teknolojik yapıların birbirine uyumlu olması, borsaların birbirleriyle konuşur hale gelmesi gerekiyor.

İkinci önemli hedef olarak AB içerisindeki piyasalarda şeffaflık ve güvenliliğin sağlanabilmesi. Üçüncü olarak basiretli kurallar çer-



Esin AKBULLU

Istanbul Menkul Kıymetler
Borsası Başkan Yardımcısı

Esin AKBULUT

çevesinde etkin bir denetimin yapılmasını sağlamak. Teknolojik olarak konuya baktığımızda övünerek söyleyebilirim ki, gerçekten AB içerisindeki gelişmiş ülke borsalarıyla hiçbir farkımız yok, aynı düzeydeyiz. 1993 yılında, tahta sistemini terk ettiğimizde 176 adet terminalle elektronik alım-satım işletim sistemine geçmiştik. Zaman içerisinde terminal sayısı hızla arttı ve 2000 yılında 1045 adet terminalle borsamızdaki işlem salonlarından işlem yapılabilir hale gelindi. İzleyen yıllarda terminal sayılarında azalma var. Ancak bu azalışın nedeni uzaktan erişim sistemine geçmiş olmamızdır. Uzaktan erişim sistemine geçmiş olmamız sayesinde artık borsadaki işlem salonlarına gelip, burada işlem yapma zorunluluğu ortadan kalkmıştır. Üyelerimiz kendi ofislerinden, sistemimize emir iletme imkanına kavuşmuşlardır. Teknolojik alt yapıımızda yaptığımız bu yatırımların sonuçlarını da aldık. 1994 – 2004 arası 10 yıllık sürece baktığımızda maksimum işlem adedi ve maksimum gerçekleştirilebilecek emir adedi kapasitemizde 36 kat artış olduğunu görüyoruz. 2004 yılı itibarıyla 1 saatte iletilebilecek maksimum işlem adedi 1 milyona, yine 1 saatte iletilebilecek maksimum emir adedi ise 1.7 milyon adete ulaşmıştır.

Şeffaflık ve güvenilirlik açısından neler yaptık, ne durumdayız diye bakacak olursak. Borsamızı ilgilendiren tarafı ile birincisi, borsada işlem gören şirketlerimizin kamuya yaptıkları açıklamalar. Yatırımcıları en çok ilgilendiren konulardan biri bu. Yatırım kararı verirken en doğru, en açık anlaşılır bilgiyi en hızlı şekilde yatırımcı almalı ki, doğru yatırım kararı verebilsin. Bu anlamda baktığımızda, AB borsaları ile karşılaştığımızda sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde şirketlerimizin borsamız aracılığıyla kamuya duyurdukları bilgiler gerek içerik, gerek detay, gerekse hız anlamında AB'nin gelişmiş ülkelerinden farklı değildir. Ancak biz yine de, kamuyu aydınlatmak projesi (KAP) çerçevesinde SPK ve TUBİTAK'la beraber bu elektronik bilgi iletim sistemine bu yılın ikinci yarısında geçeceğiz. Bunun en önemli farkı bilgiler, şirketler tarafından bize faksla bildiriliyor, borsa uzmanı arkadaşlarımız bu metinleri bilgisayara giriyorlar ve bunu elektronik veri dağıtım sistem-

lerine aktarılıyor. Kamuyu böyle aydınlatıyoruz. KAP projesinin devreye girmesiyle biz tamamen oradan çekiliyoruz. Şirketlerimiz kendi ofislerinden, kendi bilgisayarlarından ortak platform dediğimiz platforma bu bilgilerini gönderecekler. Böylece mümkün olan maksimum hızda kamuyu aydınlatmış olacağız.

Şeffaflık ve güvenilirlik açısından bizi ilgilendiren diğer bir husus da, İMKB'nin kendi ürettiği veya İMKB'de üretilen bilgilerin nasıl verildiği. Fiyat bilgileri, miktar bilgileri gibi bilgilerin kamuya duyurulmasında yine AB'nin gelişmiş borsalarından hiçbir farkımız yoktur. Hatta hemen hemen hiçbir borsada verilmeyen ölçüde ve detayda derinlik bilgisini verdiğimizizi söyleyebilirim. Bu başlık altında hem AB'de hem de tüm dünyada üzerinde önemle durulan bir konu kurumsal yönetim ilkelerinin şirketlerce benimsenmesi. OECD tarafından ilk kez 1999 yılında bu ilkeler yayınlandıında, biz borsa olarak bu çalışmalara başladık. Şirketlerimize ve üyelerimize hazırladığımız bir anketi gönderdik, OECD'nin kurumsal yönetim ilkelerine ne kadar uyum sağlayabilmişler bunu test ettik ve değerlendirdik. Daha sonra SPK kurumsal yönetim ilkeleri yayınlanınca biz de bu ilkelere uyumu teşvik etmek adına bir kurumsal yönetim endeksi oluşturma kararı verdik. Şu anda derecelendirme kuruluşlarına kurumsal yönetim ilkeleri anlamında kendilerini değerlendirip 10 üzerinden en az 6 olan şirketlerin bir araya gelmesinden oluşacak bir kurumsal yönetim endeksi tanımı yaptık. Halen bu endeksi hesaplamıyoruz. Çünkü en az 5 tane şirketimizin bu şekilde değerlendirme yapıp, 6 ve üzerinde not aldık diye bize bildirmesi gerekiyor. Yine kurumsal yönetim ilkelerini teşvik etmek için bu endekse dahil olacak şirketlerden kotta kalma ve kayıta kalma ücretini % 50 indirimli alacağımızı da ilan ettik. Piyasaların şeffaflığı ve güvenilirliği açısından diğer bir konu elektronik gözetim projemiz. SPK ile beraber yürüttüğümüz bu projenin de hayata geçmesiyle borsada gerçekleşen işlemlerin eşanlı izlenebilmesi, olağan dışı durumların daha çabuk tespit edilmesi ve üzerinde çalışılması mümkün olacaktır.

Esnek Pazar yapıları AB çerçevesinde özellikle KOBİ'ler için çok önemli. KOBİ'ler sa-

dece AB'de değil, birçok ülkede son 15–20 yıldır çok önem verilen bir konu. Biz de bu bağlamda hem kotasyon koşullarını sağlayamadığı için ulusal pazarda işlem göremeyecek KOBİ'ler hem de yeni kurulmuş teknoloji şirketlerinin sermaye piyasalarından finansman temin edip borsada işlem görmesini olanaklı kılmak için iki yeni Pazar açtık. Bu pazarlarımızın kotasyon koşulları yok, son derece esnek kriterleri var. Şu anda da İkinci Ulusal Pazarda 14 şirket işlem görüyor. Yeni Ekonomi Pazarı adını verdiğimiz teknoloji şirketlerinin işlem gördüğü pazarda bir şirketimiz var. Mevzuatımız açısından AB direktiflerine birebir uyduğumuzu söyleyebilirim. Kotasyon yönetmenliğinde en son bir değişiklik yaptık. Halka açıklık oranı % 25'e çıkartıldı ve aynı zamanda halka açık hisse senetlerinin piyasa değerinin en az 17 trilyon TL olması koşulu getirildi. En az üç yıllık mali tabloların yayınlanması koşulu getirildi. Ortaklıkların kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumuyla hisse senetlerinin hukuki durumu tabi oldukları mevzuata uygun olması koşulu getirildi. Tüm bunlar, AB direktiflerine paralel yapılmış düzenlemelerdir.

AB direktifleri içerisinde kotasyon için yapılan bir başvurunun nihayetlendirme süresi, inceleme süresi 6 ay olarak sınırlandırılmıştır. Borsalarda 6 aydan fazla süren bir inceleme yapılamaz. Biz bu süreyi çok daha aşağıya çektik. Bizim inceleme süremiz 60 gün ile sınırlıdır. Hisse senetleri ile değiştirilebilecek tahvillerin kotasyonu ile ilgili düzenlemeler getirildi. Bağımsız denetim koşulu 1 yıldan 3 yıla çıkartıldı. Borsa kotuna ve kaydına alınma süresini kısaltmak için ilave sermaye artırımlarında önceden başvuru zorunluluğu varken, biz bunu kaldırdık ve otomatik kotasyona çevirdik. Böylece bu süre tamamen kısaldı. Birleşme ve bölünmelerde nasıl kota alınacağı ayrı bir madde olarak düzenlendi. Yatırım ortaklıklarından istisna vardı. Bu da yine, AB direktifleri kapsamında ayrı kotasyon koşulları getirilmek suretiyle düzenlendi.

Uluslararası ilişkilere borsamız ne kadar açık? Borsamız dünyanın belli başlı ülkelerinden yatırım yapılabilir borsa olarak tanınmıştır. Bu alandaki bütün organizasyonlara üyedir. Birçok ikili anlaşmaları ve projeleri vardır.

AB'deki borsalar ile İMKB'nin büyüklük olarak karşılaştırılmasından İMKB Avusturya, Polonya, Lüksembourg, Macaristan, Slovekyaya gibi AB ülkelerinden daha önde. Fakat ortalamının henüz altında. Borsaların ekonomi içerisindeki büyüklüğünü ölçen Piyasa Değeri/ GSYİH oranı kriteri var. Bu anlamda bakacak olursak yine İMKB GSYİH içerisinde % 33'lük payı ile Avusturya, Polonya, Macaristan ve Slovekyanın önünde. Bizim GSMH'mizin aslında dünyanın en büyük hasılları sıralamasında önemli bir yer olduğunu da unutmayalım. Henüz açılacak çok fazla şirket var. Şirket sıralaması sayısına baktığımızda, piyasa değerine baktığımızda İMKB daha geride gözüküyor. Bunun nedeni acaba şirket sayısının az olması mı? Değil, İMKB Avrupa'nın 5. en büyük borsası. Şu anda kotasyon koşullarını sağlayan fakat borsaya gelmemiş, halka açılmamış binlerce şirket var. Türkiye bu potansiyel açısından da AB'den çok daha iyi durumda. Büyüme potansiyeli en yüksek olan borsadır diyebiliriz.

İMKB'nin piyasa değeri neden düşük? Ortalama şirket büyüklüğümüzde en sonda değil ama ortalamamızın altındayız. Türkiye geçtiğimiz dönemde arka arkaya kriz yaşamış, kesintisiz enflasyonist dönemlerden geçmiş. Bunlar şirketlerin büyümelerinin önündeki engellerdir. Bırakın büyümeyi, şirketler küçüldüler hatta kapandılar. Böyle dönemlerden geçmiş olmamıza rağmen şirketlerimizin ortalama büyüklüğü budur. Ben umut ediyorum ki, enflasyon oranı şu anda düşük ve stabil gözüküyor. Önümüzdeki dönemde de kararlı bir büyüme yaşayacağımız umudu var. Şirketlerimizin büyüklüğü de Avrupa ortalamalarına yetişecektir diye umut ediyorum. İşlem hacmi, borsaların kendi performansı açısından başvurulan bir karşılaştırma kriteri. Bu anlamda baktığımızda borsamız AB ortalamasında yer alıyor. Danimarka, İrlanda, Yunanistan, Avusturya, Polonya, Macaristan, Slovekyaya ve Lüksembourg gibi Avrupa'nın gelişmiş ülkelerini geride bırakmış durumda. Fakat bundan daha önemli bir kriter, yatırımcıların bir borsayı cazip bulmalarının başında gelen kriter, işlem hacmi/piyasa değeri şeklinde ölçtüğümüz likiditesi. Bir borsa ne kadar likitse o kadar cazip bir borsadır. Bu şekilde baktığı-

mızda 2004 yıl sonu itibarıyla borsamız Avrupa'nın ikinci likit borsası. İMKB'den daha likit bir tek İngiltere borsası var. Zaten yabancı yatırımcıların İMKB'ye olan ilgisi de bunun bir kanıtı. Bugün halka açık şirketlerin, halka açık kurumlarının % 60'ı yabancı yatırımcıların elinde. Sonuç olarak İMKB gerek teknolojik altyapısı, gerek likit piyasa yapısı, gerek taşıdığı potansiyel, gerekse mevzuattaki uyum değişiklikleri nedeniyle AB'ye hazırdır diye düşünüyorum. Entegrasyon sürecinde de hiçbir sorun yaşayamayacağımızı umut ediyorum.

ALP TEKİNCE- AB'de tek bir sermaye piyasasından söz edebilir miyiz? Aslında Avrupa bu konuda istediği başarıyı hiçbir şekilde sağlayamadı. Çok ciddi bir tutarlılık yoksunluğu var. Özellikle yeni gelen her ülke bu tutarlılığı biraz daha bozuyor. Bu nedenle bir akıl adamlar raporuna ihtiyaç duyuluyor. Burada da temel amaç, düzenleyici kurumların ve düzenleme sistemlerinin yapılarının birbirine benzeştirilmesi. Bu söylenildiği kadar kolay bir süreç değil. AB bu konuda oldukça zor zamanlar geçiriyor. Direktiflerin çoğu geneldi, oldukça genel hatlar ve son derece fazla de-regülasyonları olan düzenlemeleri içermekte.

Öncelikle müzakere sürecindeki ülkeler – son giren 10 ülkeyi söylüyorum- ekonomik büyüme ve enflasyon oranları AB ortalamasından yüksekti. Genelde AB sürecine giren tüm aday ülkelerin hepsinde bu durum söz konusu. Enflasyon ve büyümede yükseklik olduğu gibi bir de standart sapmalarda oynaklık var. AB'ye göre çok daha oynak bir enflasyon ve büyüme oranı görüyoruz. Bu ülkelerde dışsal bir şok veya içsel bir hatadan dolayı enflasyon ve büyüme oranlarının ne kadar hızlı bir şekilde değişebileceğini gösteriyor. Bu ülkelerde hep gördüğümüz yabancı sermaye akışında tüketim ve yatırımda görülen ciddi artışlar var. Bu tüketim ve yatırımlardaki artış, cari işlemler açığını otomatikman etkilemekte ve net sermaye girişlerinde portföy yatırımları ve doğrudan yatırımların payı artıyor. Yabancı bankaların, bankacılık dışı sektörlerle açtığı krediler de artıyor. Yine de cari işlemler açığı önemli bir tehdit oluşturuyor. Hatta bu, Türkiye'yi de ilgilendiren bir husus. Büyük cari işlemler açığına rağmen

bu ülkelerde yerli para anlamında ciddi bir değerlendirme var. Bir yandan cari işlemler açığı oluşuyor. Bir yandan da kur, kendini adapte edemiyor.

Özel net sermaye girişlerinin yıllar bazında banka kredileri, doğrudan yatırımlar ve portföy yatırımlarına oranında 1996 ile 2001 arasında toplam net sermaye girişine oranı oldukça iyi giderken, 2000 yılında % 7'ye düşüyor. Macaristan'da da eksiye geçiyor. Bunun temel nedeni müzakere sürecini Macaristan ve Polonya biraz rehavete kapılarak geçiriyorlar. Türkiye'de de korkularımızdan biridir bu. Bu ülkelerde siyasetçi bütçe konusunda, mali disiplin konusunda daha tavizkar davranmaya başlıyor ve bu ülkeler birliği 2004 yılında girmelerine rağmen Haziran 2003'de Macaristan'da devalüasyon oluyor. Polonya'da 2004 yılı Ocak ayında Polonya yerel para birimi Euro karşısında en düşük değerine iniyor. Ben bunları önemli unsurlar ve uyarı noktaları olarak görüyorum. Türkiye'-



Alp TEKİNCE

nin bu konuda bazı dersler çıkarması gerekiyor. Birliğe girmiş son ülkeyi değil ama daha önce girmiş Kuzey ülkeleri açısından bir deneyimi söylemek istiyorum. Özel kesim kredileri komünist ülkelerde doğal olarak çok fazla değil. Kuzey ülkelerinden Finlandiya ve İsveç bir dönem AB süreciyle beraber müthiş bir özel kesimde kredi artışı yaşadı. Bu özel kesim kredilerinin iyi denetlenmemesi, bankalar tarafından iyi gözetilmemesi sonucunda çok ciddi bir sorun ortaya çıktı, kredi kalitesi bozuldu. Sonuçta bu ülkelerde çok ciddi resesyon yaşandı. Süreç, hiçbir şekilde aday ülkeleri rahavete kaptırmamalı.

AB süreci gittikçe yaklaşırken bu ülkelerde mevzuata uyum konusunda algılamalar ne kadar değişti. 1997 yılındaki notlarla 2001 yılında bu yasal geçiş endikatörlerine uyum algılaması değişmiş ve kötüleşmiş. AB'ye uyum süreci ilerlerken, mevzuata uyum konusunda uygulamanın daha pozitif gelişmesi gerekirken maalesef tam tersi olmuş. Burada tek istisna olarak Sloveky ve Romanya'dan bahsedebiliriz. Çek ve Macar örneği bence sermaye piyasası alanında enteresan bir örnek. AB komisyonunun iki aday ülkeye davranışı ve iki aday ülkeyle yaklaşımını ilginç buluyorum. Komünizmin yıkılmasıyla özelleştirme ve özelleştirilen şirketlerin işlem gördüğü bir elektronik işlem piyasası kuruluyor. Bu piyasa bizim anlamadığımız bir piyasa olmaktan öte özelleştirme kuponlarının işlem gördüğü bir piyasa olarak düşünebiliriz. Halbuki, Prag borsası 19. yüzyılda kurulmuş. Komünizm geldikten sonra biraz uykuya geçmiş durumda. Bu piyasada özelleştirme kuponları işlem görmeye başlıyor ve burada neredeyse 2000 adet şirket işlem görüyor. Borsa, rekabet için kotasyon koşullarını gevşek tutuyor. ARM diye bir piyasayla yarışmaya başlıyor. Daha ortada sermaye piyasası kanunu doğru düzgün yasal hale gelmemiş, sermaye piyasası kurumları kurulmamış. 1997 yılından önce Çek Cumhuriyetinde böyle gelişmeler olmuş. Daha sonra ARM ve Prag borsasının varlığına rağmen bir de menkul kıymetler merkezinde borsa dışı işlemler başlamış. Çek Cumhuriyetinde aynı hisse senedi için üç tane piyasada işlem olup, üç tane farklı fiyat oluşabiliyor. Piyasa-

daki kamu otoritesi, hiçbir şekilde SPK yok, Maliye Bakanlığında bir daire bunu yürütüyor. 1996 yılına kadar müthiş bir yabancı sermaye akışı var, bu üç piyasaya muazzam bir talep var. Fakat işlemler çok manipülatif özellik gösteriyor ve nitekim 1996 yılında halka açık şirketlerde hortumlama ve manipülasyon skandallarıyla yatırımcılar zarar ediyor. Endeks % 50 değer kaybediyor ve yatırımcı sayısı 7 milyondan 5 milyona düşüyor. Şu anda Türkiye'deki yatırımcı sayısı 1 milyon civarında. Sonuçta, sermaye piyasasındaki bu skandallar 1998 yılında Çek Cumhuriyetini resesyona sokuyor.

Avrupa Komisyonu 1997 yılında yayınladığı ve üyelik için ilerleme istediği hususlar, ilk önce bağımsız SPK'nı kuracaksınız, ikinci piyasada likidite yoksunluğunu gidereceksiniz, piyasanın şeffaf olmasını eleştiriyorlar. Burada şeffaflıktan kasıt Çek Cumhuriyetinde mali tablo yayınlama yükümlülüğü o yıllarda sadece senelik. Yıllık bazda bilançonuzu yayınlamanız yeterli, ara dönemlerde bilanço istenmiyor. AB komisyonunun bu istekleri sonucunda müthiş bir iç dinamik çalışıyor, kamuoyu baskısı oluyor ve sonunda kamuoyunun oluşturduğu baskı sonucunda hükümet bazı kararlar alıyor. 1998 yılında özerk SPK kuruluyor. SPK Maliye Bakanlığından daha önce izin almış aracılardan % 50'sinin lisansını iptal ediyor. 1997 yılında aracı kurum sayısı 1486, 1999 yılında 301 adete iniyor. Likiditeden mahrum senetlerin tasfiyesi için de kotasyon koşulları ağırlaştırılıyor ve 1995 yılında 1716 olan kottaki şirket sayısı 1999 yılında 301'e iniyor. Müthiş bir sermaye piyasası yıkımı başlıyor. Avrupa komisyonu bunu daha düzenli hale getirmek için yapıyor. ARM piyasası önemini kaybediyor. Borsa dışı piyasa hala Çek Cumhuriyetinde önemli bir rakam. Sermaye piyasasındaki ağırlığı % 50 civarında. Fakat likidite sıkıntısı korkunç. Prag borsasında elektronik bir sistem var, bu sistemde kapsanan hisse sayısı 7.

Çek Cumhuriyetinde olan sermaye piyasası skandallarıyla, aslında hepimizin özlem duyduğu sermaye piyasasında ekonominin yükselmesine yönelik, finansman sermaye piyasasına dayanmasına yönelik taleplerimiz gerçekleşiyor. Sermaye piyasası tamam,

daha düzenli hale geliyor, daha regüle hale geliyor, daha korumalı hale geliyor. Bunların kesinlikle olması gerekiyor ama bankacılığa dayalı finansman yöntemi ile sermaye piyasasına dayalı finansman yöntemi arasındaki rekabette bankacılık AB sürecini önde kapatıyor. Toplam sermaye piyasası işlem hacminin % 89'u hala borca dayalı enstrümanlarla yapılır halde.

Macar sermaye piyasasından bahsedeceğim. 1997 yılı öncesinde bu tamamen farklı başka bir örnek. Biliyorsunuz Macaristan, komünizm sırasında da diğer ülkelerden daha farklı perspektif çiziyordu. Burada da 19. yüzyıldan kalma bir borsa kültürü var. 1990 yılında 41 tane üyenin katılımıyla Budapeşte Borsası faaliyete geçiyor. Kanun gayet iyi bir kanun. Kamuyu aydınlatma, izahname, özerk SPK gibi hususları içeren bir kanunu var. Burada da çok ilginç bir strateji çiziyorlar. Diyorlar ki, biz özelleştirme konusunda önceliği finansal piyasaya vereceğiz ve mali kurumların özelleştirilmesinde özellikle yabancı sermayeyi davet edeceğiz diyorlar. Bunu başarıyorlar, Bankacılığın % 70'i, aracılık sektörünün % 70'i ve sigortacılığın % 90'ı yabancılara devrediliyor.

1990 yılından önce Budapeşte borsasında ağırlıklı olarak özel sektör tahvilleri işlem görüyor. Fakat hepsi eş faizli olmak zorunda. Ciddi bir hacim var ve bu hacim ciddi olarak hisse senedine kaymaya başlıyor. Avrupa komisyonu 1997 yılında Macar sermaye piyasasının uyum sürecini takdir ediyor ve ek bir talepte de bulunmuyor. Fakat 1997 yılında Macaristan'ın ikinci büyük bankasında yönetim hataları nedeniyle 600 milyon Euro tutarında bir zarar ortaya çıkıyor ve bunu devlet finanse etmek zorunda kalıyor. 1997 sonrasında Avrupa komisyonu hiçbir talepte bulunmamasına rağmen Macaristan bu banka batışından dolayı kendine bir vazife çıkarıyor ve sermaye piyasası gözetim örgütlerini 1998 yılında aynı çatı altında topluyor. Bankacılık ve sermaye piyasası düzenleme örgütlerini aynı çatı altına alıyor ve 2000 yılında bu çatı altına sigortacılık ve emeklilik fonları da giriyor. Bu reformlarla yabancıların güveni daha da artıyor. Borsadaki yabancı pay % 50'ye ulaşıyor.

Literatürde vurgulanan bir husus var. AB sermaye piyasasına entegrasyonu mu esas alıyor? Yoksa üye aday ülkelerin sermaye piyasasının gelişmesini mi öncelikli olarak esas alıyor? Burada gerçekten bir çelişki var diyebiliriz. Sermaye piyasalarına entegrasyonu AB'nin amaçladığı şu, hiçbir şekilde aday olacak ülkeden benim yatırımcılarıma ve benim iç pazarıma bir zarar gelmesin. Temel endişesi bu. Çek Cumhuriyetinde komisyon müthiş bir baskı yapıyor. Bağımsız SPK kurun ve bu bağımsız SPK'nın kendi özerk bütçesi v.s. olmalı diyor. Fakat hükümet SPK'yı bağımsızlaştırıyor. Ancak bütçeyi devlet bütçesinde bırakıyor. Buna özerk bir bütçe tahsis etmiyor. Çek Cumhuriyetinde bankacılık ve SPK ayrı ayrı örgütleniyor. Macaristan'da ise tek bir kurum. AB hiçbir şekilde bu konuda yargıda bulunmuyor. Gelişmekte olan bir ülkede bağımsız bir SPK'ya gerçekten ihtiyaç var. Bankacılık ayrı bir örgütte olmalı. AB bunu pas geçiyor ve özellikle pas geçtiğine dair çeşitli söylemler var.

Türkiye'ye gelecek olursak, Gümrük Birliğine girmemiz nedeniyle büyüme avantajını, gelişme avantajını yaşıyoruz. Ama müzakerelerin başlanmasıyla, aday ülkelerde olduğu gibi doğrudan yatırım ve portföy yatırımlarının artmasını öngörmek çok doğal. Ekonomi politikalarını gevşeyip, sırtımızı AB çipasına dayamak -Macaristan ve Polonya örneklerinde olduğu gibi- hoş olmayan sürprizler yaratabilir. Biz bu aşamada kendi oyun planımızı nasıl yapmalıyız? Öncelikle uluslararası rekabete hazır mıyız? Ancak yerel mali kurumlara karşı yabancı rakiplerin çıkması bizi ne ölçüde etkileyecek? Bankacılık sisteminde yabancıların arttığını görüyoruz. Aracılık sektöründe bu henüz çok ciddi bir şekilde yaşanmış değil. Fakat ben uluslararası rekabete hazırlanmak için sektörümüzün mutlaka yeni araçlarla tanıştırılması, yeni piyasalarda gelir yaratması gerektiğine inanıyorum. Bunun için düzenleyici otoritenin mutlaka yapması gerekenler var. Örneğin, Türkiye'nin ihraç ettiği eurobondlar hala organize ve rekabetçi piyasada işlem görmüyor. Bunlar niye İMKB'de bir Pazar içerisinde işlem görmüyor, bunu anlamak mümkün değil. İMKB Türk menkul kıymetlerinin işlem merkezi olma ö-

zelliğini sürdürebilir mi? Bu çok ciddi tartışılması gereken bir husus.

Madem ki, aday ülkelerde cari işlemler açığı oluşuyor. Cari işlemler açığının oluşması, bu ülkeye döviz girmesi, yabancı yatırımcıların bu ülkeden aktif alması demek. Peki, biz yabancı yatırımcıların haklarını koruyabilecek miyiz, yerlileri koruyabiliyor muyuz? Hisse senedine, borsaya son zamanlarda müthiş bir talep var. Halka açık şirketler temettü dağıtımında ne kadar istekli ve azınlık hakları ciddi şekilde ne kadar savunuluyor. her şeyden önemlisi bildiğiniz gibi halka açık şirketlerde çok büyük batıklar oldu. Bankacılık sektöründe yaşanan sorunlar, bunların iştirakleri vesilesiyle yaşanan sorunlar. Bunlar da halen bir tanzim müessesesinin getirilmemiş olması bence piyasa için çok büyük bir kanser. Bu kanser yabancı yatırımcılara sırayet ederse, Türkiye'nin ekonomisini de çok büyük ölçüde etkiler hale gelecek. Çünkü, cari işlemler açığının olması ve daha da büyümesi muhtemel, riski devam ettirebilir miyiz?

Uluslararası rekabete hazırlanmak amacıyla ülkemizin önemli bir aktifi olduğunu düşünüyorum. Bu aktif de İMKB'nin ve SPK'nın içinde bulunduğu uluslararası örgütlerdeki konumu. Hem İMKB hem de SPK çok avantajlı bir konumda. Bu çerçevede gelişmekte olan ülkelerle aramızda bir sermaye piyasası platformu, bir işlem merkezi kurmak ve AB üyeliği sürecinde bu platformun gücüyle sürece katılmak, piyasamız açısından avantajlı ve sektörü hazırlama açısından çok önemli bir nokta olacak. Dünyada yatırım yapılabilir kategorisine geçen ülke sayısı çoğaldı. Bu ülkelerin toplam piyasa kapitalizasyonunun da payı % 50. Bildiğiniz gibi Türkiye hala yatırım yapılabilir kategorisinde değil. Dolayısıyla 1999 yılında % 10 olan ve şimdi % 50'ye çıkmış olan bu noktaya bizim ülkemizin biran önce gelmesi gerekir.

Derinliği ve yatırımcı haklarını güçlendirici

tüm düzenlemelere öncelik vermeliyiz. Yatırımcı haklarını güçlendirmek için halka açık bankalarda azınlık hakkı, imtiyazlı şirketlerde halâ çağrı ve kurumsal yönetim ilkelerinin geliştirilmesi ve gönüllülük esasından çıkarılıp, zorunlu hale getirilmesi gerekiyor. Bu kurumsal yönetim ilkelerinde önemli bir husus var, buna değinmek istiyorum. Bu kağıt üzerinde yazılacak bir şey değil. Çünkü kurumsal yönetim, ülkenin kültürüyle de ilgili bir husus. Bazı ülkelerde yönetim kurulu çok etkilidir. Fakat bazı ülkelerde Genel Müdür ve Genel Müdür Yardımcısı çok etkilidir. Şirketlerin yapısı ve kültürü de çok ciddi bir sorun. Derinliği arttırmak için vergi teşvikleri -1991 yılından beri ödünç menkul kıymet piyasası halen kurulmadı- ve vadeli işlemler borsasının kurulması çok artı bir konu. Borsanın vergi dairesi olarak algılanmasından vazgeçilmesini istiyorum. Çünkü uluslararası rekabet borsası için de geçerli. Hiçbir şekilde devletin buradaki aktiflere ve mal varlığına el koymaması lazımdır. Sonuçta, bu Türkiye'nin rekabet gücünü azaltıyor.

Derginin Notu: Sevgili Okurlarımız, bir sonraki sayımızda (Mayıs 2005) Finans Kulübünün 24 Mart 2005 Perşembe günü düzenlemiş olduğu "Türk Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Yeri" konulu seminer ayrıntılı bir şekilde yer alacaktır. Seminere konuşmacı olarak; Finans Kulüp Başkanı Sayın Tefvik Altınok, Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Sayın Ersin Özince, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Enstitüsü Müdürü ve Kamu Bankaları Ortak Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sayın Prof. Dr. İlhan Uludağ, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Sayın Tefvik Bilgin, Finans Kulüp Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Nebil İlseven, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu Daire Başkanı Yardımcısı Sayın Dr. C. Coşkun Küçüközmen, Bank EUROPA İcra Kurulu Başkanı Sayın Cüneyt Genç ve Türk Eximbank Uzmanı Sayın Dr. Emin Akçaoğlu konuşmacı olarak katılmışlardır.

Araştırma

SEMA ORÇUN
MERAL KUŞÇUOĞLU
YÜKSEL KARACA
ÖMER DERİN

Türkiye’de Kayıt Dışılığın Boyutlarına İlişkin Bir Değerlendirme

Ulusal Hesaplar Yardımıyla KDV Kayıp ve Kaçağına İlişkin Hesaplamalar ⁽¹⁾

Ulusal hesaplardaki veriler aracılığıyla hesaplanabilecek potansiyel vergi tabanları yardımıyla, söz konusu vergilere ilişkin kayıp ve kaçak, bir diğer deyişle kayıt dışılık hakkında değerlendirme yapmak mümkündür. Esasen, bu tür hesaplamalar, kayıt dışılığın varlığı ve boyutlarına ilişkin bir tür gösterge olarak kabul edilmektedirler. Söz konusu yaklaşım; kayıt dışı faaliyetlerin en azından belirli bir kısmının, ulusal hesaplar, dolayısıyla GSYİH tutarlarına yansıdığı ve söz konusu tutarlar ile vergi kayıtları arasındaki farklılıkların, vergi kayıp ve kaçağına işaret ettiği argümanına dayanmaktadır.

Ulusal hesaplar yardımıyla, teorik vergi tabanı hesaplamaları konusunda sıklıkla kullanılan bir vergi, katma değer vergisidir. Burada, ulusal hesaplardaki veriler kullanılarak hesaplanan teorik KDV tutarları, KDV gerçekleştirmeleriyle karşılaştırılmak suretiyle, KDV sistemindeki kayıp ve kaçağın boyutları konusunda ipuçları elde edilmeye çalışılmaktadır. Ancak, belirtmek gerekir ki, bu yaklaşım, ulusal hesaplara yansıyan veya bir diğer deyişle ulusal hesaplar tarafından kavranan kayıt dışı faaliyetleri dikkate alarak, KDV sistemlerindeki kayıp ve kaçağın tahminine yöneliktir. Dolayısıyla, ulusal hesapların kavrayamadığı alanlar varsa, söz konusu oranın daha da artacağı doğaldır.

1998 girdi-çıkıtı tablosu baz alınarak yapılan hesaplamalar; Türkiye’de KDV sistemindeki kayıp ve kaçak oranının ekonomik krizlerle birlikte arttığı, ekonomideki iyileşmeye paralel olarak ise, söz konusu oranın azaldığına işaret etmektedir.

1998 yılında % 33,03 olan oran 2001 yılında % 35,41 seviyesine yükselmekte, 2003 yılında ise % 23,57 seviyesine gerilemektedir. 2003 yılında Vergi Barışı düzeltmesi yapıldığında ise söz konusu oran % 25,8 olmaktadır. Ancak, 1998 sonrası döneme ilişkin girdi-çıkıtı tablolarının olmaması ve bu nedenle çeşitli varsayımlarla analizin ileriki yıllara taşınmasındaki olası eksikliklere dikkat çekmekte ve bu hususun değerlendirmelerde dikkate alınması gerektiğini belirtmekte fayda vardır.

Giriş

Kayıt dışı ekonomi, en genel anlamda kamu otoritelerinin denetimi dışında kalan her türlü yasal veya yasa dışı ekonomik faaliyetleri adlandırmak için kullanılmaktadır. Kayıt dışılık açısından en önemli konulardan birisi, kayıtlı sisteme dahil olmanın yarattığı maliyete ilişkindir. Kayıtlı sisteme dahil olmanın maliyeti yükseldikçe, kayıt dışılık bir anlamda teşvik edilmiş olmaktadır. Kayıtlı sisteme dahil olmanın maliyeti ise esasen iki ana noktada ortaya çıkmaktadır. Bunlar vergileme kaynaklı maliyet ve düzenlemelerden kaynaklı maliyetlerdir⁽²⁾.

Kayıt dışılıkla mücadele özellikle son yıllarda oldukça popüler konulardan birisidir. Ancak söz konusu popülerliğe rağmen, olumlu yönde ciddi gelişmelerden bahsetmek çoğu zaman mümkün olamamıştır. Bununla beraber, özellikle son yıllarda ciddi bir mali toparlanma süreci yaşayan Türk ekonomisinde, mali toparlanmanın kalitesi ve yapısal sorunların giderilmesi bağlamında, "kayıt dışılıkla mücadele" her zamankinden daha önemli bir hâl almıştır. Bir diğer deyişle; vergi sisteminin farklı bir anlayışla yeniden dizayn edilmesinin artık kaçınılmaz hale geldiği bir dönemde, kayıt dışılık meselesi, üzerinde "gerçekten" tartışılması gereken en önemli konulardan birisidir⁽³⁾. Sağlıklı bir tartışma yapılabilmesinin olmazsa olmaz koşullarından birisi ise; sorunun ne olduğu ve boyutlarının doğru anlaşılmasıdır.

Türk ekonomisinde 1999-2004 döneminde yaşanan mali toparlanma sürecine bakıldığında; söz konusu mali toparlanmanın çoğunlukla gelir önlemleri aracılığıyla sağlandığı görülmektedir. Mali toparlanmanın kalitesi ve sürdürülebilirliğine ilişkin çalışmalarda ise, mali toparlanmanın kalitesi ve kalıcılığı açısından gelir önlemlerine dayalı toparlanma süreçlerinin taşıdığı risklere özellikle vurgu yapılmaktadır⁽⁴⁾. Dahası, özellikle Türkiye açısından, kamu maliyesi alanındaki yapısal sorunların çözümü bağlamında, kayıt dışılığın azaltılması, vergi sisteminin "normalleşmesi" anlamında kritik öneme haizdir.

Tüm bunlara ek olarak; mevcut durumda, vergi politikalarının; yönetim yapısından kay-

naklanan uygulama zayıflıklarını gidermekten, vergi politikası aracılığıyla yapılması mümkün olmayan kimi başka fonksiyonları yerine getirmeye kadar oldukça geniş bir sorumluluk alanını kavramaya çalışması, dahası, kısa vadeli gelir ihtiyaçlarını karşılama ihtiyacı ve kaygısı, verilen kararları neredeyse sürekli olarak çarpıtmaktadır. Olması gerekenden daha fazla ve hatta olmaması gereken fonksiyonları üstlenmiş bir vergi yapısının sağlıklı işlemesi ise, doğal olarak mümkün olamamaktadır. Vergi sisteminde sürekli değişikliklere gidilmesi ve sistemin yönetimindeki eksiklikler nedeniyle, oraya buraya yama yapılması, olumsuz ve tahmin edilemeyen yan etkilere yol açmakta, bu ise sonuçta, bir önceki değişikliğin arızalarını tedaviye dönük yeni değişiklikler yapılması şekli kısır döngüye sebep olmaktadır. B bir yaklaşımın doğal sonucu ise, is öngörülemeyen, çok parçalı ve karr sistem olmaktadır. Bunun ise söylem sine, kayıt dışılığa katkı sağladığını imek hatalı olmayacaktır.

Kayıt dışılığın nedenleri, sonuçları/etine ilişkin bir analiz bu çalışmanın/makale ilgi alanı dışında olmakla beraber, bir nokta nın belirtilmesinde fayda görülmektedir. Yayı nın kayıt dışılığın yarattığı en önemli tahribat lardan birisi, işletmelerin ölçek tercihlerine i lişkindir. Kayıt dışında olmak ve bu şekilde kalabilmek, küçük ölçekte faaliyet göstermeyi zorunlu kılmaktadır⁽⁵⁾. Bu ise, işletmelerin öl çek ekonomileri ve verimlilik açısından ciddi maliyetlere katlanmaları anlamına gelmekte dir. Ancak, kayıt dışılığa ilişkin tercih bir kere yapıldıktan sonra, vergileme ve düzenleme lerin dışında kalmanın sağladığı avantaj, kay ıt dışı işletmelerin küçük ölçekte çalışmaları veya çalışmak zorunda olmaları nedeniyle ölçek ekonomileri açısından katlandıkları maliyete ve düşük verimliliklerine rağmen ha yatta kalabilmelerine imkan sağlamaktadır. Bu ise, normal koşullarda daha uygun ölçek te ve verimli çalışan kayıtlı firmalar tarafından kolaylıkla alt edilerek, piyasa paylarını kay bedebilecek işletmelerin, söz konusu avantaj nedeniyle piyasada kalmaları anlamına gel mektedir. Verimlilik açısından ortaya çıkan söz konusu olumsuz tabloya ek olarak, yay-

gın küçük ve orta ölçekli işletme yapısı kayıt dışı istihdama da ciddi olarak katkı sağlayabilmektedir.

Makale, kayıt dışı ekonomiye ilişkin bazı genel değerlendirmelerin altını çizdikten sonra, kayıt dışı ekonominin boyutlarının ölçülmesi konusunu kısaca ele almakta ve ardından, ulusal hesaplarda yer alan veriler yardımıyla, potansiyel/teorik KDV tabanının hesaplanması suretiyle, KDV sistemindeki kayıp/kaçak ve dolayısıyla kayıt dışılığın boyutları hakkında bir değerlendirme yapmayı amaçlamaktadır. Başlangıçta belirtmek gerekir ki; makale, kayıt dışılığın boyutlarına ilişkin kesin bir şeyler söylemekten öte; önemli veri ve bilgi eksikliğine rağmen, aslında biraz da bu özelliği dolayısıyla, kamu maliyesi alanında belki de en çok speküle edilen konulardan biri olan kayıt dışılık hakkında, daha anlamlı bir tartışma zemini oluşturmaya katkı sağlama niyetindedir.

Yöntem ve Kayıt Dışılık Göstergeleri

Kayıt dışılığın boyutlarının ölçülmesine ilişkin farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu makalede, söz konusu yöntemlerin detaylarına girilmeyecektir. Ancak ana hatlarıyla belirtmek gerekirse; kayıt dışı ekonominin boyutlarının tahmini konusunda, esasen iki temel yöntem kullanılmaktadır. Doğrudan ya da mikro yöntem olarak adlandırılan birinci alternatifte anketler yardımıyla, kayıt dışılığın boyutları ölçülmeye çalışılmakta, dolaylı yöntemler başlığı altında toplanan ikinci alternatifte ise; GSMH, vergi incelemeleri, istihdam ve parasal göstergeler yardımıyla ve ekonometrik modeller kullanılarak tahminler yapılmaya çalışılmaktadır. Kuşkusuz her iki alternatifin unsurlarını taşıyan karma yöntemler de kullanılabilir.

Öncelikle vurgulanması gereken husus, Türkiye açısından, söz konusu yöntemler kullanılarak yapılan hesaplamalarda, birbirinden oldukça farklı ve çoğunlukla birbirini destekler nitelikte olmayan sonuçlar elde edilmesidir⁽⁶⁾. Bir örnek vermek gerekirse; söz konusu farklı yöntemlerin ele alındığı yakın tarihli bir çalışmada ortaya konulduğu gibi, istihdam yaklaşımı ile yapılan kayıt dışı analizinde, rakamların yıldan yıla çok az sapma gösterme-

si, söz konusu yöntemin kayıt dışı faaliyetlerin seyrine ilişkin oldukça az bilgi verdiğini göstermektedir. Öte yandan, GSMH yaklaşımı ve basit elektrik üretimi yöntemi ile kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün ölçülmesinde eksi değerlerle karşılaşılması dahi söz konusu olabilmekte; bu sebeple söz konusu yöntemlerin kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün belirlenmesinde yeterince etkin olamayacağı ifade edilmektedir⁽⁷⁾. Bununla beraber, vergi inceleme sonuçlarından yola çıkarak kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün belirlenmesinde elde edilen rakamlar diğer yöntemler ile elde edilenlere kıyasla oldukça yüksek olmaktadır. Parasalcı yaklaşım ile kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün belirlenmesinde sabit oran yaklaşımı ve ekonometrik yaklaşım arasında özellikle 1999 yılı ve sonrasına ilişkin belirgin farklar bulunmaktadır.

Kayıt dışılığın boyutunun ölçümüne ilişkin olarak kullanılabilir söz konusu yöntemlerin yanı sıra, ulusal hesaplardaki veriler aracılığıyla hesaplanabilecek potansiyel vergi tabanları yardımıyla, söz konusu vergilere ilişkin kayıp kaçak, bir diğer deyişle kayıt dışılık hakkında değerlendirme yapmak da mümkündür. Esasen, bu tür hesaplamalar, kayıt dışılığın varlığı ve boyutlarına ilişkin bir tür gösterge olarak kabul edilmektedir. Söz konusu yaklaşım; kayıt dışı faaliyetlerinin en azından belirli bir kısmının, ulusal hesaplar, dolayısıyla GSYİH tutarlarına yansıdığı ve söz konusu tutarlar ile vergi kayıtları arasındaki farklılıkların/uyumsuzlukların, vergi kayıp ve kaçığına işaret ettiği argümanına dayanmaktadır⁽⁸⁾. Bu kapsamda kullanılabilir göstergelerden birisi, sosyal güvenlik katkı paylarına ilişkindir. OECD'nin, "Ücretlerin Vergilemesi" başlıklı periyodik yayınında; imalat sanayinde çalışan işçinin aldığı ortalama ücret yardımıyla, emek üzerindeki vergi yükü ve emeğin işverene maliyeti konularında hesaplamalar yapılmakta ve bu hesaplamalar uluslararası karşılaştırmalarda kullanılmaktadır⁽⁹⁾. Bu kapsamda, ortalama ücret elde eden bir çalışan açısından, gelir vergisi, işçi ve işveren sosyal sigorta katkı paylarının emek maliyetine oranı hesaplanmaktadır. Burada emek maliyeti kavramıyla, brüt ücret ve sosyal güvenlik işveren katkı payı toplamı

kastedilmektedir. Bu noktada, söz konusu unsurların emek maliyetine oranının yüksek olması durumunda, varsayalım % 40 seviyesinin üzerinde olması durumunda, bu unsurlardan yani ücretlerden elde edilen gelir vergisi ve sosyal güvenlik katkı paylarından elde edilen gelirlerin GSYİH içerisindeki paylarının da diğer ülkelere göre yüksek olması beklenmektedir⁽¹⁰⁾. Kuşkusuz, sosyal güvenlik ve vergileme sistemine ilişkin çok sayıda faktör, söz konusu gelir vergisi ve sosyal güvenlik katkı paylarının GSYİH'ya oranı üzerinde etkili olabilmektedir. Ancak, en azından teorik olarak, söz konusu unsurların emek maliyetine oranları oldukça yüksek iken, bu unsurlara ilişkin gerçekleşen tahsilatların makul bir seviyenin altında olması, istihdama ilişkin kayıt dışı bir alanın var olduğu konusunda bir gösterge olarak kabul edilebilmektedir.

Nitekim, konuya Türkiye açısından bakıldığında benzer bir değerlendirmeyi yapmak mümkündür. Türkiye'de, 2002 yılı itibarıyla, ortalama ücret elde eden tek kişinin çalıştığı, iki çocuklu bir aile için gelir vergisi ile işçi-işveren sosyal güvenlik katkı paylarının emek maliyetine oranı % 42,4 ile OECD içerisinde en yüksek oran iken, sosyal güvenlik işçi ve işveren katkı paylarının GSYİH içerisindeki payı % 6,1 ile OECD ortalaması olan % 9,3'ün oldukça altında kalmaktadır. Aynı şekilde, gelir vergisinin GSYİH içerisindeki payı da % 5,5 ile OECD ortalaması olan % 9,8'in altındadır⁽¹¹⁾.

Ulusal hesaplar yardımıyla, teorik vergi tabanı hesaplamaları konusunda daha sıklıkla kullanılan bir diğer vergi ise, katma değer vergisidir. Burada, ulusal hesaplardaki veriler kullanılarak hesaplanan teorik KDV tutarları, KDV gerçekleştirmeleriyle karşılaştırılmak suretiyle, aradaki farklar, KDV için kayıp ve kaçak, dolayısıyla kayıt dışılık açısından bir gösterge olarak kullanılmaktadır. Bu yaklaşımda, daha önceki bölümlerde belirtildiği gibi, öncelikle ulusal hesaplarda yer alan veriler yardımıyla, teorik KDV tabanı hesaplanmakta ve buna göre tahsil edilebilecek maksimum KDV tutarları belirlenmektedir. Daha sonra ise, söz konusu tutarlar gerçekleştirmelerle kıyaslanarak, KDV sistemindeki kayıp ve kaçak tahmin edilmektedir⁽¹²⁾.

İlerleyen bölümlerde detaylı olarak tartışılacak olan söz konusu yöntemle ilişkin, bazı teknik güçlükler de bulunmaktadır. Öncelikle, girdi-çıkıtı tablolarından alınan verilerin, teorik KDV tabanının oluşturulması amacıyla kullanılabilmesi için, sektörler itibarıyla, ekonomik aktivitelerin ne kadarının KDV kapsamında olup olmadığı, bir diğer deyişle, istisna ve muafiyetlerin oranı konusunda değerlendirmeler yapılması gerekmektedir. Ulusal hesaplara yansıyan bazı işlemler, KDV'nin konusuna girmeyebilmektedir. Örnek vermek gerekirse, yapılacak analizde tarım veya finans sektörüne ilişkin işlemlerin ne kadarının KDV sistemine dahil olduğu önemli bir unsurdur. Dolayısıyla bu konuda belirli varsayımlar yapılması gerekmektedir. Aynı şekilde, çoğu ülkede birden fazla KDV oranı uygulanması nedeniyle, teorik KDV tabanına uygulanacak oranın bulunmasında, bir tür ortalama kullanılması zorunlu hale gelmektedir. Bazı ülkelerde coğrafi bölgeler esas alınarak farklı KDV oranları uygulanması ise, kuşkusuz, durumu daha da zorlaştırmaktadır⁽¹³⁾. Belirtilmesi gereken bir diğer nokta ise; KDV sisteminin sahip olduğu indirim mekanizmasının işleyişinden kaynaklanan farklılıkların da bir şekilde modele yansıtılması ihtiyacıdır. Örneğin, esasen girdi KDV'nin indirimi üzerine inşa edilmiş KDV sistemlerinde, belirli durumlarda, mükelleflerin indirim hakkı sınırlanabilmektedir. Dolayısıyla, KDV sisteminin iyi analiz edilerek söz konusu unsurların da dikkate alınması sonuçların güvenilirliği açısından önem arz etmektedir. Vurgulanması gereken bir diğer önemli nokta ise, ulusal hesaplardaki veriler ile vergi kayıtları arasındaki dönemsel farklılıklardır. KDV açısından, söz konusu dönem kayması, aylık bazda vergileme yapılması nedeniyle telafi edilebilir bir farklılıktır. Konuya ilişkin olarak belirtilmesi gereken son nokta ise; iflaslar, ödeme güçlükleri ve benzeri nedenlerle, teorik KDV tabanı üzerinden hesaplanan KDV'nin, % 100 oranında tahsilinin hiçbir zaman mümkün olmadığı, dolayısıyla analiz sonuçlarının değerlendirilmesi sırasında bu konunun da dikkate alınmasında fayda olduğudur.

KDV sisteminin işleyişi dikkate alındığında, KDV gelirleri açısından üç ana unsur öne

çıkılmaktadır. Bunlar; KDV tabanının genişliği, KDV oran yapı ve seviyesi ve son olarak mükelleflerin vergiye uyumudur. Yukarıda ana hatlarıyla özetlenen yaklaşımda, ulusal hesaplardaki veriler yardımıyla, söz konusu ilk iki unsur dikkate alınarak potansiyel KDV tespit edilmekte, tespit edilen tutar gerçekleşen tutarlarla karşılaştırılmak suretiyle, KDV sistemindeki kayıp, kaçak veya bir diğer deyişle mükelleflerin uyumu konusundaki üçüncü unsur hakkında tahminde bulunulmaktadır⁽¹⁴⁾.

Nitekim konuya ilişkin olarak yapılan bazı çalışmalarda, söz konusu yaklaşım kullanılmak suretiyle, bazı AB üyesi ülkelerde KDV sistemlerindeki kayıp ve kaçak oranı tahmin edilmeye çalışılmıştır⁽¹⁵⁾. 1991-1996 dönemi içeren söz konusu çalışmanın sonuçları aşağıdaki Tablo 1 ve 2'de yer almaktadır. Burada, gerçekleşen KDV gelirlerinin, teorik KDV tabanı aracılığıyla hesaplanan KDV'ne oranı, "uyum oranı", aradaki fark ise "kayıp ve kaçak oranı" olarak adlandırılmaktadır.

Tablo 1
KDV Toplama Performansı / Uyum Oranı

| | 1994 | 1995 | 1996 | Ortalama |
|---|------|------|------|----------|
| BELÇİKA | 82,0 | 80,1 | 79,9 | 80,7 |
| DANİMARKA | 95,5 | 95,7 | 96,2 | 95,8 |
| FRANSA | 91,9 | 91,5 | 90,2 | 91,2 |
| ALMANYA | 98,3 | 94,8 | 92,5 | 95,2 |
| YUNANİSTAN | 80,2 | 79,5 | 79,7 | 79,8 |
| İTALYA | 66,8 | 64,5 | 65,1 | 65,5 |
| HOLLANDA | 96,2 | 98,3 | 98,4 | 97,6 |
| PORTEKİZ | 86,1 | 87,0 | 84,4 | 85,8 |
| İSPANYA | 80,8 | 75,4 | 76,0 | 77,4 |
| İNGİLTERE | 99,6 | 95,6 | 93,5 | 96,2 |
| KAYNAK: Nam C. ve diğerleri, 2001. | | | | |
| NOT: Fransa, İtalya ve İngiltere hesaplamaları sırasıyla 1991,1992 ve 1993 yıllarına ilişkindir. | | | | |

Tablolardan da görülebileceği gibi, KDV kayıp ve kaçağı, çalışma kapsamındaki çoğu ülkede düşük bir seyir izlerken, İtalya'da % 34-35, İspanya, Yunanistan ve Belçika'da ise % 20'ler seviyesindedir. Söz konusu veriler, kayıt dışı ekonominin boyutlarına ilişkin olarak farklı yöntemler kullanılarak yapılan çalışma sonuçlarıyla da paralellikler taşımaktadır⁽¹⁶⁾.

Tablo 2
KDV'de Kayıp / Kaçak Oranı

| | 1994 | 1995 | 1996 | Ortalama |
|---|------|------|------|----------|
| BELÇİKA | 18,0 | 19,9 | 20,1 | 19,3 |
| DANİMARKA | 4,5 | 4,3 | 3,8 | 4,2 |
| FRANSA | 8,1 | 8,5 | 9,8 | 8,8 |
| ALMANYA | 1,7 | 5,2 | 7,5 | 4,8 |
| YUNANİSTAN | 19,8 | 20,5 | 20,3 | 20,2 |
| İTALYA | 33,2 | 35,5 | 34,9 | 34,5 |
| HOLLANDA | 3,8 | 1,7 | 1,6 | 2,4 |
| PORTEKİZ | 13,9 | 13,0 | 15,6 | 14,2 |
| İSPANYA | 19,2 | 24,6 | 24,0 | 22,6 |
| İNGİLTERE | 0,4 | 4,4 | 6,5 | 3,8 |
| KAYNAK: Nam C. ve diğerleri, 2001. | | | | |
| NOT: Fransa, İtalya ve İngiltere hesaplamaları sırasıyla 1991,1992 ve 1993 yıllarına ilişkindir. | | | | |

Aynı şekilde, yine söz konusu yöntemin kullanıldığı bir başka çalışmada ulaşılan sonuçlara ilişkin tablo ve grafik de aşağıda yer almaktadır⁽¹⁷⁾.

Tablo 3: Potansiyel KDV Tabanının Yüzdesi Olarak Kayıp ve Kaçak-1995

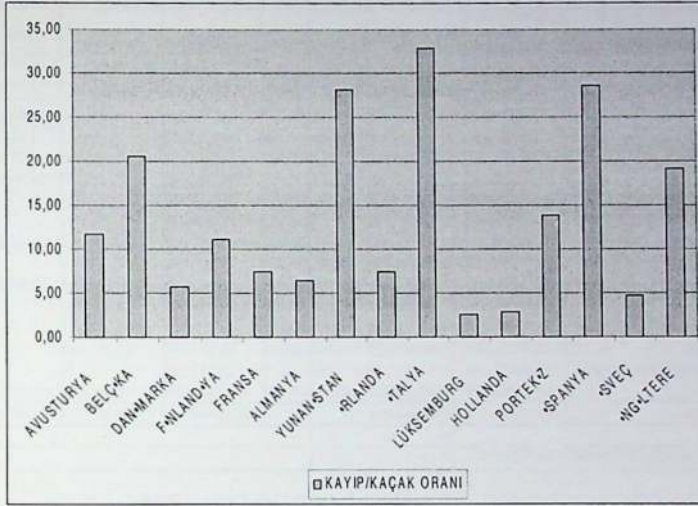
| | |
|------------|-------|
| AVUSTURYA | 11,70 |
| BELÇİKA | 20,60 |
| DANİMARKA | 5,70 |
| FİNLANDIYA | 11,10 |
| FRANSA | 7,40 |
| ALMANYA | 6,50 |
| YUNANİSTAN | 28,10 |
| İRLANDA | 7,40 |
| İTALYA | 32,90 |
| LÜKSEMBURG | 2,60 |
| HOLLANDA | 2,90 |
| PORTEKİZ | 13,80 |
| İSPANYA | 28,60 |
| İSVEÇ | 4,70 |
| İNGİLTERE | 19,10 |

Görüldüğü gibi İngiltere hariç yukarıdaki sonuçlar bir önceki çalışmayla ciddi paralellikler sergilemektedir.

Türkiye: 1998 Yılı Girdi-Çıktı Tablosu ve Potansiyel KDV Tabanı:

Başlangıçta da belirtildiği gibi makale, yukarıda teorik çerçevesi ana hatlarıyla çizilen ve bazı AB ülkelerine ilişkin ampirik sonuçları da özetlenen yöntem kullanılarak, Türkiye a-

Grafik 1



çısından söz konusu hesaplamaların yapılmasını amaçlamaktadır. Çalışmada, temel veri kaynağı olarak, DİE'nin, Türkiye Ekonomisinin İntput-Output Yapısı 1998 adlı yayınında yer alan 1998 yılı için hazırlanan Kullanım (Girdi-Çıktı) Tablosu ile Arz Tablosu kullanılmıştır. Kullanım (Girdi-Çıktı) Tablosu, bir ekonomide üretilen ve satın alınan mal ve hizmetlerin ayrıntılı olarak analiz edilebilmesine imkan veren ve endüstriler arası mal ve hizmet akımını gösteren tablodur. Tabloda sütunlar bir sektörün üretimi için gerekli girdileri ve katma değer unsurlarına yapılan ödemeleri, satırlar ise sektörler tarafından üretilen ürünlerin hangi sektörler ve nihai talep unsurları tarafından kullanıldığını göstermektedir. Kullanım tablosu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, ara tüketim ya da ara talep olarak adlandırılan bölümdür. Sütunları, bir sektörün kendi üretimini yapabilmesi için diğer sektörlerden satın almak zorunda olduğu mal ve hizmet girdilerini, satırlar ise bir sektör tarafından üretilen malların hangi sektörler tarafından kullanıldığını göstermektedir. İkinci bölümde ise, nihai talep unsurları yer almaktadır. Bu bölümde özel ve kamunun nihai tüketim harcamaları, özel ve kamu gayri safi sabit sermaye oluşumları, stok değişimi ve ihracat bulunmaktadır. Üçüncü bölüm, temel

girdi (katma değer) unsurlarının yer aldığı bölümdür ve bu bölümde üretimde alınan vergiler, sübvansiyonlar, sabit sermaye tüketimi, çalışanlara yapılan ödemeler ve diğer faktör gelirleri bulunmaktadır. Çalışmada, temel fiyatlarla kullanım (girdi - çıktı) tablosundaki toplam üretim (temel fiyatlarla), ihracat, stok değişimi, yatırım ve ara tüketim verileri kullanılmıştır. Arz tablosu ise, sektörler tarafından üretilen malların ne kadarının sektörün kendisi, ne kadarının diğer sektörler tarafından üretildiğini göstermektedir. İki bölümden oluşan arz tablosunun birinci bölümü, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlerin arzını, ikinci bölüm ise ithal edilen mal ve hizmetlerin arzını göstermektedir. Arz tablosundaki verilerden sadece mal ve hizmet ithalatı bilgisi çalışmaya dahil edilmiştir.

Çalışmada, ulusal hesaplardaki söz konusu veriler yardımıyla olması gereken yani potansiyel KDV tabanını hesaplanmaktadır. Bunun için her sektörün önce vergilendirilebilir satışları hesaplanmakta, ardından üretimde kullandığı indirilebilir ara mal tüketimi ve yatırımları tahmin edilerek potansiyel vergi tabanına ulaşılmaktadır. Vergilendirilebilir toplam satışlara ulaşmak için önce toplam üretime (temel fiyatlarla) mal ve hizmet ithalatı eklen-

Tablo-4 Türkiye Vergilendirilebilir Satış, 1998

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|--|---------------------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|--|
| TOPLULAŞTIRILMIŞ SEKTÖRLER 1998 | Toplam Üretim (temel fiyatlarla) (Milyon TL) | Mal ve Hizmet İthalatı | ARZ (1+2) | Muafiyet | İhracat | Stok Değişimi | VERGİLENDİRİLEBİLİR SATIŞ (3-4-5-6) |
| Çiftçilik ve hayvancılık | 9,360,315,730 | 534,471,890 | 9,894,787,620 | 7,915,830,096 | 582,892,080 | 135,821,379 | 1,260,244,065 |
| Ormanlık | 263,980,271 | 37,560,853 | 301,541,124 | 30,154,112 | 1,450,494 | 46,545,821 | 223,390,697 |
| Balıkçılık | 289,954,087 | 329,679 | 290,283,766 | 232,227,013 | 3,306,421 | 1,565,928 | 53,184,404 |
| Madencilik | 741,059,042 | 962,550,225 | 1,703,609,267 | 0 | 76,080,864 | -31,579,586 | 1,659,107,989 |
| İmalat Sanayi | 30,368,295,640 | 11,286,646,069 | 41,654,941,709 | 4,224,781,078 | 6,041,464,870 | 344,544,510 | 31,044,151,252 |
| Elektrik, gaz ve su | 1,970,435,678 | 28,174,423 | 1,998,610,101 | 0 | 3,967,619 | 0 | 1,994,642,482 |
| İnşaat | 7,774,318,844 | 49,977,308 | 7,824,296,152 | 782,429,615 | 651,797,670 | 0 | 6,390,068,867 |
| Toplan ve perakende ticaret | 9,758,355,825 | 8,902,387 | 9,767,258,212 | 1,953,451,642 | 1,233,087,465 | 126,404,634 | 6,454,314,471 |
| Otel ve lokanta hizmetleri | 3,009,729,281 | 262,384,890 | 3,267,114,171 | 653,422,834 | 1,147,185,194 | 0 | 1,466,506,143 |
| Ulaştırma ve haberleşme | 11,009,546,380 | 1,114,974,672 | 12,124,521,052 | 1,212,452,105 | 3,208,798,532 | 82,961,071 | 7,620,309,344 |
| Mali kuruluşlar | 5,187,593,676 | 324,165,392 | 5,511,759,068 | 5,070,818,343 | 442,050,638 | 0 | -1,109,913 |
| Konut sahipliği | 2,185,330,935 | 2,311,728 | 2,187,642,663 | 0 | 31,359,494 | 0 | 2,156,283,169 |
| Serbest meslek ve hizmetler | 3,999,424,015 | 481,038,977 | 4,480,462,992 | 741,977,749 | 203,711,949 | 0 | 3,534,773,295 |
| Kâr amacı olmayan özel hizmet kuruluşları | 600,562,174 | 0 | 600,562,174 | 120,112,435 | 0 | 0 | 480,449,739 |
| Devlet hizmetleri | 4,409,308,165 | 108,499,959 | 4,517,808,124 | 4,517,808,124 | 41,648,413 | 0 | -41,648,413 |
| Toplam | 90,923,209,743 | 15,201,988,452 | 106,125,198,195 | 27,455,465,145 | 13,668,801,703 | 706,263,757 | 64,294,667,590 |

Kaynak: Girdi Çıktı Tablosu, 1998 Devlet İstatistik Enstitüsü

mekte, daha sonra ise, ihracat ve stok değişimi ile muaf satışlar düşülmektedir. 1998 yılına ilişkin detay bilgiler Tablo 4'de yer almaktadır. Potansiyel KDV tabanını hesaplayabilmek için, Katma Değer Vergisi sisteminin işleyişi açısından vergilendirilebilir satışlardan girdi KDV'si indirilemeyen ara mal tüketimini ve yatırımları da düşmek gerekmektedir. Dolayısıyla girdi çıktı tablosundaki ara mal tüketiminden (alıcı fiyatlarıyla), muaf ara mal tüketimi düşülmüştür. Ayrıca kendi mal ve hizmet teslimlerinin KDV'ye tabi olmaması nedeniyle, KDV ödenmekle birlikte indirilemeyen ara mal tüketimi de tahmin edilerek ara mal tüketiminden çıkarılmıştır. Böylece, "indirilebilir ara mal tüketimi" ve dolayısıyla indirim konusu yapılabilecek girdi KDV tutarı bulunmuştur. Aynı şekilde yatırım malları için de, kendi mal ve hizmet satışlarının muaf olması nedeniyle indirilemeyen veya kendisi muaf olan yatırım malı alışı tahmin edilmiş ve bunlar da düşülerek, indirilebilir yatırım tutarı hesaplanmıştır. Ara mal tüketimi ve yatırımlara ilişkin 1998 yılı detayları, Tablo 5 ve 6'da verilmiştir.

Yukarıda belirtildiği gibi, vergilendirilebilir satış tutarından indirilebilir ara tüketim ve yatırımlar çıkarılarak potansiyel vergi tabanına ulaşılmıştır. Bu noktadan sonra, potansiyel olarak ödenmesi gereken KDV miktarını hesaplayabilmek için, potansiyel vergi tabanına

uygulanacak KDV oranının yine sektörler itibarıyla bilinmesi gerekmektedir. Birçok sektörde birden fazla kanuni oran geçerli olduğundan, her bir sektör için satışlarına uygulanan ağırlıklı ortalama KDV oranı dikkate alınmıştır. Her sektördeki birden fazla KDV oranının gerçek dağılımını kullanabilmek açısından ise, daha önce oluşturulmuş olan KDV analiz modelinden, matrahların oransal dağılımı esas alınarak bulunan ağırlıklı ortalama KDV oranları kullanılmıştır⁽¹⁸⁾. Ardından, ortalama ağırlıklı KDV oranı ile potansiyel KDV tabanı çarpılmak suretiyle, potansiyel olarak ödenmesi gereken KDV hesaplanmıştır.

Sektörler itibarıyla potansiyel ödenmesi gereken vergi tutarının hesaplanmasından sonra, ödenecek KDV'si çıkan sektörler "pozitifler" olarak, indirim mekanizması nedeniyle devreden KDV'si çıkanlar ise "negatifler" olarak adlandırılmıştır. KDV sisteminin işleyişi gereği, "negatifler" olarak adlandırılan yani ödenecek KDV'si çıkmayan mükellefler/ sektörler kapsam dışı tutulmuştur. 1998 yılına ilişkin olarak, negatifler olarak adlandırılan, ödenecek KDV'si çıkmayan sektörlerle ilişkin detaylar ekte verilmiştir. Bu noktada; söz konusu sektörel sonuçların üretilmesinde, 97 sektör üzerinden hesaplamalar yapıldığından, bir sektörün pozitiflik ve negatiflik durumunun alt sektörler açısından farklılık gösterebileceği gözardı edilmemelidir.

Tablo-5 Türkiye Aramal Tüketimi, 1998

| TOPLULAŞTIRILMIŞ SEKTÖRLER 1998 | 8 | 10 | 12 | 13 |
|---|--|----------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| | Aramal Tüketimi (Nihai Kullanım, Alıcı Fiyatlarıyla) | Muaf Aramal Tüketimi | İndirilemeyen Aramal Tüketimi | İndirilebilir Ara Tüketim (8-10-12) |
| Çiftçilik ve hayvancılık | 3,186,664,224 | 318,666,422 | 2,294,398,242 | 573,599,560 |
| Ormancılık | 32,859,340 | 3,285,934 | 2,957,341 | 26,616,066 |
| Balıkçılık | 54,357,007 | 5,435,701 | 39,137,045 | 9,784,261 |
| Madencilik | 201,694,989 | 20,169,499 | 9,076,275 | 172,449,216 |
| İmalat Sanayi | 18,267,378,925 | 1,826,737,892 | 1,669,291,447 | 14,771,349,585 |
| Elektrik, gaz ve su | 701,339,032 | 70,133,903 | 31,560,256 | 599,644,873 |
| İnşaat | 3,934,127,929 | 393,412,793 | 354,071,514 | 3,186,643,622 |
| Toptan ve perakende ticaret | 1,975,828,596 | 197,582,860 | 355,649,147 | 1,422,596,589 |
| Otel ve lokanta hizmetleri | 1,454,314,585 | 145,431,459 | 261,776,625 | 1,047,106,501 |
| Ulaştırma ve haberleşme | 3,842,009,610 | 384,200,961 | 345,780,865 | 3,112,027,784 |
| Mali kuruluşlar | 1,773,216,683 | 106,393,001 | 1,533,477,787 | 133,345,895 |
| Konut sahipliği | 427,012,640 | 42,701,264 | 365,095,808 | 19,215,569 |
| Serbest meslek ve hizmetler | 1,446,915,464 | 144,691,546 | 227,570,246 | 1,074,653,672 |
| Kâr amacı olmayan özel hizmet kuruluşları | 213,383,815 | 21,338,382 | 38,409,087 | 153,636,347 |
| Devlet hizmetleri | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Toplam | 37,511,102,840 | 3,680,181,617 | 7,528,251,684 | 26,302,669,540 |

Kaynak: Girdi Çıktı Tablosu, 1998 Devlet İstatistik Enstitüsü

Olması gereken KDV'nin teorik KDV tabanı aracılığıyla bu şekilde hesaplanmasından sonra, söz konusu tutarın gerçekleşen KDV ile karşılaştırılması gerekmektedir. Bu karşılaştırmada; kullanılan gerçekleşen KDV tutarı olarak, brüt bazda stok düzeltmesi yapılmış KDV tahakkukları kullanılmış ve ekonomik tahakkuk düzeltmeleri yapılmıştır. Brüt bazda KDV tahakkuku ile; mahalli idare veya fon payı ayrımı yapılmadan, bir diğer deyişle söz konusu tutarlar düşülmeden önceki KDV tahakkuku kastedilmektedir. Stok ayarlaması yapılmış ekonomik tahakkuk kavramı ile ise; ekonomik anlamda KDV'nin doğması ile bir aylık beyan dönemi nedeniyle oluşan zaman farklılığının giderilmesi, yani KDV tahakkuk verilerinin dönemsel olarak ulusal hesaplarla aynı baza getirilmesi kastedilmektedir. Bu noktada önem arz eden bir diğer bir nokta ise; ithal KDV'ye ilişkindir. Esasen ithal KDV, ithalat sırasında tahakkuk ve tahsil edildiğinden, çok özel durumlar dışında, bu vergide kayıp ve kaçığın olmadığını kabul etmek makul bir varsayımdır. Dolayısıyla; potansiyel KDV ile gerçekleşen KDV arasındaki fark, temelde dahilde KDV uygulamasından kaynaklanmaktadır. İthal KDV'nin anlamın özelliği nedeniyle analiz dışında tutulması açısından ise; ithal KDV tutarlarının hem hesaplanan

potansiyel KDV, hem de gerçekleşen KDV tutarlarından çıkarılması veya daha başlangıçta girdi-çıkıtı tablosundaki ithalat verilerinin toplam arz hesabında dikkate alınmaması yöntemlerinin kullanılabileceği düşünülmektedir. Nitekim, her iki yöntemle de hesaplamalar yapılmış ve yaklaşık olarak aynı etkiyi yarattıkları görülmüştür. Sonuç olarak, potansiyel KDV ile gerçekleşen KDV'nin kıyaslanması sırasında, ithal KDV tutarları dikkate alınmamıştır.

Kullanılan model aracılığıyla hesaplanan potansiyel KDV ile yukarıda detayları verilen gerçekleşen KDV tutarlarının birbiriyle kıyaslanmasıyla bulunan gerçekleşen KDV/potansiyel KDV oranı, uyum oranını veya bir diğer deyişle, ekonomik faaliyetlere göre olması gereken KDV'nin ne kadarının, KDV sistemi içerisinde kavrandığını/gerçekleştiğini göstermektedir. Doğal olarak; geriye kalan kısım, kayıp ve kaçak oranı olarak ifade edilmektedir. Kuşkusuz bu türden bir değerlendirme sırasında bazı başka unsurları da dikkate almak gerekmektedir. Yine de söz konusu farkın, kayıt dışılık açısından bir gösterge niteliği taşıdığı söylemek yanlış olmayacaktır. Tablo 7, 1998 yılı için söz konusu analizin özetini vermektedir.

Tablo-6 Türkiye Net Sabit Sermaye Oluşumu , 1998

| TOPLULAŞTIRILMIŞ SEKTÖRLER 1998 | 14 | 16 | 17 |
|---|----------------------------|----------------------|-------------------------------|
| | Yatırım (Basit Usül Hariç) | Muaf Yatırım | İndirilebilir Yatırım (14-16) |
| Çiftçilik ve hayvancılık | 9,981,466 | 3,992,587 | 5,988,880 |
| Ormancılık | 0 | 0 | 0 |
| Balıkçılık | 0 | 0 | 0 |
| Madencilik | 0 | 0 | 0 |
| İmalat Sanayi | 3,967,012,422 | 396,935,874 | 3,570,076,548 |
| Elektrik, gaz ve su | 0 | 0 | 0 |
| İnşaat | 6,316,833,445 | 631,683,345 | 5,685,150,101 |
| Toptan ve perakende ticaret | 671,842,723 | 134,368,545 | 537,474,178 |
| Otel ve lokanta hizmetleri | 0 | 0 | 0 |
| Ulaştırma ve haberleşme | 352,396,617 | 35,239,662 | 317,156,955 |
| Mali kuruluşlar | 0 | 0 | 0 |
| Konut sahipliği | 0 | 0 | 0 |
| Serbest meslek ve hizmetler | 118,555,736 | 23,711,147 | 94,844,588 |
| Kâr amacı olmayan özel hizmet kuruluşları | 0 | 0 | 0 |
| Devlet hizmetleri | 0 | 0 | 0 |
| Toplam | 11,436,622,409 | 1,225,931,158 | 10,210,691,251 |

Kaynak: Girdi Çıktı Tablosu, 1998 Devlet İstatistik Enstitüsü

1998'den Sonraki Yıllara Geçiş

Kuşkusuz, söz konusu yaklaşımın tutarlılığını analiz edebilmek açısından, KDV sistemindeki kayıp ve kaçak ve dolayısıyla kayıt dışılığın zaman içerisindeki gelişiminin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Bir diğer deyişle, benzer bir analizin 1998 sonrası dönemler için de yapılması ihtiyacı vardır. Ancak, başlangıçta da belirtildiği gibi 1998 girdi-çıkıtı tablosu bugün itibarıyla DİE tarafından yayımlanmış en son girdi-çıkıtı tablosudur. Dolayısıyla, esasen girdi-çıkıtı tablosu üzerine kurgulanan söz konusu yaklaşımın, ileriki dönemler için yapılması birebir mümkün olamamıştır⁽¹⁹⁾. Ancak, çeşitli yöntemler kullanılmak suretiyle, ileriki yıllara ilişkin sonuçlara ulaştırılması mümkündür. Bu noktada; bir alternatif olarak, 1998 yılı girdi-çıkıtı tablosu kullanılarak bulunan potansiyel KDV tabanının, GSYİH içerisindeki payının, ilerleyen yıllarda da sabit olduğu varsayımıyla, bu tutara, ilgili yıl ortalama KDV oranlarının uygulanması suretiyle, ödenmesi gereken KDV tutarları hesaplanabilir⁽²⁰⁾. Ancak, söz konusu oranın yani potansiyel KDV tabanı ile GSYİH arasındaki ilişkinin, ileriki yıllarda da sabit olacağı'nın varsayılması bazı sorunlar içermektedir. İthalat, ihracat, ara tüketim, yatırım gibi ana-

lizde kullanılan makro ekonomik verilere ilişkin olarak sözü edilen dönemde yaşanan gelişmeler ciddi farklılıklar göstermektedir. Bu noktada, bir başka alternatif olarak, her bir sektör için hesaplanan ödenmesi gereken KDV tutarlarının, söz konusu sektörlerin büyüme oranlarıyla büyütülerek, analizin izleyen yıllara taşınması da düşünülebilir. Ancak söz konusu yöntem de, bir öncekiyle aynı teknik sorunu taşımaktadır. Dolayısıyla daha farklı bir yaklaşımın kullanılması gerekmektedir.

1998 sonrası dönem için girdi-çıkıtı tablolarının varlığı halinde söz konusu olmayacak olan bu sorunun çözümü amacıyla; 1998 yılı girdi-çıkıtı tablosunda yer alan, sektörel bazda üretim tutarları, ara mal tüketimleri, ithalat, ihracat ve yatırım tutarları sektörel gayri safi yurt içi hasıla büyüme oranlarıyla artırıldıktan sonra, üretim ve ara mal tüketimi toplamalarının gayri safi yurt içi hasıla büyüme oranında artışını da sağlayacak düzeltme yapılmıştır. Benzer şekilde, ithalat, ihracat ve gayri safi sabit sermaye oluşumu için de yıllar itibarıyla DİE tarafından yayımlanan gerçekleşme rakamlarına ulaşacak şekilde düzeltmeler yapılarak sektörel veriler tahmin edilmiştir. Bu şekilde her yıl için potansiyel vergi tabanları yi-

Tablo 7:Özet Akış:

| | POTANSİYEL KDV | 1998 |
|----|--|-----------------|
| 1 | Toplam Üretim (temel fiyatlarla) | 90,923,209,743 |
| 2 | Mal ve Hizmet İthalatı | 15,201,988,452 |
| 3 | ARZ (1+2) | 106,125,198,195 |
| 4 | Muafiyet ¹ | 27,455,465,145 |
| 5 | İhracat | 13,668,801,703 |
| 6 | Stok Değişimi | 706,263,757 |
| 7 | VERGİLENDİRİLEBİLİR SATIŞ (3-4-5-6) | 64,294,667,590 |
| 8 | Aramal Tüketimi ² | 37,511,102,840 |
| 9 | Muaf Aramal Tüketimi | 3,680,181,617 |
| 10 | İndirilemeyen Aramal Tüketimi | 7,528,251,684 |
| 11 | İndirilebilir Ara Tüketim (8-9-10) | 26,302,669,540 |
| 12 | Yatırım (Gayri safi sabit sermaye oluşumu) | 12,616,470,949 |
| 13 | Yatırım (Basit Usül Hariç) | 11,436,622,409 |
| 14 | Muaf Yatırım | 1,225,931,158 |
| 15 | İndirilebilir Yatırım (13-14) | 10,210,691,251 |
| 16 | POTANSİYEL VERGİ TABANI (7-11-15) | 27,781,306,799 |

| | | |
|----|--|---------------|
| 17 | POTANSİYEL ÖDENMESİ GEREKEN KDV (Pozitifler) ³ | 4,464,138,842 |
| 18 | POTANSİYEL ÖDENMESİ GEREKEN KDV (Pozitifler)-İthal KDV Hariç | 3,133,778,867 |
| 19 | POTANSİYEL ÖDENMESİ GEREKEN KDV / GSYİH | 6.00 |
| 20 | GERÇEKLEŞEN KDV ⁴ | 2,098,820,000 |
| 21 | GERÇEKLEŞEN KDV / GSYİH | 4.02 |
| 22 | UYUM ORANI | 66.97 |
| 23 | KAYITDIŞILIK ORANI | 33.03 |

1- Sektörler itibarıyla farklı muafiyet oranları kullanılmıştır.

2-Nihai kullanım (alıcı fiyatlarıyla)

3-Sadece ödenecek KDV'si olanları yansıtmakta, devreden KDV'si olanlar dikkate alınmamaktadır

4-Brüt bazda, stok düzeltilmesi yapılmış ekonomik tahakkukları yansıtmaktadır.

ne "pozitifler" ve "negatifler" yaklaşımı kullanılmak suretiyle hesaplanmıştır. Bir sonraki aşamada ise, yine her yıl için kanuni oran değişiklikleri de dikkate alınarak hesaplanan ortalama ağırlıklı sektörel KDV oranları kullanılmak suretiyle ödenmesi gereken KDV tutarları belirlenmiştir. Bu yöntem sonucunda, 1998-2003 dönemi için bulunan uyum ve kayıp-kaçak oranları ise Tablo 8'de yer almaktadır⁽²¹⁾.

Her ne kadar çalışmada; potansiyel KDV tabanı ve bunun aracılığıyla, pozitif-negatif

yaklaşımı kullanılarak potansiyel KDV geliri hesaplanırsa da; yukarıda belirtilen hesaplamalar yardımıyla, 1998-2003 dönemi için potansiyel KDV tabanının GSYİH içerisindeki payına ilişkin gelişmeleri de değerlendirmek mümkündür. Daha önceki bölümlerde belirtildiği gibi, potansiyel KDV gelirini belirleyen üç ana unsur bulunmaktadır.

Bunlardan; birincisi, tabanın genişliği, yani ekonomik faaliyetlerin ne kadarının KDV sisteminin içerisinde yer aldığı veya muafiyet ve istisnaların sistem içerisindeki büyüklüğüdür.

Tablo 8 KAYITDIŞILIK VE UYUM ORANLARI 1998-2003

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| UYUM ORANI | 66.97 | 64.51 | 67.58 | 64.59 | 65.86 | 76.43 |
| KAYIP-KAÇAK ORANI | 33.03 | 35.49 | 32.42 | 35.41 | 34.14 | 23.57 |

İkincisi, KDV oran yapı ve seviyesi, yani çoklu oran uygulanıp uygulanmadığı ve oranların yüksekliğidir. Üçüncü unsur ise, mükelleflerin vergiye uyumudur. Ekonomik faaliyetlerin oransal olarak ne kadarının KDV sistemi içerisinde vergilendirildiği, ne kadarlık bölümünün muafiyet ve istisnalar nedeniyle sistem dışında bırakıldığı açısından bakıldığında, vergi tabanının, GSYİH içerisindeki payı önemli bir gösterge niteliği taşımaktadır. Gelişmiş ülkelerde % 55 ile % 70 arasında değişen⁽²²⁾ söz konusu KDV tabanının GSYİH'ya oranı açısından Türkiye'de 1998-2003 dönemine ilişkin yapılan hesaplamalar Tablo-9'da yer almaktadır. Tabloda ayrıca potansiyel ödenmesi gereken KDV'nin GSYİH'ya oranına da yer verilmiştir.

Değerlendirme ve Sonuç

Ulusal hesaplardaki veriler aracılığıyla hesaplanabilecek potansiyel vergi tabanları yardımıyla, söz konusu vergilere ilişkin kayıp, kaçak, bir diğer deyişle kayıt dışılık hakkında değerlendirme yapmak mümkündür. Esasen, bu tür hesaplamalar, kayıt dışılığın varlığı ve boyutlarına ilişkin bir tür gösterge olarak kabul edilmektedirler. Söz konusu yaklaşım; kayıt dışı faaliyetlerinin en azından belirli bir kısmının, ulusal hesaplar, dolayısıyla GSYİH tutarlarına yansıdığı ve söz konusu tutarlar ile vergi kayıtları arasındaki farklılıkların, vergi kayıp ve kaçığına işaret ettiği argümanına dayanmaktadır.

Bu kapsamda, ortalama ücret elde eden bir çalışan açısından, gelir vergisi, işçi ve işveren sosyal sigorta katkı paylarının emek maliyetine oranı ile devletin bu unsurlardan yani ücretlerden elde edilen gelir vergisi ve sosyal güvenlik katkı payı gelirlerinin GSYİH içerisindeki oranının kıyaslanması yapılabilmektedir. Kuşkusuz, sosyal güvenlik ve vergileme sistemine ilişkin çok sayıda faktör, söz konusu gelir vergisi ve sosyal güvenlik katkı paylarının GSYİH'ya oranı üzerinde etkili ola-

bilmektedir. Ancak, en azından teorik olarak, söz konusu unsurların emek maliyetine oranları oldukça yüksekken, bu unsurlara ilişkin gerçekleşen tahsilatların makul bir seviyenin altında olması, istihdama ilişkin kayıt dışı bir alanın olduğu konusunda önemli bir gösterge olarak kabul edilebilmektedir.

Nitekim, konuya ülkemiz açısından bakıldığında Türkiye'de, 2002 yılı itibariyle, ortalama ücret elde eden tek kişinin çalıştığı, iki çocuklu bir aile için gelir vergisi ile işçi-işveren sosyal güvenlik katkı paylarının emek maliyetine oranı % 42,4 ile OECD ülkeleri içerisinde en yüksek oran iken, sosyal güvenlik işçi ve işveren katkı paylarının GSYİH içerisindeki payı % 6,1 ile OECD ortalaması olan % 9,3'ün oldukça altında kalmaktadır. Aynı şekilde, gelir vergisinin GSYİH içerisindeki payı da % 5,5 ile OECD ortalaması olan % 9,8'in altındadır.

Ulusal hesaplar yardımıyla, teorik vergi tabanı hesaplamaları konusunda daha sıklıkla kullanılan bir diğer vergi ise, katma değer vergisidir. Burada, ulusal hesaplardaki veriler kullanılarak hesaplanan teorik KDV tutarları, KDV gerçekleştirmeleriyle karşılaştırılmak suretiyle, KDV sistemindeki kayıp ve kaçığın boyutları konusunda ipuçları elde edilmeye çalışılmaktadır. Ancak, belirtmek gerekir ki, bu yaklaşım, ulusal hesaplara yansıyan veya bir diğer deyişle ulusal hesaplar tarafından kavranan kayıt dışı faaliyetlere göre, KDV sistemlerindeki kayıp ve kaçığına ilişkin bir göstergedir. Dolayısıyla, ulusal hesapların kavrayamadığı alanlar varsa, söz konusu oranın daha da artacağı doğaldır.

1998 girdi çıktı tablosu baz alınarak yapılan hesaplamalar; Türkiye'de KDV sistemindeki kayıp ve kaçak oranının ekonomik krizlerle birlikte arttığı, ekonomideki iyileşmeye paralel olarak ise söz konusu oranın azaldığına işaret etmektedir. 1998 yılında % 33,03 olan bu oran 2001 yılında % 35,41 seviyesine

Tablo 9 GSYİH yaklaşımına göre Potansiyel KDV 1998-2003

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| GSYİH (MİLYON TL) | 52,224,945,129 | 77,374,801,523 | 120,582,605,354 | 181,408,563,149 | 277,574,057,483 | 359,762,925,944 |
| POTANSİYEL VERGİ TABANI | 27,781,306,799 | 45,464,321,332 | 75,132,292,202 | 115,865,707,587 | 173,869,533,205 | 226,016,315,135 |
| POTANSİYEL VERGİ TABANI / GSYİH (%) | 53.2 | 58.8 | 62.3 | 63.9 | 62.6 | 62.8 |
| Ağırlıklı KDV Oranı (%) | 13.6 | 13.9 | 15.2 | 15.4 | 15.0 | 13.6 |
| POTANSİYEL VERGİNİN GYSİH'YA ORANI (%) | 7.2 | 8.2 | 9.5 | 9.9 | 9.4 | 8.5 |

ne yükselmekte, 2003 yılında ise % 23,57 seviyesine gerilemektedir. Ancak, 2003 yılına ilişkin olarak, Vergi Barışı Projesi kapsamında yapılan matrah artırımları nedeniyle oluşan düzeltme yapıldığında kayıp-kaçak oranı % 25,8 seviyesine yükselmektedir.

1998-2003 dönemine ilişkin söz konusu kayıp-kaçak oranlarının, yukarıda ilgili bölümde yer verilen bazı AB ülkelerine ilişkin ampirik çalışma sonuçlarıyla da paralellik göstermesi dikkat çekicidir. AB üyesi ülkeler içerisinde, özellikle İtalya, İspanya ve Yunanistan'a ilişkin sonuçlar önemli benzerlikler taşımaktadır.

Bu noktada; bir kere daha, 1998 sonrası döneme ilişkin girdi-çıkıtı tablolarının olmaması ve bu nedenle çeşitli varsayımlarla, analizi ileriki yıllara taşınmasındaki olası eksikliklere dikkat çekmekte ve bu hususun değerlendirmelerde dikkate alınması gerektiğini belirtmekte fayda vardır. Ayrıca, kayıt dışılık oranının yıllar itibariyle trendinin yorumlanmasında sadece GSYİH'daki artış veya azalışa değil, aynı zamanda ulusal hesaplardaki bileşenlere ve bunların artış ve azalışlarına bakılması ve sebeplerinin gözden kaçırılması gerekir. Örneğin; nihai talep unsurlarından olan özel nihai tüketim harcamalarını hane halkı eğilimleri belirlemektedir. KDV sistemindeki kayıp ve kaçağı pek çok faktörün etkilediği bilinmekle beraber, örneğin dayanıklı tüketim malları için yapılan harcamaların toplam tüketim harcamaları içindeki payının yıllar itibariyle seyri ile söz konusu kayıp ve kaçak oranının seyri karşılaştırıldığında görülmüştür ki, dayanıklı tüketim malları harcamalarının arttığı yıllarda kayıp ve kaçak oranı düşmektedir. Burada, dayanıklı tüketim mallarında faturalı satışların yüksek ve dolayısıyla kayıp ve kaçağın göreceli olarak düşük olması nedeniyle bu malların tüketiminin

arttığı yıllarda kayıp ve kaçağın azaldığı söylenebilir. Benzer şekilde kredi kartları ile yapılan satışların, toplam tüketim harcamaları içindeki oranındaki değişim ile kayıp ve kaçak oranındaki değişime bakıldığında da ters orantılı bir ilişki olduğu görülecektir.

Çalışmanın sonuçları içerisinde vurgulanması gereken bir başka husus ise Tablo 9'da görülen potansiyel ödenmesi gereken KDV'nin GSYİH'ya oranına ilişkindir. Bu oranların yıllar itibariyle seyrine bakıldığında, 2002 ve 2003 yıllarında bir azalma görülmektedir. Bu azalma, esasen, söz konusu yıllarda ÖTV'ye geçilmesi nedeniyle % 40 ve % 26'lık KDV oranlarının standart orana indirilmesi ve bir anlamda KDV'nin ÖTV'ye dönüşmesinin etkisini yansıtmaktadır. Aynı etkiyi ortalama KDV oranlarında da görmek mümkündür.

Sonuç olarak, KDV sistemindeki kayıp ve kaçak ve dolayısıyla kayıt dışılık konusunda, ulusal hesaplardaki veriler aracılığıyla çeşitli değerlendirmeler yapmak mümkündür. Ancak bu konuda da ciddi bir veri problemi yaşanmaktadır. Bu noktada, daha kapsamlı bir çalışmanın yapılması açısından, 1998 sonrası girdi-çıkıtı tablolarının kullanılmasının önemli bir kere daha vurgulamakta fayda vardır.

KAYNAKÇA

- DPT, 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı "Kayıt Dışı Ekonomi Özel İhtisas Komisyonu Raporu.
- Alesina A., Perotti R., "Fiscal Expansions and Fiscal Adjustments in OECD Countries", NBER WP No: 5214, August 1995.
- Us Vüslat, "Kayıt Dışı ekonomi Tahmini Yöntem Önerisi: Türkiye örneği", TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü, 2004.
- Caridi P., Passerini P., "The Underground Economy, The Demand For Currency Approach and The Analysis Of Discrepancies: Some Recent European Experience", Review of Income&Wealth Series No: 2, June 2001.
- Taxing Wages, OECD, 2004 versiyonu.
- OECD Employment Outlook, ISBN 92-64-10812-2, OECD 2004.
- Revenue Statistics, OECD, 2004.

- Taxing Wages(2002-2003), OECD, 2004.

- Nam C., Parsche R., Sshaden B. "Measurement of Value Added Tax Evasion in Selected EU Countries on the Basis of National Accounts Data", CESifo WP No: 431, March 2001.

- Jenkins G.P., Kuo C., "A VAT Revenue Simulation Model For Tax Reform in Developing Countries".

- Legcida N, Sologoub D., "Modelling VAT Revenues in a Transition Economy: Case of Ukraine", Institute For Economic Reserch and Policy Consulting, July 2003.

- F. Schneider, "The Increase of The Size of The Shadow Economy of 18 OECD Countries: Some Preliminary Explanations" CESifo WP No: 306.

- Girdi Çıktı tablosu 1998 Devlet İstatistik Enstitüsü.

Dipnotlar

1- Sema Orçun, Meral Kuşoğlu, Yüksel Karaca ve Ömer Derin tarafından kaleme alınmıştır. Yazarlar, Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü'nde görev yapmaktadırlar. Doğal olarak, başta hata ve eksiklikler olmak üzere, çalışmada yer alan değerlendirmeler adı geçenlere ait olup, hiçbir şekilde Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü'nün görüşlerini yansıtmamaktadır.

2- Kayıt dışılık ve söz konusu maliyete ilişkin çok sayıda başka argüman gündeme getirilebilir de basitlik ve kapsam kaygılarıyla diğer unsurlar belirtilmemiştir. Konuya ilişkin kapsamlı değerlendirmeler DPT, 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı "Kayıt Dışı Ekonomi Özel İhtisas Komisyonu Raporunda" bulunabilir. Ancak kayıt dışılığı engellemeye dönük idari kapasite yetersizliğinin, kayıt dışında kalmanın riskini/maliyetini azaltmak suretiyle kayıt dışılığı teşvikte bir diğer önemli unsur olduğu Türkiye örneğinde özellikle belirtilmelidir.

3- Bu noktada belirtmek gerekir ki, Türk ekonomisi ve bu bağlamda kayıt dışılık konusuna ilişkin son dönemlerdeki en kapsamlı analiz, Aralık 2004 tarihli "OECD Economic Surveys: Turkey", Volume 2004/15'te yer almaktadır.

4- Alesina A., Perotti R., "Fiscal Expansions and Fiscal Adjustments in OECD Countries", NBER WP No: 5214, August 1995.

5- Bu nedenle, kayıt dışı ekonomiyle mücadele çalışmalarının KOBİ'lere dönük düzenlemeler -özellikle vergisel düzenlemeler olmak üzere- üzerinde yoğunlaşması olmazsa olmaz bir unsurdur.

6- Türkiye'de kayıt dışılığın boyutlarına ilişkin çeşitli çalışmalar sonuçlarını gösterir tablo ekte yer almaktadır.

7- Us Vuslat, "Kayıt Dışı Ekonomi Tahmini Yöntem Önerisi: Türkiye örneği", TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü, 2004.

8- Caridi P., Passerini P., "The Underground Economy, The Demand For Currency Approach and The Analysis Of Discrepancies: Some Recent European Experience", Review of Income & Wealth Series No: 2, June 2001.

9- Taxing Wages, OECD, 2004 versiyonu.

10- OECD Employment Outlook, ISBN 92-64-10812-2, OECD 2004.

11- "Revenue Statistics", OECD, 2004. "Taxing Wages (2002-2003)", OECD, 2004.

12- Nam C., Parsche R., Sshaden B. "Measurement of Value Added Tax Evasion in Selected EU Countries on the Basis of National Accounts Data", CESifo WP No:431, March 2001.

13- Nam C. ve diğerleri. a.g.m.

14- Jenkins G.P., Kuo C., "A VAT Revenue Simulation Model For Tax Reform in Developing Countries" ve Legcida N, Sologoub D., "Modelling VAT Revenues in a Transition Economy: Case of Ukraine", Institute For Economic Reserch and Policy Consulting, July 2003.

15- Nam C. ve diğerleri. a.g.m.

16- Bkz. F. Schneider, "The Increase of The Size of The Shadow Economy of 18 OECD Countries: Some Preliminary Explanations" CESifo WP No: 306.

17- Caridi P., Passerini P., (2001).

18- Sözü edilen model, Gelirler Genel Müdürlüğü tarafından, yaklaşık 1 milyon mükellefe ilişkin 1997 yılı KDV bildirimlerindeki veriler kullanılmak suretiyle oluşturulmuştur.

19- Belirtilmesi gereken bir diğer husus, 1998 girdi-çıkıtı tablosunda kullanılan verilerle, söz konusu verilerin ileriki yıllardaki gelişiminin kıyaslanması, kullanılan serilerin farklılığı nedeniyle ciddi zorluklar taşımaktadır.

20- Aralık 2003 döneminde, Uluslararası Para Fonundan bir grup uzman tarafından hazırlanan "Kayıt Dışı Ekonomi ve Vergi Uyumu" başlıklı Raporda, bu yaklaşım kullanılmıştır.

21- 2003 yılına ilişkin olarak Vergi Barışı etkisi dikkate alındığında, kayıp kaçak oranı % 25.8 seviyesine yükselmektedir.

22- Caridi P., Passerini P., a.g.m.

EKLER 1

| Çalışma | Tahmin Yöntemi | Analiz Dönemi | Kayıt Dışı Ekonomi/GSMH(%) |
|-------------------------------|-----------------------|---------------|----------------------------|
| Çetintaş ve Vergil, 2003 | Ekonometrik Yaklaşım | 1971-2000 | 18-30 |
| Öğünç ve Yılmaz, 2000 | Sabit Oran Yaklaşımı | 1960-1998 | 0-46 |
| | Sabit Oran Yaklaşımı | 1971-1999 | 11-22 |
| Ilgın, 2002 | Sabit Oran Yaklaşımı | 1968-2001 | 31-84 |
| | Vergi Yaklaşımı | 1985-2001 | 26-184 |
| Temel, Şimşek ve Yazıcı, 1994 | Vergi Yaklaşımı | 1984-1991 | 8-45 |
| | Sabit Oran Yaklaşımı | 1970-1992 | 0-26 |
| | İşlem Hacmi Yaklaşımı | 1970-1992 | 0-26 |
| | Ekonometrik Yaklaşım | 1975-1992 | 6-20 |

Kaynak: Us Vuslat, "Kayıt Dışı Ekonomi Tahmini Yöntem Önerisi: Türkiye Örneği, TCMB, 2004.

EKLER 2

| Sektörler | Pozitifler | Negatifler |
|---|----------------------|---------------------|
| 01 Tahli ve b.v.a. Diğer bitkisel ürünlerin yetiştirilmesi | 17.979.364 | 0 |
| 02 Sebze, bahçe ve kök/öz bitkileri ile fidanlı ürünlerin yetiştirilmesi | 16.161.521 | 0 |
| 03 Meyve, sert kabuklular, içecek ve baharat bitkilerinin yetiştirilmesi | 768.370 | 0 |
| 04 Hayvancılık | 22.942.634 | 0 |
| 05 Tarım ve hayvancılıkla ilgili hizmetler (veterinerlik haric) | 0 | -1.317.472 |
| 06 Ormançılık, tomrukculuk ve ilgili hizmet faaliyetleri | 22.924.244 | 0 |
| 07 Balıkçılık | 5.338.218 | 0 |
| 08 Maden kömürü ve linyit çıkarımı | 45.666.802 | 0 |
| 09 Ham petrol ve doğalgaz çıkarımı | 122.581.321 | 0 |
| 10 Demir cevheri ve diğer metal cevherleri çıkarımı | 10.168.884 | 0 |
| 11 Kum, kil ve taşımacılığı | 27.627.843 | 0 |
| 12 B.v.a. madencilik ve taşımacılığı | 7.707.079 | 0 |
| 13 Mezbahacılık: etin işlenmesi ve saklanması | 22.719.801 | 0 |
| 14 Balık ve balık ürünlerinin işlenmesi ve saklanması | 2.625.234 | 0 |
| 15 Sebze ve meyvelerin işlenmesi ve saklanması | 12.732.349 | 0 |
| 16 Bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar | 25.753.601 | 0 |
| 17 Süt ürünleri imalatı | 57.031.042 | 0 |
| 18 Ödüllümdü tahli ve nispete ürünleri imalatı | 24.160.684 | 0 |
| 19 Hazır hayvan yemleri imalatı | 7.548.653 | 0 |
| 20 Fınn ürünleri imalatı | 32.834.865 | 0 |
| 21 Şeker imalatı | 17.237.260 | 0 |
| 22 Kakao, çikolata, şekerleme, makarna ve b.v.a. ürünleri imalatı | 18.638.259 | 0 |
| 23 Alkollü içeceklerin üretimi | 22.680.626 | 0 |
| 24 Alkoleüz içecek imalatı, maden ve memba suları üretimi | 4.551.205 | 0 |
| 25 Tütün ürünleri imalatı | 24.647.305 | 0 |
| 26 Tekatli loliçliçli, dokumacıliçli ve zıralanması | 82.193.150 | 0 |
| 27 Diğler tekatli ürünleri imalatı | 0 | -3.122.004 |
| 28 Triktatli diğleri imalatı | 0 | -11.746.251 |
| 29 Kök haric. olım sıvısı imalatı | 0 | -68.888.387 |
| 30 Kök ön işlenmesi ve boyanması; kök memuları imalatı | 1.146.987 | 0 |
| 31 Derinin tabaklanması, bavul el çantaları vb. imalatı | 5.145.735 | 0 |
| 32 Ayakkabı imalatı | 0 | -2.023.321 |
| 33 Karama ve parko sanayi | 18.963.924 | 0 |
| 34 Adac ve mantar ürünleri sanayi | 0 | -405.638 |
| 35 Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı | 59.423.276 | 0 |
| 36 Yavım | 15.723.235 | 0 |
| 37 Basım ve hizmet faaliyetleri, plak, kasa vb. cıdalması | 15.609.750 | 0 |
| 38 Kök fırını ve rafına edimim petrol ürünleri imalatı | 292.103.688 | 0 |
| 39 Ana kimyasal maddeler, sentetik kauçuk ve plastik hammaddesi imalatı | 95.542.843 | 0 |
| 40 Kimyasal özü ve azotlu bileşiklerin imalatı | 19.600.688 | 0 |
| 41 Zıral kimyasal ürünler ile boyalar ve b. maddelerin imalatı | 19.623.184 | 0 |
| 42 Eczacılıkta ve tıpta kullanılan ürünlerin imalatı | 70.428.014 | 0 |
| 43 Temizlik, kozmetik, b.v.a. kim. ürünler ve su ve sentetik sıvı imalatı | 66.269.369 | 0 |
| 44 Kauçuk ürünleri imalatı | 22.585.026 | 0 |
| 45 Plastik ürünleri imalatı | 45.390.542 | 0 |
| 46 Cam ve cam ürünleri imalatı | 16.723.144 | 0 |
| 47 Seramik ürünleri imalatı | 22.241.419 | 0 |
| 48 Cimento, kireç ve alçı imalatı; bunlarla sert maddelerin imalatı | 59.982.430 | 0 |
| 49 Taşın işlenmesi ve b.v.a. metalik olmayan ürünleri imalatı | 8.780.308 | 0 |
| 50 Demir-çelik ana sanayi | 132.553.111 | 0 |
| 51 Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi | 72.540.193 | 0 |
| 52 Döküm sanayi | 10.789.807 | 0 |
| 53 Metal yapı malzemesi, tank, sac ve buhar kazanı imalatı | 11.103.352 | 0 |
| 54 Diğler metal eşyaların imalatı, metal leleri ile ilgili hizmet faaliyeti | 48.415.941 | 0 |
| 55 Genel amaçlı makine imalatı | 40.080.600 | 0 |
| 56 Özel amaçlı makine imalatı | 51.009.571 | 0 |
| 57 Başka yerde sınıflandırılmamış av aletleri imalatı | 49.416.444 | 0 |
| 58 Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı | 20.152.108 | 0 |
| 59 B.v.a. elektrikli makine ve cihazların imalatı | 32.330.834 | 0 |
| 60 Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı | 35.795.852 | 0 |
| 61 Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ve saat imalatı | 17.231.238 | 0 |
| 62 Motorlu kara taşıtı, römork ve yan römork imalatı | 110.035.691 | 0 |
| 63 Deniz taşıtlarının yapımı ve onanımı | 885.884 | 0 |
| 64 Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonlarının imalatı | 27.090 | 0 |
| 65 Hava ve uzay taşıtları imalatı | 9.424.383 | 0 |
| 66 B.v.a. ulaşım araçları imalatı | 3.035.385 | 0 |
| 67 Mobilya imalatı | 10.359.578 | 0 |
| 68 B.v.a. diğler imalatlar | 39.229.856 | 0 |
| 69 Elektrik üretimi, iletimi ve dağıtımı | 148.150.548 | 0 |
| 70 Gaz üretimi ve dağıtımı | 7.900.015 | 0 |
| 71 Suyun toplanması, arıtılması ve dağıtılması | 33.421.544 | 0 |
| 72 İnsaat | 0 | -367.295.279 |
| 73 Motorlu taşıtların satışı, bakımı ve onanımı; yakıtın perakende satışı | 118.520.152 | 0 |
| 74 Topdan ticaret ve tic. komisyonculuğu (motorlu taşıtlar haric) | 277.996.025 | 0 |
| 75 Perakende ticaret, kıyafet ve ev eşyalarının tamiri (motorlu taşıtlar haric) | 233.455.683 | 0 |
| 76 Oteller, moteller, pansiyonlar, kamp ve diğler konaklama yerleri | 0 | -15.722.991 |
| 77 Lokanta, kahvehane, bar ve yeme içme yerleri | 77.374.738 | 0 |
| 78 Demiryolu taşımacılığı | 7.204.749 | 0 |
| 79 Karayolu taşımacılığı ve boru hattıyla taşımacılık | 442.250.592 | 0 |
| 80 Denizyolu taşımacılığı | 29.420.112 | 0 |
| 81 Havanın taşımacılığı | 38.488.749 | 0 |
| 82 Dağıtım ve yardımcı ulaştırma faal.; seyahat acentelerinin faaliyetleri | 0 | -37.347.068 |
| 83 Posta ve telekomünikasyon | 130.901.204 | 0 |
| 84 Mali aracı kuruluşlar ve bunlara yardımcı faaliyetler | 0 | -13.160.077 |
| 85 Sigorta ve emeklilik fonları ile ilgili faaliyetler | 0 | -1.579.046 |
| 86 Gayrimenkul faaliyetleri | 39.640.742 | 0 |
| 87 Operatörlü makine ve tec. ile ilgili eşya ve ev eşyalarının kiralanması | 7.898.312 | 0 |
| 88 Bilgisayar ve ilgili faaliyetler | 6.854.858 | 0 |
| 89 Arzıtırma ve eğitim hizmetleri | 8.415.605 | 0 |
| 90 Diğler ile faaliyetleri | 125.796.096 | 0 |
| 91 Eğitim hizmetleri | 48.022.749 | 0 |
| 92 Sağlık leleri ve sosyal hizmetler | 107.938.359 | 0 |
| 93 İle. leveren ve malak kuruluşlarının faaliyetleri | 49.875.836 | 0 |
| 94 Eğlence, dinlenme, kötür ve sporla ilgili faaliyetler | 32.577.540 | 0 |
| 95 Diğler hizmet faaliyetleri | 15.896.484 | 0 |
| 96 Kamu hizmetleri | 0 | -6.955.285 |
| 97 Konut sağlığı | 271.427.280 | 0 |
| TOPLAM | 4.464.138.842 | -529.562.820 |

Görüşler

YRD. DOÇ. DR. TURAN ÖNDEŞ

Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari-Bilimler Fakültesi, Öğretim Görevlisi

KOBİ'lerde Finans Fonksiyonu, Finansal Yönetici ve Finansal Problem Sinyalleri

1- GİRİŞ

İş dünyasında başarıya ulaşılması için, ihtisaslaşmaya gidilmiştir. Her mal ve hizmeti bir tek işletmenin üretmesi mümkün olmadığı gibi, işletme içindeki değişik fonksiyonları da bir tek kişinin üstlenmesi bu işletmenin iş başarısına olumsuz etki eden önemli bir faktör olmaktadır. İşinde başarılı olmak isteyen her girişimci, tüm dizginleri elinde tutmak yerine, işletmecilik mantığı içerisinde yaptığı işin fonksiyonlarına görev sorumluluğu dağıtmalı ve işletmede görev ve yetki devrederek sorumlu kıldığı görevlilerle birlikte başarıya doğru adımlamalıdır.

İş dünyasındaki deneyimler, araştırma sonuçları ve mahkemelerdeki iflas kararları, çoğu küçük işletmelerin finansal güçlük içinde olduğunu göstermektedir. Finansal güçlüğü neden düşülür? En genel şekilde finansal güçlüğü, döner sermayenin iyi yönetilememesi veya işletmedeki başarısız bir finansal yönetimin etki ettiği söylenebilir. Bunun yanında finansal güçlükler, işletmedeki kontrol edilemeyen maliyetlerden veya duraklayan satışlardan v.b. gibi finansal olmayan faktörlerin sebebiyle de ortaya çıkabilirler. Bilindiği gibi, düşük satışlar, yüksek maliyetler, nakit kaybı veya borç ödemelerindeki yavaşlama gibi durumlar, kötü finansal sonuçlara yol açmaktadırlar.

İşletme sermayesi yönetimi, firmalar yö-

nünden büyük önem taşımaya ve firmalar kaynaklarının büyük bir bölümünü para, alacak ve stoklara ayırmalarına karşın, yakın bir geçmişe kadar firmaların önemli bir bölümünde işletme sermayesi yönetimi ve kontrolü savsaklanmıştır. Firmalar ancak son yıllarda bu konuya gereken özeni göstererek kantitatif teknikler geliştirmiş ve uygulamaya başlamışlardır.

Hızlı enflasyonun yarattığı işletme sermayesi açıkları, ek fon gereksinimleri, faizlerde yükseliş, işletme sermayesi yönetiminin finansal planlamadaki önem ve ağırlığını daha da artırmıştır. Firmalar iyi bir işletme sermayesi yönetiminin, fon gereksinimini azalttığını, kârlılığı artırdığını deneyimleri ile öğrenmişlerdir⁽¹⁾.

Bu çalışmanın amacı, işletmelerdeki finans fonksiyonunun aktarılması, finansman fonksiyonu ile bir işletmede nelerin yapıldığının ve finansal güçlüklerin ilk ortaya çıktığında işletmelerdeki sinyallerinin neler olabileceğinin özetle verilmesi olacaktır.

2- FİNANSMAN FONKSİYONU

İşletmeler, dinamik bir çevre içinde çalışmaktadırlar. Bu çevre, işletmelerin şeffaflıkla çalışmasını istemektedir. İşletme sahipleri/ortakları, elbette, firmada karar alırlarken, planlama ve denetim yaparlarken, bu işlevleri

daha etkin yapabilmek için finansal verilere gereksinim duymaktadırlar. Yine sahipler veya ortaklar işletmeye bıraktıkları sermayenin iyi korunup korunmadığını, yatırımın kârlılığını bilmek istemelerinin yanı sıra, firma yöneticileri de işletmeyi hangi başarı seviyesine ulaştırdıklarını ve bu noktadan sonra da gelişmenin nasıl olacağını bilmek isterler. Ayrıca kredi kuruluşları, firmaya vadeli mal satan satıcılar ve işletme müşterileri, potansiyel yatırımcılar, devlet v.b. çıkar grupları işletmenin mali yapısı hakkında bilgi almak isterler.

Bilindiği gibi bilanço ve gelir tablosu, sadece o döneme ait işletmenin mali yapısını ve faaliyet sonucunu göstermektedir. Bu iki tablodan varlıkların firmada verimli kullanılıp, kullanılmadığı, kaynak dağılımı ve kaynaklardan yararlanma derecesi, firmanın kısa ve uzun süreli borçlanabilme gücü, ana faaliyet konusundaki kârlılık ve o dönemin kârlılığı, v.b. türde işletmenin bu dönem öncesine ait durumu ve geleceği hakkındaki pek çok sorulara tam yanıt bulmak olanaksızdır. Bunlara ek olarak, firmanın mevcut finansal durumu nasıldır? Ne gibi potansiyelleri vardır? Mali zayıf yönleri -varsa- bu neden kaynaklanmaktadır? İşletmenin alacakları fazla birikmiş ise, nedeninin ne olabileceği gibi sorular, KOBİ sahip/yöneticilerini yakından ilgilendirmektedir.

Yukarıda verilen bazı örnek sorularla, bir işletmedeki finansman fonksiyonunun gereği vurgulanmaya çalışılmıştır. Bu soruların son derece yaşamsal önemleri vardır ve bir işletmede bu yanıtlara da finansal analiz ile ulaşılabilecektir. Nakit yönetiminin amaçları, gelecekteki gereksinimleri karşılayacak işletme kârlılığını olumlu etkileyecek bir para yönetimidir. Finansal yönetici ne zaman yatırımları için aşırı fon buldurmak ve ne zaman borçlanmaya başvurulması gerektiğini planlamak zorundadır⁽²⁾.

İşletmenin varlığını devam ettirebilmesi için gerekli her türlü finansal ihtiyaçların karşılanması amacıyla farklı yöntemlerle paranın elde edilmesi ve bu paranın işletmede akılcı ve güvenilir bir şekilde kullanılması görevini "finans yöneticileri" üstlenmişlerdir⁽³⁾.

Finansal kararlar, işletme yönetiminin fi-

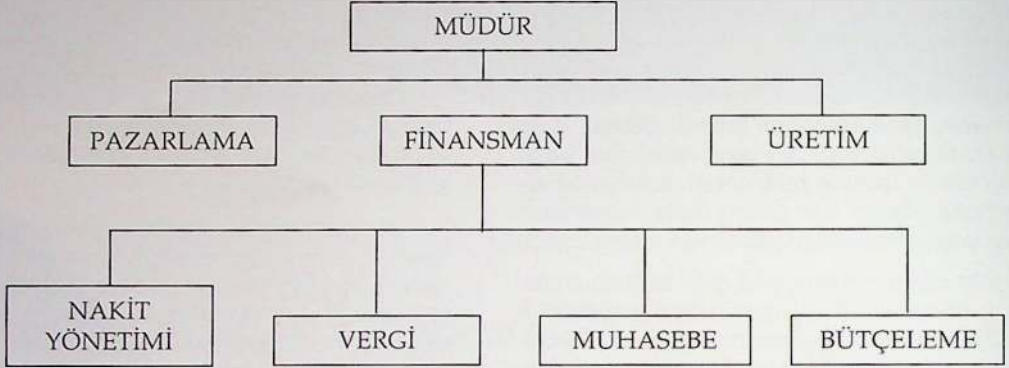
nansal amaca ulaşmak üzere aldığı kararların tümünü kapsar. İşletme yönetimi, içinde yer aldıkları finansal piyasanın verilerini göz önüne alarak finansal kararları verirler. Finansal piyasada fonlar, en etkin alanlara dağılma ilkesine göre işlem gördüğünden işletme yöneticisi de bu ilkeyi kendi işletmesinde gerçekleştirecektir. Bunu gerçekleştirirken de işletmenin finansal amacını göz önünde bulunduracaktır⁽⁴⁾.

Finansal kararları finansal amaç ışığında değerlendirsek, bu kararlar işletmenin uzun vadede nakit girişlerinin maksimizasyonu ve sermaye maliyetinin minimizasyonuna yönelik kararların tümü olarak tanımlanabilir. İşletmelerde karar süreci her zaman risk faktörünü de beraberinde taşımaktadır. Finansmana ilişkin kararlar, bir yandan işletmenin gelecekteki gelir akışının büyüklüğünü etkileyebileceği gibi, diğer yandan işletmenin risk derecesini de etkiler. Finansal yönetimi oluşturan finansal kararlar risk ve getiri unsurlarının uzlaşması olarak da ifade edilebilir⁽⁵⁾.

Finans yöneticileri bu görevleri yerine getirirken, Finansal Yönetim Alanı aşağıdaki şekilde belirlenmektedir. Finansal yönetimin karar fonksiyonu üçe ayrılmaktadır⁽⁶⁾; (i) Yatırım. (ii) Finansman. (iii) Aktif yönetim kararları. Bir diğer ifadeyle günümüzde finansal yöneticinin ve finans fonksiyonunun ilgi alanları özetle üç başlık altında toplanabilmektedir. Bunlar⁽⁷⁾: (i) Firmanın büyüklüğü ve büyüme hızı ne olmalıdır? (ii) Firmanın kaynakları, çeşitli varlıklar arasında nasıl dağıtılmalıdır? (iii) Firmanın amacı açısından en iyi sonucu verecek kaynak bileşimi nasıl sağlanmalıdır? (Ne kadarı öz kaynak, ne kadarı borç olmalıdır?) Şirketlerin finansal planlama yapmaları, ihtiyaçları olan fonları en uygun zamanda, en uygun kaynaktan ve en düşük maliyetle elde edebilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Şirketlerin finansmana verdikleri önemin en iyi göstergesi, şirket bünyesinde bağımsız bir finansman bölümünün varlığıdır⁽⁸⁾.

Finansman bölümünde, işletmenin tüm bölümlerinin fon gereksinimleri belirlenir ve yine buradan fonların bazı ilkelere göre dağıtımı yapılır. Finansman fonksiyonunun görev alanındaki konular tüm işletmelerde aynıdır.

Şekil 1
KOBİ'lerde Organizasyon Şeması



Farklılık, yalnızca işletmelerin küçük-büyük oluşlarına göre organizasyon şemalarında görülmektedir. Bir diğer ifadeyle, finansman yöneticisinin örgütteki yeri, işletmenin küçük, orta veya büyük oluşuna göre farklılık göstermektedir. Örneğin küçük ve orta boy işletmelerin girişimcileri genel olarak hem pazarlama hem üretim ve hem de finansman fonksiyonlarını bizzat yürütürler. KOBİ'lerde muhasebe ve finansman aynı kişi sorumluluğundadır. Böyle bir küçük işletmede finansmanla ilgili şu işlemleri sahip/yöneticinin yerine getirdiği görülmektedir⁽⁹⁾: (i) İşletmenin tüm nakit ve kıymetli evrakını elinde tutmak ve yönetmek. (ii) İşletme için gerekli fonları tedarik etmek. (iii) İşletmenin kredi ve tedarik politikalarını saptamak ve bizzat yürütmek. (iv) İşletme çalışanlarına ödemeyi yapmak. (v) Yatırım seçenekleri arasında seçimi yapmak ve yürütmek.

Küçük işletmeler, büyüdükçe finansman fonksiyonu bir veya birkaç kişi tarafından yürütülür. İşletmenin büyümesi paralelinde, finansman fonksiyonu ayrı bir bölüm olarak faaliyette bulunabilir. Şekil 1'deki KOBİ şeması buna örnek olarak verilmiştir⁽¹⁰⁾.

3- KÜÇÜK BİR İŞLETMEDE GÖRÜLEN ERKEN FİNANSAL PROBLEM SİNYALLERİ

Bir işletmenin finansal planında yer almasına rağmen nakit sıkıntısı başlarsa, bu bir uyarı işaretidir. Eğer bir işletme kârlı işler

ya yapıyorken nakit kaybediyorsa, döner sermayesinin hacim ölçüsünü aşmış olabilir. İşletmenin bu hali bir başarıdır, başarısızlık değil. Böyle bir işletme, uzun dönem sermaye masraflarını frenleyerek veya kazancı işletmede daha fazla tutarak döner sermayesini restore etme olanağı vardır. Ancak bunun tersine işletmede nakit azalıyor ve kazanç da azalıyor ise, hazin bir sorunla karşılaşmış demektir. İşletme neden böyle bir sorunla karşılaşmış olabilir? Bu soruya yanıt olarak şunlar sıralanabilir; işletmede stoklar artıyor olabilir. Alacaklar planlanandan daha hızlı veya tam zamanında tahsil ediliyor olabilir. Maliyetler oldukça yüksek olabilir veya satış fiyatları, tüm yasal maliyetleri karşılayamıyor olabilir.

Finansal güçlüklerin bu olası sinyallerini belirlemek oldukça basittir ve işletme dışına gitmeden önce işletme sahibi için bunu bulmak daha kolaydır. Eğer bulabilirse bu güçlükleri diğerlerinden ayırt etme konusunda işletme sahibinin sahip/yönetici olduğu için bir şansı vardır. Elbetteki bu görüş, işletmecinin asgari finansal yönetim bilgisi olduğu varsayımına dayanıyor. Eğer sahip/yöneticinin bilgisi yeterli değilse, bu durumda zorunlu olarak bu konudan anlayan bir müşavirle veya uzmanla çözüm araması gerekecektir.

4- FİNANSAL PROBLEMLERİN DIŞ NEDENLERİ

Finansal güçlüklerin temel sebebi ya işletme dışından veya işletme içinden kaynak-

lanır. Bir işletme yöneticisinin kontrolü dışında seyreden ve işletme dışından kaynaklanan problemler özetle sıralanmıştır: Ülkedeki ekonomik daralma, doğal afetler, beklenmedik şekilde sert rekabet veya küçük bir işletmeyi kenara itecek olan teknolojik gelişmeler.

Artan ekonomik faaliyetler çoğu küçük işletmelerin satışlarını büyük oranda artırmıştır. Ancak bu gelişme işletmenin satışları ve kazançlarını da oldukça dalgalandırmıştır. Az çeşitlilikleri ve pek sağlam olmayan rekabet koşulları ile küçük işletmeler, işletme faaliyetleri zaafa uğradığında daha büyük, sağlam ve bol çeşidi olan işletmelerden daha fazla sıkıntı çekmektedirler.

Eğer bir işletme, doğanın veya havanın etkisine bağlı ise, işletmeci daha engebeli olasılıklara karşı yaşamını sürdürmek için hazırlıklı olmalı ve daha iyi koşullara ulaşınca kadar bu halini sürdürmelidir. Bununla birlikte sert rekabeti karakterize etmek veya önceden tahmin etmek oldukça zordur. Bütün işletmeler olası rekabeti her zaman beklemelidirler. Bazen küçük işletmeler beklenmedik bir şekilde güçlü ve engebeli bir rekabete karşılaşılabirler. Bazen bu rekabet, büyük firmalardan fakat daha çok diğer küçük firmalardan gelir. Yaşam savaşı vermek, mutluluk veren bir iş değildir ancak bu mücadele, küçük bir işletme sahibinin geleceğe hazırlanmasını gerektirir.

5- FİNANSAL PROBLEMLERİN İÇ NEDENLERİ

Bir işletme yöneticisinin kontrolünde olan ve işletme içinden kaynaklanan problemler özetle şunlar olabilir: Pazarlamada başarısızlıklar, zayıf bir maliyet ve masraf kontrolü v.b. Elbetteki bu ikisiyle de (iç-dış) finansal problemlere neden olunabilir. Ancak analitik çalışmalarda bunları birbirinden ayırma yararlı olacaktır. Eğer bir işletme nakden yıpranma ve düşük kârlılık içindeyse, bu sorunlar için dış olaylar suçlanamaz. Burada sebep işletme içinden gelmektedir. Bir işletme sahip/yöneticisi sorunlarını bu dış nedenleri ileri sürerek kendi egosunu rahatlatır, ancak işletme içi nedenleri de daha iyi, daha gerçekçi gözden geçirmesi gerekir.

Böyle bir durumda herhangi bir araştırma için başlama noktası; işletmenin işe başladığı temel fikrini gözden geçirmek olmalıdır. Bulgular, deneyimler ışığında, bu fikrin iyi bir fikir olup olmadığına bakılmalıdır. Eğer hala bu iyi bir fikir ise, başarısını ortaya koymak için bazı değişikliklere ve işletme kaynakları içinde iyileşme şansının olup olmadığı gibi sorulara yanıt aranmalıdır.

Yüksek emellerle kurulan küçük bir işletme, zayıfca bir fikir üzerine kurulmuş olabilir. Eğer bulgular bu fikrin işe yaramaz veya zayıf olduğu yönünde ise, yatırımının tümünü kaybetmeden önce geri çekmesi gerekir, aksi halde şahsi enerjisi de tükenir. Diğer yandan, işten çekilme kararı verilirken zamanlamaya da dikkat edilmelidir. Zira bu işletmeyi çok kısa bir süre içinde terk etmek de hatalı olabilir. İşletmede yatırılan sermayenin çoğu batmış ise ve tekrar geri kazanılamayacak ise, işletmeci böyle bir durumda iflasa gidebilir, işletmeyi satabilir veya işini sürdürmesi sınırlı olduğundan dolayı sermaye maliyetini gözden geçirebilir.

Eğer işletme, küçük bir bakkal veya bir benzin istasyonu şeklinde bir firma ise ve iyi bir promosyon ve yönetim uygulamasına rağmen yukarıdaki sorunla karşılaşılmış ise, araştırma sorusu şöyle olabilir; İşletmenin bu bölgede bulunması iyi bir fikir midir? Eğer ilk fikir hala iyi, geçerli ve fakat gelişmesi için zamana gerek varsa, bu kez uygun yeni kaynaklar aranmalıdır⁽¹¹⁾.

6- KÜÇÜK BİR İŞLETMENİN BÜYÜME FİNANSMANI

Yeni, küçük bir girişim, ilk büyüme aşamasını başarıyla atlattıktan ve iş dünyasının yerleşik ve tanınmış bir üyesi olduktan sonra, bu işletme, ya nüfus artış oranı gibi yavaşça büyümesini sürdürebilir veya küçük işletmeler kategorisinden sıyrılacak bir oranda büyük ve önemli bir büyümeyi deneyebilir.

Teknolojik uyum ile bir işletme, tempoyu bozmadan pazarda tanınma ve pay alma engelini atmış ve ikinci aşamada büyümenin finansmanı ile ilgilenmek üzere hazır olabilir. Bir işletmede büyümek için pek çok neden vardır. Ancak, büyümeye iten nedenler ne o

Şekil 2
KOBİ'lerde İç ve Dış Kaynaklar



lursa olsun, bunlar temel finansal problemleri de beraberinde getirirler.

Hızla büyüme fırsatı ortaya çıktığında, işletme buna hazırlıklı olmalıdır. Bir işletmenin büyümeye en iyi şekilde hazırlanması ise, kaynak akışını yavaşlatması ve finans dünyasında iyi tanınmış olmasıyla mümkündür. Yine bu aşamada yeni, küçük bir işletme, borçlanma kapasitesini tam olarak kullanmamalıdır. Büyüme fırsatları düzenli veya önceden tahmin edilebilecek bir şekilde ortaya çıkmaz. Bütün koşullar altında büyümeye çalışan bir işletme, çevresindeki pek çok şeyle mücadele vermektedir.

Hiç arzu edilmemesine karşın savaşlar, bazen küçük işletmelere güç vermekte, bazen de işletmelere büyüme fırsatları sunmaktadır. Yine belli bir alandaki teknolojik bir gelişme, küçük işletmelere bazen büyüme fırsatı vermektedir. Ayrıca eski ve yeni değişen modalar, halkın beğenisindeki saf oluşumlar, büyüme nedenlerindedir. Borsa, bir işletmeye beklenmedik bir fırsat verebilir. Büyüme aşamasında işletmenin finansal yapısı, bir dereceye kadar esnek olmalıdır. Mal satın aldığı satıcılarına olan borcunun ödenmesinde kolaylık sağlamalarını isteyerek satıcılar nez-

dindeki, kredi kapasitesini tam kullanarak ve finansal büyüme yolunda da olası her bir araç uygun şekilde kullanılarak kaynaklar zorlanabilir. Büyümenin başlangıcı aşamasında, işletme sahibi, ilave finansmanın iç ve dış kaynakları arasındaki seçimle de karşı karşıya kalacaktır.

7. BÜYÜMENİN FİNANSMANINDA DIŞ KAYNAKLAR YERİNE İÇ KAYNAKLAR (Yedek Akçeler)

Büyüme yolunda kimi tür işletmelerde yeni sermaye önemli olmasına karşın, yedek akçeler halâ bu yükü taşımaktadır. Yeni, küçük bir işletme, eğer işletme dışından bir finansal destek bulamazsa büyüme için kendi yedek akçelerine dayanmak zorundadır. Fakat büyüme fırsatını yakalayan başarılı bir küçük işletme, muhtemelen maliyeti yüksek olsa bile dış fonlara yönelecektir.

Eğer bir işletme tarafından gelişme için bir fırsat yakalanmak isteniyorsa, yedek akçeler bu büyümenin finansmanında kullanılmak amacıyla hızlı şekilde biriktirilmelidir. Bununla birlikte çoğu fırsatlar işletmenin hazır olmasını beklemezler. Buradaki püf nokta ya o fonları hemen o anda ele geçirmek veya o fırsat-

ların sunacağı kazançta veda etmektir. Bu, geçici olarak dış finansmana gerek olduğu anlamına gelmektedir. Uç bir noktada olmaksızın yeni fırsatlar için yedek akçelerden alınabilecek olan borç, bazen en iyi seçim olabilir. Yine mümkün olursa dışardan sağlanan sermayenin öz varlığa dönüştürülmesi de arzu edilebilir. Eğer bu fırsatlar kısa süreli olarak görülüyor ise, hemen yeni dış finansman kaynağına karar vermemelidir. Burada verilecek karar, risk ve fırsatın rasyonel dengesi temeline göre verilmelidir.

8- DIŞ FİNANSMAN: BORÇLANMAYA KARŞIN ÖZ VARLIK

Küçük işletme finansmanı araştırmaları göstermiştir ki; işletme sahipleri, genellikle borçlanma konusunda isteklidirler, fakat pek çoğu, işletme sahipliğini dışarıdan birileriyle paylaşmaya pek gönüllü değildir. Bu anlaşılabilir ve kısmen de mantıklı bir görüştür. Borçlanmanın maliyeti daha az gibi görünmektedir. Ayrıca vergi faktörü de borçlanmaya bir neden oluşturmaktadır. Zira kâr payı ödemeleri vergiden düşülemezken, faiz ödemeleri vergiden düşülen kalemlerdir. Dolayısıyla borçlanmanın vergiden sonraki maliyeti, öz varlık maliyetine göre daha düşüktür.

Ancak borçlanma, belli tarihte ana para geri ödemesini ve faiz ödemelerini gerektirir. Bu risk, öz varlık sermayesinde yoktur. Eğer bir işletmenin borçlanması veya öz varlık bulması gerekiyorsa, ilk önce öz varlık ve ardından borçlanma konusu tartışılmalıdır. Gelecek fırsatlar, öz kaynağın elde edilmesinde bir yem gibidir. Borçlanmasında bir sorunu olmayan küçük bir işletme, borçlanmaktansa, çok daha başarılı bir şekilde risk sermayesinden yararlanabilir. Bir işletmede öz kaynak artışından sonra, bu işletmeye borç verenler daha büyük miktarda borç vermeye gönüllü olacaktır.

Dış öz kaynak finansmanı gerektirmesinden önce bir fırsat elde etmiş olan küçük bir işletme sahibi şu karşılaştırmaları yapması gerekir; (i) Dış öz kaynak finansmanı olmaksızın (şimdiden itibaren 5 yıl gibi) ne kadar süre gelecekte dağıtılmayan kârlar bu şirkette kalacaktır? (ii) Eğer öz kaynakla finansman üstlenilmişse, bu şirketteki hissesinin

değeri ne kadar olacaktır?

Öz kaynak elde etme kararı, gelecekteki uzun dönemli tahmine dayalıdır. Bir işletmenin elde ettiği fırsat geçici bir modayla ilgili bir şeyin pazarlaması ile ilgili ise, bu iş için ilave öz kaynak temin etmek akıllıca olmayacaktır. Ancak işletme fırsatı büyümeye ve hatta zamanla artış göstermeye yönelik ise, böyle bir durumda genişleme için acil öz kaynak finansmanı önemli olacaktır⁽¹²⁾. Fakat unutulmamalıdır ki, bunun tam tersine bir işe erken atılmak ise, sonu hüsrarla biten kumar gibidir.

9- KISA VE UZUN DÖNEM FİNANSAL GEREKSİNİMLER

Potansiyel bir girişimcinin ilk sorularından birisi "Parayı nereden elde edebilirim?" olmalıdır. İşletmenin türü belirlenmiş, planlar yapılmış, yasal adımlar atılmış ve finansal tasarımlar dikkatlice ayrıntılarıyla belirtilmiş olmalıdır. Ancak gerekli olan yakıt (para) olmaksızın, girişimci gemisi karadan ayrılıp yola çıkamaz. Yeni bir işletmenin kurulup başlatılmasında hem cari aktif faaliyetlerine hem de sabit varlık yatırımlarına gereksinim duyulur. Cari aktifler, başlangıçtaki mal stoğunu, açılış maliyetlerini (yasal ödemeler, sektörel sertifika, belge v.b.), kira, sigorta, ücretler ve sürdürme masraflarını kapsamaktadır. Bu başlangıç işletme sermayesi, işletme sahibinin en azından ilk 4 ile 6 ay işletmenin nakit akımından hiç para çekmeden yukarıda sıralanan bu işletme masraflarını karşılayabilecek seviyede olmalıdır.

Fabrika veya sabit varlıklar için finansman, yer ve binanın satın alınması (eğer kiralama yerine satın almayı tercih etmişse) makine ve teçhizat, mobilya ve demirbaş eşyalar ve işletme araçlarını temin etmek için gerek duyulur. Cari aktiflerin finansal ihtiyaçlarının karşılanmasına, genellikle 60 ile 90 günlük bir vadeye kısa dönemli finansman adı verilir. Duran varlıklar ise, bir yıl veya daha uzun süreli kapsayan uzun dönemli fonla karşılanırlar. Bazı otoriteler bu konuda bir ile beş yıl arasını orta vadeli, beş ve daha uzun olan vadeyi ise, uzun dönemli diye sınıflandırmaktadırlar. Ancak, genelde kısa süreli borçlanmaları için bir yıldan daha az bir va-

deyi kapsamı ve uzun dönemli borçlanmalar için ise bir yıldan daha uzun süreyi kapsamı yeterli tanımlama olarak görülmektedir.

Başarılı bir işletme finansmanı için anahtar kural şudur: Değişken yatırımlar için kısa süreli fonlar, daimi yatırımlar için ise uzun süreli fonlar kullanılmalıdır. Bir başka ifadeyle, kısa süreli borçlarla cari aktif işlemleri ve uzun dönemli borçlanma ile de duran varlıkların finansmanı gerçekleştirilmelidir. Örneğin bankadan alınan 90 günlük bir krediyi, ölü sayılabilecek bir makineye yatırmak veya gelecek ayın ücretlerini ödemede kullanmak akıllıca bir davranış olmayacaktır.

10- BORÇLA VE ÖZ KAYNAKLA FİNANSMAN ARASINDAKİ DENGE

İşletmeler için iki türlü finansman söz konusudur: Borçlanma ve öz kaynak. Borçla finansman, bankadan, bir kredi kuruluşundan veya mal veya teçhizat satan firmadan dış kaynak olarak fon sağlanmasıdır. Bu paranın belli bir zaman sonra faiziyle birlikte geri ödenmesi gerekir. Ancak bu faiz, işletmenin azaltılabilen bir masrafıdır. Herhangi bir masraftaki bir artış, gelir vergisi ödemesinde net kazancı azaltıcı etkiye sahiptir. Daha az vergi ödemesi ise, firmanın nakit akımını artıracaktır. Öz kaynakla finanslama, paranın işletmede sahiplikle (hisse karşılığı) değiştirilmesi anlamındadır.

Uygun kaldıraç için bir işletme, borç ile öz kaynak finansmanı arasındaki finansal planlamasında bir denge kurmalıdır. Burada dikkate alınan borç ya da öz kaynak, bazı faktörlere bağlı olacaktır. Bunların bazıları; maliyet, risk, esneklik, kontrol, kredi verilebilirlik ve kaldıraçtır. Özetle avantaj ve dezavantajları aşağıda verilmiştir:

10.1- Maliyet: Öz kaynakla finanslama daha yüksek maliyetlidir. Öz sermaye maliyeti, genelde borçlanılan sermaye maliyetinden daha yüksektir. Öz kaynak yatırımcısı, borç verenden daha fazla risk üstlenmektedir. Bu riski ayarlayabilmek için de esas olarak daha yüksek bir verim oranı bekleyecektir. Borçla finansmanda faiz, net hasılanın sahiplere dağıtılmadan önce işletme gelirinden düşülür.

Bir işletme borcunu ödemek zorundadır, ancak ortaklara karşı ise bu zorunluluğu yoktur.

10.2- Risk: Borçla finanslama daha risklidir. İşletme borcunun ana parasını da, birikmiş faizlerini de ödemek zorundadır. Eğer bunları ödemede bir güçlüğü düşerse, alıcılar işletmenin aktiflerini hacze verebileceklerdir. Ayrıca işletme, alınan borcun maliyetinden daha fazla kazanmak zorundadır. Borçlanma maliyetini aştığı oranda işletme kazançlı olacaktır.

10.3- Esneklik: Öz kaynaklarla finanslama, işletmenin kredi gücünü artırır. Öz kaynak yatırımcılarına ortaklık sağlanması, bir firmanın borçlanma kapasitesini azaltmaz, bilakis artırır. Bununla birlikte ek borçlanma, bir firmanın kredi gücünü azaltır. Bir işletmenin borçlanması, geniş bir şekilde Borç/Öz Kaynak Oranı'na bağlı olacaktır. Eğer borçlanma, toplam aktiflerdeki sahiplikle bağlantılı olarak artıyorsa, ilave borçlanma esnekliğe ciddi etkilediği olacaktır.

10.4- Kontrol: İşletmenin ortakları, yönetimin karar alıcılarıdır. Bunların kontrol dereceleri, genellikle ortaklık oranları doğrultusundadır. Kreditor, işletme konularını paylaşmaz, ancak fiziki büyüme veya ikinci bir kez daha ipotek yapılması konularında kreditor kendi lehine bazı sınırlama veya kısıtlamalar koyabilir.

10.5- Kredi Verilebilirlik: Yüksek faiz oranları, sıkı para piyasası, işletme sahibinin şahsi olarak kredi alma yetersizliği, düşük kazançlı dönemlerde finansal güçlülük ve finansal yükümlülükleri yerine getirmedeki nakdi yeterlilik gibi faktörler işletmeler için krediyi verilebilir veya tersi duruma getireceklerdir. Yeni sınırlı hisselerin veya genel ortaklar için ek hisselerin çıkarılması, ilave fonların alternatif korunması anlamına gelmektedir. Bunun aksi de doğru olabilir.

10.6- Kaldıraç: Eğer verim veya enflasyon oranı, paranın maliyetinden yüksek ise borçlanma tercih edilir. Finansal kaldıraç farklı şekillerde açıklanabilir: (i) Ortakların öz kaynağı ile diğer şahısların parası arasındaki ilişki veya borçlar. Eğer bir yeni işletme, sadece 25.000 dolarlık öz kaynak ile kalanı

borçlanılarak 100.000 dolara birisi tarafından satın alınırsa, öz kaynaktaki büyüme 4 katı kaldıraç oranı olarak ortaya çıkacaktır. (ii) Gelecekte ödeme taahhüdüyle bugünün fiyatlarıyla borçlanma uygulaması. Bu kaldıraç, enflasyonist bir ekonomide avantajlıdır. Beş yıl önce 10.000 dolara satın alınan bir gayri menkul, bugün 40.000 dolar edebilir. Burada fonun 4 kat kaldıraç sözü konusudur. Finansman maliyeti net kaldıraç azaltacaktır. (iii) Büyüme oranından veya satın alınan aktiflerin kazanç gücünden daha düşük oranda bir faiz ile diğer insanların parasını borçlanma. Bu durum, öz kaynak ticareti diye anılır. Örneğin, % 12 yıllık faiz oranıyla borçlanılması, eğer aynı para ile % 20-25 oranında bir verim elde edilecekse mantıklı olacaktır.

10.7- Öz kaynak Finansmanı: Yeni ortak, parasını bir yatırıma yöneltmek ister. Yeni bir işletmenin öz kaynakla finansmanı, ortakların fonlarını firmada yatırmaları demektir. Tek bir sahibi olan işletme açısından ise; "Yeni bir işletme için toplam ne kadar sermaye yatırılmıdır?" sorusuna yanıt; olabildiğince. Çünkü çoğu bankalar, öz kaynak oranı en azından % 40 olmadıkça borç vermemektedirler⁽¹³⁾.

11- SONUÇ

Finansal amaca ulaşmaya yönelik olarak işletme yöneticisi başlıca üç türlü karar almaktadır. Bunlar: (i) Yatırım Kararı, (ii) Finansman Kararı ve (iii) Kâr dağıtım kararıdır. Yatırım kararı hangi iktisadi varlığa ve ne tutarda yatırım yapılacağına, döner varlıklar ile duran varlıklar arasındaki dağılımın nasıl olacağına ilişkin kararları kapsar. Bu kararlar, işletmenin aktif büyüklüğünü ve bilançonun aktif tarafını belirler. Finansman kararı ise, yatırım kararının gerektirdiği fonların nasıl sağlanacağına ilişkin kararları içerir. Bu kararlar bilançonun pasif tarafını ve borç/özsermaye oranını belirler. Kâr dağıtım kararı ise, yatırımların finansmanında kullanılabilecek dağıtılmayan fon birikimi ile gerekli sermaye artırımını belirler. Bu karar işletmenin mali durum tablosunda işletmenin özsermaye yapısını belirler⁽¹⁴⁾.

İşletmelerin aktif büyüklüğü arttıkça finansal planlama yapma oranının arttığı yapılan bir araştırmada belirlenmiştir. Bu araştırmaya

göre aktif büyüklüğü 10 milyar TL'nin altındaki şirketlerin % 36.1'i finansal planlama yapmakta iken, bu oran düzenli bir şekilde artarak aktif toplamı 1 trilyon TL'yi aşan şirketlerde % 93'e ulaşmaktadır. Finansal planlama yapan şirketlerin % 52.9'u yalnızca kısa vadeli, % 0.8'i yalnızca uzun vadeli finansal planlama yaparken, % 45.7'si hem kısa hem de uzun vadeli planlama yapmaktadır⁽¹⁵⁾. Firmaların ölçek olarak göreceli olarak büyüdükçe burada verilen rakamlar ve aktifte yer alan varlık değerleri dikkate alındığında, KOBİ'lerin finansal açıdan daha sağlam olabilmelerinin altında, finansal planlama yapmak önemli bir faktör olarak görülmektedir.

Son söz olarak denilebilir ki; günümüz iş dünyasında hemen her alanda olduğu gibi işletmelerin finansman fonksiyonunda da önemli gelişmeler olmuştur. Bundan böyle finansal yönetici, işletmelerde defter tutma, rapor hazırlama, firmanın gereksinim duyduğu fonları sağlama, kredi kurumlarıyla ilişkileri düzenleme gibi klasikleşmiş görevlerden sıyrılmış, işletmenin genel yönetimi içinde git-tikçe artan önemli bir konuma gelmiştir. Artık finansal yöneticiler işletme amaçlarına ulaşmayı sağlayacak politika ve stratejilerin belirlenmesi, bunların uygulanıp sonuçlarının gözden geçirilmesi gibi önemli görevleri⁽¹⁶⁾ yerine getirmektedirler. Dinamik bir çevre içinde çalışan KOBİ'ler de kendilerini artan rekabete çok daha iyi hazırlayabilmek amacıyla, işletmelerinde finansman, üretim, pazarlama vb. fonksiyonel görev dağılımına önem vermeli-dirler.

KAYNAKLAR

- AKGÜÇ, Öztin; Finansal Yönetim, 7. Baskı, Avcıol Basım-Yayın, İstanbul.
- BERK, Niyazi; Finansal Yönetim, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1990.
- BOLAK, Mehmet; Finansman, İstanbul Teknik Üniversitesi Kütüphanesi, Sayı: 1423, İstanbul, 1990.
- CEYLAN, Ali; İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Kitabevi, Bursa, 1993.
- ERKAN, Nurhan & TEMİR, Bahşayış; Şirketler Kesiminin Finansman Eğilimleri Anketi Sonuçları -1996-, SPK Yayın No: 126, Kasım 1998, Ankara.

- İNSELBAĞ, Işık; "İşletmelerin Yatırım ve Finansman Kararları Arasında Etkileşim", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Eylül 1979.

- ROLAND I. ROBINSON; Financing The Dynamic Small Firm Problems of Promotion, Survival and Growth, "Financing the Expansion of a Small Business" Wardsworth Publishing Co., Inc., California, 1966.

- ROLAND I. ROBINSON; Financing The Dynamic Small Firm Problems of Promotion, Survival and Growth, "Financial Difficulties: Cause and Cure" Wardsworth Publishing Co., Inc., California, 1966.

- RÜYA KADRİZADE ESER; İşletmelerin Finansman Kararlarının Ekonometrik Modeli ve Bir Anket Çalışması, SPK Yayın No: 26, Kasım 1990, Ankara .

- SEVAL, Belkıs; Finansal Kararlar, SPK Eğitim Semineri Ders Notları, İstanbul, 1989.

- SONDENO, Stanley R.; Small Business Management Principles, Business Publications, Inc., Texas, 1985.

- ÖZDEMİR, Muharrem; Finansal Yönetim, 2. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1999.

- TÜRKO, Metin; Finansal Yönetim I, Atatürk Üniversitesi Yayınları No:765, Erzurum, 1994.

- VAN HORNE, James, WACHOWICZ, John, Jr.; Fundamentals of Financial Management, Ninth Edition, Prentice Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1995.

Dipnotlar

1- ÖZTİN AKGÜÇ; Finansal Yönetim, 7. Baskı, Avcıol Basım-Yayın, İstanbul, sh.208.

2- NİYAZI BERK; Finansal Yönetim, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1990, sh.91.

3- MUHARREM ÖZDEMİR; Finansal Yönetim, 2. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1999, sh. 13.

4- RÜYA KADRİZADE ESER; İşletmelerin Fi-

nansman Kararlarının Ekonometrik Modeli ve Bir Anket Çalışması, SPK Yayın no: 26, Kasım 1990, Ankara, sh. 3.

5- BELKİS SEVAL; Finansal Kararlar, SPK Eğitim Semineri Ders Notları, İstanbul, 1989, sh.2.

6- JAMES VAN HORNE, JOHN WACHOWICZ, JR.; Fundamentals of Financial Management, Ninth Edition, Prentice Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1995, sh.2.

7- MEHMET BOLAK; Finansman, İstanbul Teknik Üniversitesi Kütüphanesi Sayı:1423, İstanbul, 1990, sh.2.

8- NURHAN ERKAN & BAŞYAYIŞ TEMİR; Şirketler Kesiminin Finansman Eğilimleri Anketi Sonuçları -1996-, SPK Yayın No: 126, Kasım 1998, Ankara, sh.16.

9- ALİ CEYLAN; İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Kitabevi, Bursa, 1993, Sh.13-14.

10- Ceylan; a.g.e., sh.14.

11- ROLAND I. ROBINSON; Financing The Dynamic Small Firm Problems of Promotion, Survival and Growth, "Financial Difficulties: Cause and Cure" Wardsworth Publishing Co., Inc., California, 1966, sh.67-71.

12- ROLAND I. ROBINSON; Financing The Dynamic Small Firm Problems of Promotion, Survival and Growth, "Financing the Expansion of a Small Business" Wardsworth Publishing Co., Inc., California, 1966, sh.77-81.

13- STANLEY R. SONDENO; Small Business Management Principles, Business Publications, Inc., Texas, 1985.

14- IŞIK İNSELBAĞ; "İşletmelerin Yatırım ve Finansman Kararları Arasında Etkileşim", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Eylül 1979, sh.259.

15- ERKAN & TEMİR; a.g.e., sh.19.

16- METİN TÜRKO; Finansal Yönetim I, Atatürk Üniversitesi Yayınları No: 765, Erzurum, 1994, sh.9.

Görüşler

YRD. DOÇ. DR. MEVLÜDİYE ŞİMŞEK

Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

YRD. DOÇ. DR. RESUL YAZICI

Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Küçük ve Orta Boy İşletmelerde (KOBİ) İnternet Kullanımı, Elektronik Ticaret ve Ekonomik Etkileri: Uygulamalı Bir Çalışma

Yeni ekonominin en önemli unsurlarından bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler, internet üzerinden yapılan ticari işlemleri, sayı ve hacim olarak ciddi şekilde artırmıştır. KOBİ'ler ekonomilerin itici gücü olduğu için, KOBİ'lerin de internet ve e-ticaret kapısını zorlayarak, hem internetin hem de e-ticaretin sağlayacağı üstünlüklerden yararlanmaları gerekir. Böylelikle, ülke ekonomisinin kalkınmasına da katkı sağlamaları hızlanacaktır. Türkiye'de internet kullanımı ve e-ticaret hacmi artmakla birlikte, gelişmiş ülkelerin oldukça gerisindedir. Aynı sorun, Türk KOBİ'leri için de geçerlidir.

Bilecik ve Eskişehir'de yapılan ankete göre, söz konusu illerdeki KOBİ'lerin % 66'sı internet kullanmaktadır. Aynı KOBİ'lerin büyük çoğunluğu internet üzerinden e-ticaret için, işgücünün vasıflı olmasına, AR-GE'ye önem verilmesine, internet kullanımında yabancı dilin önemine dikkat çekmektedirler.

1- GİRİŞ

Yaşadığımız çağda olağanüstü bir değişim yaşanmakta ve bu değişim gücünü iletişim ve bilgisayar teknolojisindeki baş döndürücü ilerlemeden almaktadır. Bahsedilen bu gelişmenin temel taşları, bilgisayar teknolojisi, iletişim teknolojisi ve internet kullanımının yaygınlaşmasıdır. Bu süreç, bilgiyi bir üretim faktörü haline getirmekte ve hem ülkeleri hem de firmaları, önüne geçilmez bir yarış içine sokmaktadır.

Bu çalışmada, KOBİ'lerin (küçük ve orta boy işletmeler) internet kullanım alışkanlıkları, özellikle e-ticaret kapsamında incelenecek, e-ticaretin tanımı, kapsadığı alanlar belirlenip, e-ticaretin ülke ekonomileri ve KOBİ'ler üzerindeki etkilerine değinilecek, e-ticare-

tin dünyadaki durumu, özellikle gelişmiş ülkeler açısından saptanacak, Türkiye'deki durumdan bahsedilecek ve ardından Bilecik ve Eskişehir'de, KOBİ'lerle yapılan anketin sonucu değerlendirilecektir.

Çalışmanın amacı, gelişmiş ülkelerin bilgisayar teknolojisindeki hızlı ilerlemeye paralel olarak, internet kullanımları ve e-ticaret kapsamı hızla yaygınlaşırken, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bu yaygınlığın ne olduğunu saptayabilmektir. Bu çerçevede Türkiye'nin Bilecik ve Eskişehir illerindeki firmalarla bir anket çalışması yapılmıştır.

2- E-TİCARETİN TANIMI VE TÜRLERİ

Son yirmi yılda hem iletişim hem de bilgi-

sayar teknolojisinde çok önemli gelişmeler olmuştur. Bunlardan ilki, elektronik teknolojinindeki ilerlemeyle birlikte, daha yüksek kapasiteli bilgisayarların, giderek düşen maliyetlerle pazara sunulabilir hale gelmesidir. İkinci çarpıcı gelişme, yazılım ve iletişim hizmetlerinin göreceli öneminin artmasıdır. En önemli gelişme ise açık ağ teknolojisinde yaşanmıştır. İnternet, önce gelişmiş ülkelerden başlamak üzere bütün dünya ülkelerine adeta bir tül gibi serilmiştir. Örneğin, internete bağlı bilgisayar sayısı 1993'de 1.3 milyon iken 1997'de 16.1 milyona hızlı bir sıçrama yapmıştır. Bugün ABD, Kanada, Norveç, Danimarka, İsveç ve Finlandiya her iki kişiden birini internet kullanıcıyı yapmayı başaran ülkelerdir (Şimşek, 2004, 80). Bu gelişmeler doğal olarak dünya ticaret ve ekonomi yaşamında çok önemli değişimler yaratmıştır. Bunlardan en dikkat çekici olanı ise, e-ticarettir.

Yeni bir kavram olan e-ticaretin, herkes tarafından kabul görmüş, tek paydada birleşen ortak bir tanımının var olduğunu söylemek zordur. Zira, yapılan literatür taramasında e-ticaretin tanımıyla ilgili farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu farklılığı birkaç nedene dayandırmak mümkündür. Her şeyden önce, e-ticaretin sınırlarının tespit edilmesi zordur. İkincisi, iletişim teknolojisindeki hızlı değişim nedeniyle yapılan tanımlar zamanla yetersiz kalmaktadır. Basit olarak e-ticaret internet üzerinden iş yapmaktır (Coppel, 2000,4). E-ticareti dar ve geniş anlamda iki şekilde tanımlamak mümkündür. Dar anlamda e-ticaret, internet gibi açık ağlar üzerinden tüketicilere yönelik olarak ticari işlem ve ödemelerin yapılmasıdır. Geniş anlamda e-ticaret ise, iş, yönetim ve tüketim faaliyetlerinin yürütülmesi için yapılanmış ve yapılmamış iş bilgilerinin, üreticiler, tüketiciler, kamu kurumları ve diğer kurumlar arasında elektronik araçlar üzerinden paylaşılmasıdır. Adı geçen elektronik araçları, internet, telefon, faks ve diğer dijital araçlar, kredi kartlarından oluşmaktadır.

OECD'ye göre e-ticaret ise, internet gibi açık, mülkiyet dışı tutanakları kullanan ve standartları belli ağlar üzerinden yapılan ekonomik işlemlerin tümüdür (OECD, 1998, 2). Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) göre e-ticaret, mal ve hizmetlerin üretim, reklam, satış

ve dağıtımının telekomünikasyon ağları üzerinden yapılmasıdır (www.wto.org/wto/ecom/e-press96.html).

2-1. E-TİCARETİN ÇEŞİTLERİ

E-ticaret başlıca dört kategoride yapılmaktadır. Bunlar (Bozkurt;2000, 65);

- **Firmadan Firmaya E-Ticaret (Business to Business - B2B):** "Tedarikçilerden sipariş alırken ağıın kullanılması, faturaların alınması ve ödemelerin yapılması bu gruba girmektedir. B2B, şu anda hacim olarak e-ticaretin en önemli kısmını oluşturmaktadır". Çoğunlukla da çelik, kimya ve araba parçaları gibi endüstriyel çıktılar alınırken büyük firmalarca kullanılmaktadır (Baki;2004, 48) Firmadan firmaya e-ticaret daha ziyade ABD'de yaygındır ve Kepenek'e göre toplamın % 80 gibi bir bölümünü oluşturmaktadır (1999,59). Firmadan firmaya e-ticaret, firmaların örgütlenmesi, istihdam yapısı, ürün kalitesi ve işlem maliyetleri üzerinde etki yaratmaktadır. Firmalar arası e-ticaretin yaygınlaşmasında rol oynayan en önemli faktörler, işlem maliyetinin düşmesi, ürün veya hizmet kalitesinin yükselmesi ve tüketici hizmetlerinin iyileşmesidir (Kepenek,1999, 60).

- **Firmadan Tüketicie E-Ticaret (Business to Customers - B2C):** E-bankacılık ve sigortacılık bunun örneğidir (Baki;2004, 48). Son zamanlarda firmadan tüketiciye e-ticaret, firmadan firmaya kadar olmamakla birlikte hızlı bir artış eğilimindedir.

- **Firmadan Yönetime E-Ticaret (Business to Administration):** Kamu ihalelerinin elektronik ortamda duyurulması bunun en canlı örneğidir (Baki; 2004, 48).

- **Tüketiciden Yönetime E-ticaret (Customer to Administration):** Sosyal güvenlik ve kişilerin hesapladığı vergilerin ödenmesi bu gruba girmektedir (Baki; 2004, 148).

2- 2. E-TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME ARAÇLARI

Dünyada e-ticarette ödeme aracı olarak en fazla kullanılan ödeme aracı *kredi kartlarıdır*. Kredi kartlarının bütün dünyada standart bir ödeme altyapısına sahip olması nedeniyle e-ticarette en fazla tercih edilen ö-

deme aracıdır (Özbay ve Devrim, 2000, 52).

E-ticaretin ikinci ödeme aracı, *elektronik paradır*. İnternette kullanılmak üzere geliştirilen para birimi olan elektronik para, günlük hayatta kullanılan mağaza çeklerinin internet ortamındaki karşılığı olarak düşünülmüştür. Bu sistemden yararlanmak isteyenlerin ilk yapması gereken şey, elektronik para hizmeti veren şirketler tarafından geliştirilen özel yazılımlardan birini bilgisayarlarına yükleme-leri ve o şirketle çalışan bir bankada hesap açtırmaları gerekir. Dünyada elektronik para hizmeti veren kuruluşlara CYBERCASH ve DIGICASH verilebilir (Özbay ve Devrim, 2000, 53).

Üçüncü önemli e-ticaret ödeme aracı ise, *elektronik çek*dir. E-ticaret yapan sitelerin ödemeleri çek olarak kabul etmelerini sağlayan ödeme sistemidir. Elektronik çekle ödemelerde, kredi kartı olmadan banka hesabı bilgilerinden gerekli olanlarının e-ticaret sitesine aktarılmasıyla yapılır. Bir başka ifadeyle, kullanıcı ticaret sitesine çek keserek ödeme yapmış olacaktır. Banka sistemi yapılan transferleri her gün temizleyerek bahsedilen he-
sapta alışverişin tamamlanması için gerekli şartların yeterli olup olmadığını kontrol ederler ve bu durumdan e-ticaret sitesini şifreli kanallarla haberdar ederler. Bu işlemler takas merkezi olarak bilinen finansal kurumlar tarafından da yürütülebilir.

3- E-TİCARET'İN KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER (KOBİ) ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Çalışmanın bu bölümünde e-ticaretin KOBİ'ler için taşıdığı anlama ışık tutacağından öncelikli olarak KOBİ'ler hakkında kısa bir tanım yapılacaktır, ardından, e-ticaretin KOBİ'ler üzerindeki etkileri incelenecektir.

Çağımızda, tüm dünya ülkelerinin ortak hedefi ekonomik açıdan büyümek ve kalkınmaktır. Bireylerin yaşam seviyelerini yükseltmek, istihdam oranını artırmak, bölgesel dengesizliği azaltmak, gelir dağılımını düzeltmek, teknolojiyi yenilemek ve modernleştirmek; kısacası, kalkınmada KOBİ'lerin önemi göz ardı edilemez bir gerçektir. KOBİ'ler tek başlarına bu fonksiyonu üstlenemeseler de, genel

dinamizme katkıları ülke ekonomileri için oldukça önemlidir (Şimşek, 2002, 19). Endüstri devrimi sonrasında büyük işletmelere öncelik verilmişse de, enformasyon devrimi sonrasında, KOBİ'ler stratejik önem kazanmaya başlamış ve üretimde, rekabette, yeni iş yaratma ve toplumsal bütünleşmenin sağlanmasında ön plana geçmiştir. Her türlü zorluklara rağmen bütün ülkelerde işletmelerin yaklaşık % 99'u KOBİ'lerden oluşmaktadır. Ülkeye göre değişimle birlikte, istihdamın % 40-80'i ve GSMH'nin % 30-70'ini KOBİ'ler yaratmaktadır. Buna göre diğer işletmelere göre açık bir üstünlükleri vardır (Yılmaz, 2004, 2).

KOBİ'lerin her ülkede, sektörde, bölgede ayrı ayrı tanımları bulunmaktadır. Farklı kriterler alınmasına karşın tek ölçütle "çalışan sayısı" şeklinde de KOBİ tanımı yapılabilmektedir. Ancak, bunda bir netlik bulunmamaktadır. Buna rağmen, şu kriterler ön planda tutulmaktadır (Şimşek, 2002, 4). Çalışan sayısı, kullanılan makine sayısı, özsermaye, çalışanlara ödenen ücretler, üretimde kullanılan hammadde, enerji kullanımı, ciro, üretim hacmi gibi.

Günümüzde enformasyon teknolojileri içinde özel bir öneme sahip olan "internet, KOBİ'ler açısından yaratmış olduğu e-ticaret imkanlarıyla yepyeni kapılar aralamıştır". (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel.html>).

KOBİ'lerin ekonomik kalkınmanın motoru olduğu kabul edildiğine göre, internetin yaratmış olduğu e-ticaret imkanlarıyla KOBİ'lerin ekonomik kalkınmaya katkısını artırmak mümkündür. Zira, e-ticaretin KOBİ'ler üzerinde yaratacağı bazı olumlu etkiler olacaktır.

Bu olumlu etkilerden ilki, "**piyasa**" veya "**pazar**" kavramında meydana gelen değişikliklerdir. İktisatçılar açısından internet serbest pazarın en son örneği olarak nitelendirilmektedir. İnternet'in ticari yönü konusunda öne çıkan en önemli nokta, internet, pazarın yerel ölçekten daha küresel bir ölçüğe doğru gelişmesi, geleneksel yapı içerisinde pazara girişte değişik zorluklar yaşayan KOBİ'ler için pazara girişte ki engellerin azalması nedeniyle yeni fırsatlar yaratacağıdır.

Bir diğer önemli değişim ve etki, bilginin niteliği ve ulaşım şeklinin değişmesiyle ilgilidir. Bilgi tek yönlü sunulan bir kavramdan daha çok etkileşimli bir hale gelmekte, anında ve sürekli olarak erişilebilmektedir. Bu da pazarda açıklık sağlayacaktır. Eşanlı iletişim sonucu zaman kavramı da değişmekte ve zaman, gerek firmalar gerekse tüketiciler açısından daha etkin ve hızlı bir şekilde kullanılabilir hale gelecektir.

Maliyet ve fiyatlamada meydana gelen değişimler firmalara değişik fiyatlandırma alternatifleri olanağı yaratmaktadır. Fiyat farklılaşmasının uygulanabilmesi için; piyasanın farklı fiyat esnekliklerine sahip alt piyasalara bölünmesi ve mal ya da hizmetin düşük ve yüksek fiyatlı piyasalar arasında tekrar satışının önlenmesi için piyasalar etkin bir biçimde birbirinden ayrılmış olmalıdır. Bu koşul, tüketici tarafından direkt olarak tüketilen ve tekrar satışı olanaklı olmayan mal ve hizmetlerde daha rahat uygulanabilir. Bu anlamda KOBİ'ler fiyat farklılaşması yoluna gitme olanaklarına sahip olabilecektir.

E-ticaret yoluyla KOBİ'lerde maliyet düşüşü yaşanması yüksek bir olasılık olarak görülmektedir. Bu maliyet düşüşü kaynak dağılımında verimliliğin e-ticaret yoluyla artmasından kaynaklanacaktır. E-ticaretin maliyetler üzerindeki etkisini geleneksel ticaretle maliyetler açısından kıyaslama yaptığımızda daha açık bir şekilde görmek mümkün olacaktır.

OECD, e-ticaretin etkinlik kazançları üzerine bir araştırma yapmış(1998, 18) ve araştırmanın bulgularına göre toplam dağıtım maliyetlerinin yüzde 5 civarında düştüğü anlaşılmıştır.

E-ticaretin firmalar üzerindeki etkisini göstermek anlamında başka bir çarpıcı örnek, **American Dell Computer Corporation**'la ilgilidir. Bu şirket, 1996 yılında e-ticarete başlamış ve 1998'de elektronik yolla günde 5 Milyon Dolardan fazla satış yapmaya başlamıştır. Gelirleri ise ayda % 20 oranında artmıştır (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/Veysel.html>).

Genel olarak ifade edilirse, E-ticaret KOBİ'lere etkili ve ucuz bir pazarlama fırsatı suna-

rak, tüm dünyada milyonlarca kişi ve kuruluş hedefleyebilmelerine olanak sağlamaktadır. KOBİ'ler interneti kullanarak yüksek yatırım ve harcama yapmak zorunda kalmadan bir çok pazara girebilme, bu pazarlara hızlı, ucuz ve kaliteli ürün sunabilme fırsatına kavuşabilecekleri gibi, ucuz hammadde teminini de bu yolla sağlayabileceklerdir ([www. BilgiYonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php](http://www.BilgiYonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php)).

E-ticaretin sağlayacağı bahsedilen değişimlere uyum sağlamak açısından KOBİ'ler üç önemli avantaja sahiptirler. Bunlar;

1. Uzmanlaşma: Büyük işletmeler ölçek ekonomisi nedeniyle rekabet gücüne sahipken standart ürünler ile pazarda üstünlük sağlama şansına sahiptir. Buna karşılık KOBİ'ler için rekabet şansı ancak uzmanlaşma sayesinde ortaya çıkabilmektedir. Bu amaçla KOBİ'ler (i) Farklı nitelikte ürünler üretme. (ii) Alıcıların üretim sürecine göre mamul üretme. (iii) Mamul kalitesi ve güvenilirliğini ön plana çıkararak avantaj sağlayabilir.

2. Esneklik: Belki de KOBİ'lerin sahip olduğu en önemli avantaj, esnek bir yapıya sahip olmalarıdır. KOBİ'ler değişen tüketici tercihleri karşısında üretim sürecinde değişimleri büyük işletmelere oranla daha hızlı gerçekleştirme şansına sahiptir.

3. Yenilik Yapma: Yenilikleri yapma ve uygulama süreci KOBİ'lerde büyük işletmelere göre daha kolaydır. "Bilim ve teknolojiyi, süratle ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürebilme becerisi inovasyon (yenilik yenilenme) olarak adlandırılmaktadır. KOBİ'ler sahip oldukları esnek yapıyla beraber bilim ve teknoloji ile barışık ve yeniliklere açık, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yer veren bir yapıya sahip oldukları ölçüde elektronik ticaret dünyasında rekabet şansına sahip olacaklardır.

KOBİ'lerin belirtilen avantajlara sahip olmasına rağmen gelişmelere bakıldığında KOBİ'lerin birçoğunun e-mail ya da reklam amacının dışında interneti kullanmadıkları görülmektedir (Gülcan,2000,10).

4- KOBİ'LER AÇISINDAN GELİŞMİŞ ÜLKELERDE E-TİCARETİN DURUMU

Amerika'da KOBİ yöneticilerinin e-ticaret

Tablo 1: Geleneksel ve Elektronik Ticaretin Maliyet Yönünden Karşılaştırması (USD)

| | Uçak Bileti | Banka İşlemi | Bilgisayar Yazılımı |
|--------------------|-------------|--------------|---------------------|
| Geleneksel Ticaret | 8.0 | 1.08 | 18.00 |
| E-ticaret | 1.0 | 0.13 | 0.20-0.50 |
| Kazanç (%) | 87.5 | 87.9 | 99-97 |

Kaynak: İbrahim Güran Yumuşak, www.ceteris paribus ve Murat İnce, "Elektronik Ticaret: Gelişme Yolundaki Ülkeler için İmkanlar ve Politikalar" DPT Raporu, Mart 1999, s18.

konusundaki düşüncelerine ilişkin bir çalışma yapılmıştır. 401 kişinin üzerinde yapılan çalışma sonrasında KOBİ'lerin % 10'u e-ticaretin işleri üzerinde etkili olduğunu belirtmişlerdir. Bu firmaların yöneticilerinden % 63'ü internet kullandıklarını ifade etmişlerdir. Aynı araştırmada KOBİ yöneticilerinin e-ticaret konusundaki görüşleri alındığında tablo 2'deki sonuçlarla karşılaştırılmıştır.

Tablo 2'de görüldüğü gibi, Avrupa Birliği (AB) Ülkeleri göreceli olarak ABD'den internet ve e-ticaret konusunda geridedir. Ancak, Avrupalı yöneticilerin % 82'si gelecekte internet kullanımının ve e-ticaretin kapsamının artacağı beklentisinde olduklarını vurgulamışlardır (Bozkurt, <http://iktisat.uludağ.edu.tr/dergi/6/veysel.html>). Diğer taraftan, Lizbon'da yapılan AB Zirvesinde, AB bünyesinde 2010 yılına kadar e-ticaret ile ilgili konularda 20 milyon yeni iş olanağı yaratılacağı öngörülmüştür (Özbay ve Devrim, 2000, 26).

ABD KOBİ'leri, gerek internet konusunda gerekse e-ticaret konusunda AB'nin önünde olmakla birlikte, Amerika'da da halâ e-ticaret konusunda belirsizlikler ve sorunlar bulunmaktadır. Bunlardan başlıcaları; (i) Kapsamlı bir yasal çerçevede eksiklik bulunması. (ii) Elektronik ödemelerdeki güvenlik eksiklikleri ve (iii) Uyum sorunudur.

İnternetin ve e-ticaretin öncülüğünü yapan Amerika'da bile, hala eksiklerin ve sorunların bulunması, bu konuda bazı politikaların geliştirilmesi ve önlemlerin alınması gerektiğini ortaya çıkarmaktadır. Özellikle güvenlik sorunu, Amerika ve diğer dünya ülkelerinin yaşadığı ve e-ticaret önündeki önemli bir sorun olarak durmaktadır. Örneğin, Amerika'da yapılan bazı tahminlere göre bir yıl içerisinde çalınan verilerin değeri 10 Milyar Dolardan daha fazladır. Yine Amerika'da 1996 yılında 1320 firma üzerinde yapılan bir araştırmaya göre,

katılan firmaların % 78'i güvenliğin olmamasından dolayı para kaybettiklerini, % 63'ü virüslerden dolayı zarar ettiklerini ve 20 firma da 1 Milyon Dolar civarında zarar ettiklerini belirtmişlerdir (Singh ve Frolick, 2000,58).

Diğer taraftan, AB ve Japon KOBİ'lerinin e-ticaret konusunda yaşadıkları sorunlar daha yoğundur. Örneğin Japonya'da yaşanan en önemli sorunlar; farkındalık sorunu, aşırı telekomünikasyon maliyetleri, kamu sektörünün çok az dahil olması, güvenlik ve standardlaşma ihtiyacı olarak sıralanabilir. (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel.html>) AB'deki sorun da Japonya'nın benzeridir. Amerika dışında gerek AB'de, gerekse Japonya'da KOBİ'ler açısından e-ticaret için gerekli altyapının kurulması için maliyet sorunu oldukça önemlidir. (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel.html>).

Genel olarak ifade etmek gerekirse, KOBİ'lerin e-ticaret konusunda başarısını gölgeleyecek başlıca sorunlar şunlardır: (i) E-ticaretin yararlarının belirsiz olması. Yani, KOBİ'lerin başarılı somut örnekleri her zaman kolaylıkla görememesi. (ii) E-ticaretin her sektör, her ürün ve her koşulda her zaman aynı başarılı sonucu vermemesi. Başka bir ifade ile bazı ürünlerde e-ticaret uygulaması kolayken, bazılarında zor olabilmektedir. (iii) KOBİ'ler açısından bir başka sorun e-ticaret sürecinin karmaşık olmasıdır. Oysa, KOBİ'lerde çalışan personel bu karmaşıklık karşısında bazı güçlüklerle karşılaşabilmektedir. Kuşkusuz bu durum eğitimle ilgili bir sorundur. Dolayısıyla, KOBİ'lerin e-ticaretten yeterli faydayı sağlayabilmeleri için işgücü eğitimine ağırlık vermesi gerekecektir. Çünkü, firmalarda yapılan eğitim çalışanlarının performansını yükseltmek için ihtiyaç duyulan bilgi ve becerileri kazandıracaktır (Palmer ve Winters, 1993, 17). Bu yolla KOBİ'lerin performansı

Tablo 2: ABD ve AB KOBİ Yöneticilerinin E-Ticarete Bakışı

| Yöneticilerin e-ticaret Konusundaki Görüşleri | Avrupa (%) | Amerika (%) |
|--|------------|-------------|
| E-ticaret gerçek bir rekabet avantajı sağlayacak | 51 | 77 |
| Halen e-ticaret yapanlar | 39 | 77 |

Kaynak: Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/Veysel.html>

hızlanacak e-ticaretten sağlayacakları fayda artacak ve ekonomik kalkınmaya katkıları yükselecektir.

E-ticaretin KOBİ'ler üzerinde yaratacağı olumlu etkileri gölgeleyen sorunları hafifletmek ve KOBİ'lerin önünü bu anlamda açmak amacıyla Dünyada bazı adımlar atılmıştır. Çünkü, Dünyadaki KOBİ'lerin büyük bir bölümünün e-ticaretin farkında olmadıkları iddia edilmektedir. Dolayısıyla hem bu farkına varışı sağlamak hem de KOBİ'leri e-ticaret konusunda bilgilendirerek mevcut sorunları hafifletmek amacıyla bazı teşebbüslerde bulunmuştur Aşağıda bu atılımlardan söz edilecektir.

4-1. UNCTAD-TİCARET NOKTALARI PROGRAMI

KOBİ'lerde ve az gelişmiş ülkelerde uluslararası ticarete katılım seviyesini artırmak amacıyla UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı) tarafından dünya ticaret noktaları uygulaması başlatılmıştır. Ticaret noktaları programı Birleşmiş Milletler örgütünün koordinasyonu, ona bağlı UNCTAD, ITC (Uluslararası Ticaret Merkezi ve UNECE (Birleşmiş Milletler Avrupa Komisyonu) tarafından yürütülmektedir. Ticaret noktası, internet üzerinden bir web sitesi olarak düşünülmüştür. Başlıca özellikleri şunlardır. (i) Dış ticaret işlemlerine dahil olan gümrükler, dış ticaret kurumları, odalar, nakliye firmaları, sigorta şirketleri gibi katılımcıların bir araya geldiği merkezdir. (ii) Mevcut ve potansiyel ihracatçı ve ihracatçılara iş ve Pazar olanakları, potansiyel müşteriler ve satıcılara ticari mevzuat hakkında bilgi sağlayan bir kaynaktır. (iii) İnternet üzerinden küresel ticarete çıkışın kapısıdır. Ticaret noktası aracılığıyla GTPNet'te (Global Trade Point Network) yer alan diğer ülkelerin, ihracatçı, ithalatçı adreslerine GTPNet aracılığıyla duyurulan alım, satım, yatırım, ortaklık teklifi v.b diğer ticari fırsatlara ulaşmak ve bağlantıya

geçmek mümkündür.

GTPNet, Ekim 1994'de ticaret noktası uygulamasının başlatılması amacıyla Colombus'ta (ABD) kurulan bir ticaret ağıdır. Bunun ardından dünyanın çeşitli ülkelerinde yeni ticaret noktaları kurarak sistemin yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. GTPNet'in işlem hacmi kurulduğu günden günümüze önemli ölçüde artmıştır. Örneğin, 1995'de web servislere ayda 25 bin giriş kaydedilirken 2000'li yıllarda günlük giriş 6 milyonu aşmıştır.

4-2. GLOBAL PAZARYERİ PROJESİ

Global pazaryeri projesinin amacı, KOBİ'lerin global rekabet gücünü ve global rekabete katılımını kolaylaştırmak olarak belirlenmiştir. Söz konusu projenin faaliyet alanları üç tema etrafında biçimlenmiştir. (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel.html>)

(i) KOBİ'ler için global enformasyon. (ii) KOBİ'ler için firma talepleri. (iii) Uluslararası pilot projeler.

Bu çerçevedeki elektronik ticaret projesine katılmak tüm ülke ve uluslararası örgütlere açık tutulmuştur. (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel.html>). Projenin hayata geçirildiği 1995'den bu yana e-ticaret konusunda ciddi mesafeler katedilmiştir.

Söz konusu projenin koordinasyonundan ABD, Japonya ve Avrupa Komisyonu sorumlu olmuştur. Projeye, G7 Ülkeleri, Avrupa Ülkeleri Kore, Meksika, OECD ve Singapur dahil edilmiştir (Bozkurt, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel.html>) Bahsedilen bu proje esas itibarıyla KOBİ'lerin ihtiyaçlarına dönük tutulmuştur. KOBİ'lere danışmanlık yapmak fonksiyonunu üstlenmiştir. Projenin bir politika grubu tarafından denetlenmesi esas alınmış ve sekreterliğini AB Komisyonunun yapması kabul edilmiştir.

5-TÜRKİYE'DE E-TİCARET

Türkiye'de 1999 yılından itibaren internet

kullanıcıları sayısında hızlı artış görülmektedir. Tabii bu gelişme Türkiye'deki şirketleri de İnternet ortamına girmeye zorlamaktadır. Ancak, diğer dünya ülkelerindeki İnternet kullanımına bakıldığında Türkiye'nin bu konudaki adımlarını biraz daha hızlandırması gerektiği söylenebilir. Örneğin, İsveç'te her yüz kişiden 68'i İnternet başında iken, bu oran İtalya'da % 19, Türkiye'de % 4'tür (www.tisk.org.tr). 2002'de Türkiye, İnternet kullanımını açısından sadece Arjantin, Meksika, Kolombiya ve Venezuela'yı geride bırakmıştır (www.tisk.org.tr).

Türkiye'deki e-ticaret uygulamaları firmadan son kullanıcılara (Business to Consumer, B2C) satış biçimiyle gerçekleşmektedir. Firmadan firmaya satış modelinin ilk örneğini Arçelik bayiilerinden İnternet üzerinden almaya başlayarak göstermiştir. Çalışmanın başında da belirtildiği gibi, dünyada firmadan firmaya satış işlemi, elektronik ticaret hacminin büyük kısmını oluşturmaktadır. Bu anlamda Türkiye ve Dünya ülkeleri arasında bir farklılık vardır.

Dünyada elektronik alanda meydana gelen oluşumlara uyum sağlamak için ulusal bir strateji belirlenmesi amacıyla, başkanlığını Başbakanın yaptığı, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nun 25 Ağustos 1997 tarihli toplantısında, Türkiye'de elektronik ticaretin yaygınlaştırılmasına ilişkin bir karar alınmış ve koordinatörlük görevi Dış Ticaret Müsteşarlığı'na verilmiştir. Bu karar uyarınca, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın başkanlığında ilgili kuruluşların katılımıyla oluşturulan Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu'nun (ETKK) ilk toplantısı 16 Şubat 1998 tarihinde yapılmıştır. Böylece, elektronik ticaretin geliştirilmesine ilişkin geniş katılımlı ve düzenli çalışmalar başlatılmıştır (www.bilgiyonetimi.org/cm/pa ges/mkl_gos.php).

Türkiye'de KOBİ'lerin e-ticarete geçişini kolaylaştırmak amacıyla 1998 tarihinde KOSGEB İdaresi Başkanlığı tarafından başlatılan KOBİ-NET projesi kapsamında hazırlanmış KOBİ-NET sitesi mevcuttur. KOBİ-NET'in amacı, AB ve gümrük birliği gibi konularda ya da benzer konularda KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları bilgiye erişmelerini sağlamak ve kendi

aralarında e-posta aracılığıyla İletişim kurmalarını sağlamaktır. KOBİ-NET, işletmelerin temel profil bilgilerini altı dilde ücretsiz olarak yayınlayan ve İnternet üzerinde çalışan bir bilgi ağıdır. Bu bilgi ağında işletmeler; üretim sektör kollarına göre kayıtlı olduğu için, kendilerine sağlanan ücretsiz e-posta kutusu ile, sektörel bazda tüm işletmelere toplu mesaj iletebilmektedirler. Tüm işletmelerin bu sisteme kaydolmaları hedeflenmektedir. Sistemde, her işletme kendi bilgisini güncelleyebildiği için en güncel, en sağlıklı ve en dinamik "işletmeler envanteri"ni kapsaması planlanmaktadır. KOBİ-NET aracılığıyla yurtdışı bağlantılar kurmak ve bazı mevzuat bilgilerine erişmek mümkündür. Bu şekilde KOBİ-NET, KOBİ'lerin dış dünyaya açılan bir penceresi olmayı hedeflemektedir. Hem düşünce hem de uygulama bazında, KOBİ'lerin e-ticarete uyumunu artırmak, içine çekmek bakımından KOBİ-NET Türk e-ticareti açısından önem taşımaktadır.

Gerçekleştirilmesi planlanan bir başka konu da; işletmelerin kendi web sayfalarını kendi istedikleri gibi düzenlemelerini sağlayan alt yapıdan olabildiğince çok işletmenin yararlanmasını sağlamaktır. Buna karşılık, uluslararası ticarete, ülkemizin sahip olması gereken yere taşınmasında, Türk işadamlarının yeniliklere açık olmaları, gelişmeleri zamanında ve doğru olarak algılamaları ve çağın gereklerine uyum sağlamaya özen göstermeleri büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'de gerek KOBİ'lerin üretime dönük yapıları gerekse yaşanan ekonomik krizler, İnternet teknolojilerine yatırım yapmalarını ve kaynak ayırmalarını zorlaştırmaktadır. KOBİ'lerin e-ticaret olanaklarından yararlanma oranları özellikle Finlandiya, İtalya, İngiltere, İsveç gibi ülkelerde çok yüksek boyutlarda iken, ülkemizde web ve ilgili teknolojileri kullanarak ürettiklerini satan KOBİ örnekleri oldukça düşüktür. Şu halde, Türkiye'de KOBİ'lerin İnternet kullanımı ve e-ticaret içindeki yeri henüz emekleme safhasında demek yanlış olmaz kanısındayız. Aslında, sadece KOBİ'ler değil, genel ekonomik açıdan değerlendirildiğinde Türkiye'de e-ticaretin düşük olduğu söylenebilir. Rakamsal olarak Türkiye'de e-ticaret hacmine doğru ve net olarak

ulaşılamamakla beraber, Türkiye'de 100 kişiye düşen bilgisayar ve internet kullanıcı sayısından hareketle, Türkiye'de e-ticaret hacminin düşük olduğu söylenebilir.

KOBİ'lerin Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin % 98'ine yakın bir kısmını oluşturduğu düşünülürse, KOBİ'lerin uluslararası pazarlarla entegrasyonu açısından büyük önem taşıdığı ve bu kuruluşların e-ticaret ortamına dahil olmaları durumunda toplam ihracat içindeki % 10 civarında olan paylarının % 30'lar seviyesine ulaşacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

Sekizinci Kalkınma Planında hem bilgi ve iletişim teknolojisini geliştirmeye yönelik hem de Türkiye'de bilim ve teknoloji yeteneğini geliştirerek bilgi toplumuna geçişi kolaylaştırmaya yönelik bazı kararlar alınmıştır (DPT, 2000, 226-227).

Şöyle ki; Dünyada ekonomik ve toplumsal açıdan kilit bir nitelik kazanan bilgi ve iletişim teknolojileri alanında hızlı bir gelişmenin sağlanması amaçlanmaktadır. Bu amaçla, bilgi ve iletişim teknolojilerinde rekabet gücünün artırılmasına, hukuki ve kurumsal yapının geliştirilmesine, insan gücünün eğitimine ve AR-GE'ye önem verilecektir. Yazılım sektörü desteklenecek, hizmet, içerik ve donanımın gelişmesini sağlayacak koşullar hazırlanacaktır. Ulusal bilgi altyapısı geliştirilerek bilgiye erişim kolaylaştırılacaktır. İnternete erişim kapasitesi uluslararası gelişmelerin gerektirdiği düzeye yükseltilecek, e-ticareti geliştirmek ve bilgi güvenliğini sağlamak için uluslararası kural ve standartlar çerçevesinde hukuki ve kurumsal düzenlemeler yapılacaktır. Telekomünikasyon hizmet yeteneğinin küresel düzeyde geliştirilmesi amaçlanmıştır. İletişim sektörünün düzenlenmesinde AB ve Dünya Ticaret Örgütü ile yapılan anlaşmalar ve ülke taahhütleri dikkate alınarak, kullanıcıların makul ücretlerle telekomünikasyon hizmetleri ve altyapısından yararlanmasını sağlayacak, saydamlık ve eşitlik ilkeleri çerçevesinde tüketici hakları korunacak ve sektörde etkin bir rekabet ortamı sağlanacaktır.

Yine Sekizinci Kalkınma Planında, bilgi toplumu hedefi doğrultusunda bilimsel ve teknolojik gelişme için gerekli fiziki, beşeri ve

hukuki altyapının geliştirilmesi, ulusal yenilikçi buluş sisteminin güçlendirilmesi öngörülmüştür. Ayrıca, AR-GE'ye yönelik devlet yardımlarının artırılması, teknoloji parklarının desteklenmesi amaçlanmıştır (DPT, 2000, 226).

KOBİ'lerle doğrudan bağlantılı olmamakla birlikte Türkiye'deki e-ticarette ilgili önemli projelerden birisi de BİLGE Projesidir. Söz konusu projeyi Gümrük Müsteşarlığı yürütmüştür. BİLGE Projesinin amacı, gümrük işlemlerinin yürütülmesinde, gümrük komisyoncuları, taşıma şirketleri ve ithalatçı firmaları tarafından kullanılan gümrük belgelerinde EVD uygulamasını geliştirmektir. Proje, komisyonculara gümrük merkezi ile veri alışverişi imkanı sağlamaktadır. Öte yandan, dileyen komisyoncular aynı işlemi web üzerinden de yapabileceklerdir. Bu yolla gümrük işlemlerinde verimlilik artacak, hızlı ve az hata ile işlemler yapılacaktır.

En önemli gelişmelerden birisi de Türkiye'de e-ticaretin yasal altyapısını oluşturmak amacıyla İnternet Üst Kurulu ve Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu'nun oluşturulmasıdır.

5- 1. TÜRKİYE'DE E-TİCARET KAPSAMINDA KOBİ'LERE VERİLEN TEŞVİKLER

Yukarıda da belirtildiği gibi, geleneksel ticaretten e-ticarete geçişi sağlayan ve hızlandıran bilgisayar teknolojisindeki gelişmeleri izleyebilmek, uyum sağlayabilmek büyük ölçekli ve hantal firmalara kıyasla, KOBİ'ler için daha kolay olmaktadır. Bilgisayar teknolojisine fiziki anlamda sahip olabilmek konusunda önemli başarı elde eden Türk KOBİ'lerinin e-ticaret yolunda işin başında oldukları açıktır.

KOBİ'lerin bu eksiklerinin giderilmesini kolaylaştıracak teşvik sistemindeki uygulamalar aşağıda incelenmiştir.

KOBİ'lerin e-ticarete hazırlanmalarını, kültür değişimlerini hızlandırmalarını sağlayacak bilgilere kolay ve hızlı ulaşabilmeleri için KOBİ bilgi ağı (KOBİ-NET) kurulmuştur (<http://kobinet.org.tr>). KOBİ-NET erişimiyle, ekonomi ve iş dünyasına ait bilgilere, mevzuata, finansman imkanlarına, firma rehberlerine; yani, güncel bilgilere ulaşabilmektedir. KOBİ-

NET kapsamındaki KOBİ'ler için e-ticaret alt-yapısının oluşturulması amacıyla ilk aşamada bütün işletmelere ücretsiz e-posta adresi verilmesi ve 6 dilde standart web sayfası oluşturulması hizmeti sağlanmaktadır.

KOSGEB destekleri kapsamında ise, bilgi ağları ve e-iş desteği ve bilgisayar yazılımı desteği verilmektedir. Bu destekler;

1. Bilgi Ağları ve E-İş Desteğinin Konusu ve Kapsamı

İşletmelerin dünya pazarlarına açılmaları, rekabet düzeylerini yükseltmeleri, internet hizmetlerinden yararlanarak internet kültürünü geliştirmeleri, KOBİ-NET'in sağladığı hizmetlerden etkin ve yaygın olarak yararlanmaları, işletmelerin sayılaştırılması, Bilgi Ağları ve E-iş destekleri kapsamında adım adım ticarete geçilmesine ve bu konularda gelişmelerine destek sağlanacaktır. Bu amaçla, işletmelerin, meslek kuruluşlarının, e-pazaryerlerine yönelik internet servis sağlayıcılarının, KOSGEB ile işbirliği içinde gerçekleştirilecek projeler çerçevesinde Bilgi Ağları ve E-İş Projeleri için, donanım, iletişim, servis sunum, gerekli yazılım, yazılım geliştirme, danışmanlık, sayısal ortam ürünleri v.b konularla ilgili geri ödemesiz destekleri kapsamaktadır. (<http://www.kosgeb.gov.tr/eler/dosyalar/bilgibankasi/33/kosgeb%20destekleri%20yonetmeligi.doc>)

2. Bilgisayar Yazılım Desteği

İşletmelerin ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet güçlerini artırmak ve kalite düzeylerini yükseltmek amacıyla, sözleşmeli paket destek programından yararlanan işletmelerin, bilgisayar yazılımı satın almaları için sağlanan geri ödemesiz destekleri kapsamaktadır.

6- BİLECİK VE ESKİŞEHİR İLLERİNDE KOBİ'LERİN İNTERNET KULLANIMI YAYGINLIĞINA YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI

Bilecik ve Eskişehir'de anket yapılacak işletmeler saptanırken Bilecik Ticaret Odası, Bozüyük Ticaret Odası ve Eskişehir Sanayi Odası'nın listeleri dikkate alınarak, anket kapsamına belirtilen firmalar dahil edilmiştir. Bu

çerçevede belirtilen kurumlar kanalıyla 100 firma saptanmış ve bunların 56'sına ulaşılabilmektedir. Geri dönüş oranı % 56'dır. Firmalar KOBİ niteliğinde olup, dış ticaretle uğraşan firmalardır. Bilecik ve Eskişehir'i seçmemizin nedeni, söz konusunun illerin Marmara Bölgesi'ndeki en gözde sanayi merkezlerinden olmasıdır.

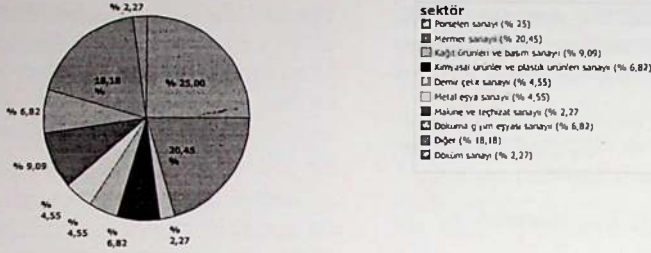
Anketi yaparken ilk olarak firma yetkilileri ile ön görüşme yapılmış çalışmanın amacı ve kapsamı konusunda yetkililer aydınlatılmıştır. Araştırma verilerimiz SPSS 9.0 Programıyla değerlendirilmiştir. Çalışmanın bulguları Şekil 1,2,3,4,5, ve 6'da sunulmuştur.

Ankete katılan KOBİ'lerden % 25'i porselelen sanayide, % 20.45'i mermer sanayide, % 6.82'si kimyasal ve plastik ürünler kolunda, % 4.55'i demir-çelik sanayide, % 4.55'i metal eşya kolunda, % 9.09'u makine ve teçhizat sanayide, % 6.82'si dokuma-giyim sanayide, % 2.27'si kağıt ürünleri kolunda % 18'i diğer sanayi kollarında, % 2.27'si döküm sanayide üretim yapmaktadır. Bu sektörlerde çalışanların yaklaşık % 66'sı interneti kullandıklarını ve önem verdiklerini belirtmişlerdir. Bu oran dikkate alınması gereken bir orandır. % 32'e yakın kısmı da interneti kısmen kullandıklarını belirtmişlerdir. KOSGEB'in 40.000 işletme üzerinde yaptığı çalışmada Türkiye'de internet kullanım oranı % 59'dur (KOSGEB, 2004, 35). Söz konusu çalışma bizim çalışma bulgularımızı da destekler niteliktedir. Bu durumda, hem internet kullananları hem de kısmen kullananları e-ticaret kapsamına çekmek suretiyle KOBİ'lerin ekonomik kalkınmaya katkılarını artırmak mümkün olabilecektir. Yine aynı firmaların % 85'i yabancı dil bilmenin gerek e-ticaret, gerekse internet kullanımını açısından önemli olduğunu vurgulamışlardır. % 93'ü de eğitim seminerlerinin çok önemli olduğuna dikkatleri çekmiştir. % 97.6'sı AR-GE'nin önemini kabul etmekte olup, % 2.27'lik kısmı bu konuda kararsızdır. % 84'ü ise vasıflı işgücünün çok önemli olduğunu belirtmişlerdir.

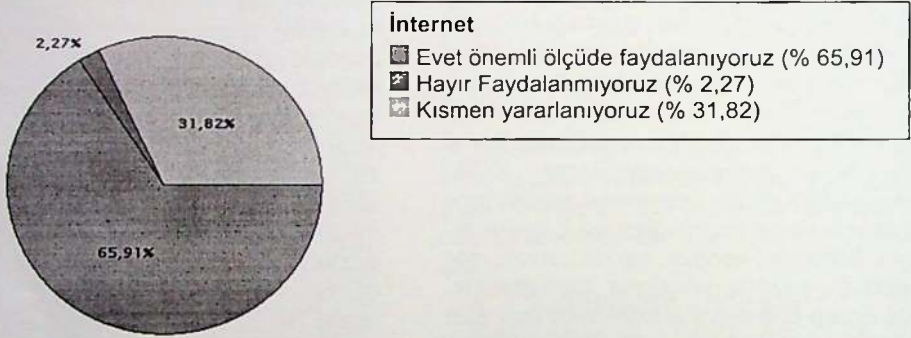
SONUÇ VE BULGULAR

Günümüzde bilgi ve teknoloji, artık ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel itici gücü olarak kabul edilmekte ve bilgi, bilinen üretim

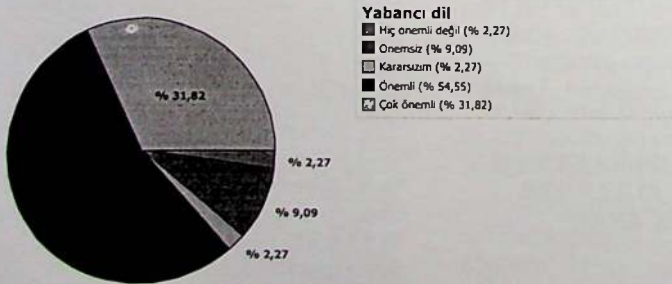
Şekil 1: Bilecik ve Eskişehir'deki KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı



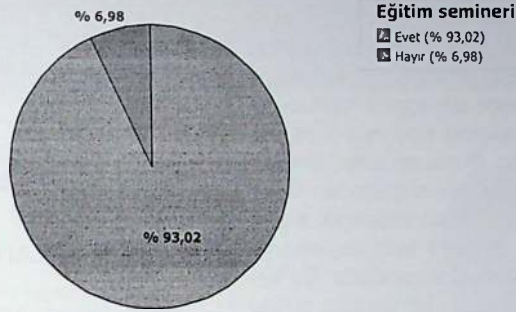
Şekil 2: Bilecik ve Eskişehir'deki KOBİ'lerin İnternet Kullanımları



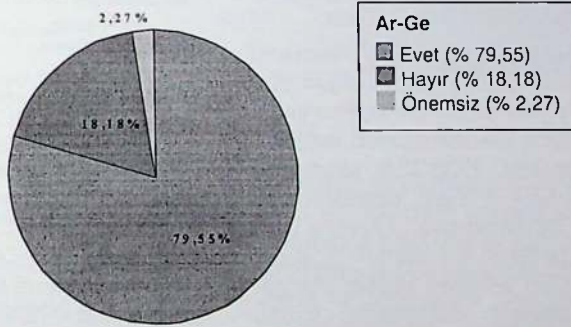
Şekil 3: Bilecik ve Eskişehir İllerindeki KOBİ'lerin Yabancı Dile Verdikleri Önem



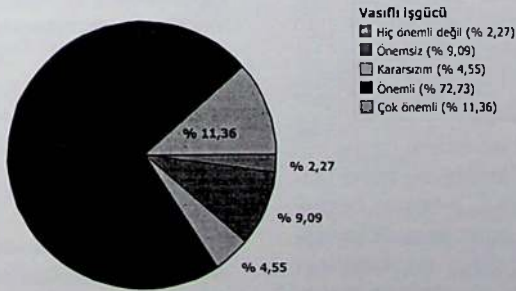
Şekil 4: Bilecik ve Eskişehir İllerindeki KOBİ'lerin Eğitim Seminerine Verdikleri Önem



Şekil 5: Bilecik ve Eskişehir İllerindeki KOBİ'lerin AR-GE'ye Verdikleri Önem



Şekil 6: Bilecik ve Eskişehir İllerindeki KOBİ'lerin Vasıflı İşgücüne Verdikleri Önem



faktörlerine ilave edilen belki de birinci sırada bir üretim faktörü olarak kabul edilmektedir.

Çalışmanın sonucunda, her şeyden önce e-ticaretin dünyada çok hızlı adımlarla koştuğu, ancak hala emekleme aşamasında olduğu anlaşılmaktadır. Diğer yandan, dünyada iletişim sektörünün hem altyapısal hem de ekonomik anlamda gelişme seviyesi Türkiye'den oldukça ileridedir. Bunu en basit şekliyle kişi başına düşen bilgisayar sayısından ve internet kullanıcısı sayısından anlamak mümkündür. Dolayısıyla, Türkiye teknoloji-ekonomi dönüşümünü sağlamak zorundadır. Bu konuda yapılması gerekenler kanımızca şunlar olmalıdır: (i) Dijital ekonomiye dönüşüm hızlandırılmalı. (ii) Bilgi işlem gücüne önem verilmeli. (iii) İşgücünün verimliliği yükseltilmeli. (iv) AR-GE harcamaları artırılmalı. (v) Transfer edilen teknolojinin Türkiye'de de geliştirilmeye çalışılmasına öncelik verilmelidir.

E-ticaret konusunda da gerekli önlemlerin alınması gereklidir. Çünkü, yeni iletişim olanakları KOBİ'lere yeni pazarlara açılma şansı verecek ve böylece rekabet güçleri artabilecektir. Bu çerçevede, KOSGEB tarafından yürütülen KOBİ-NET Projesi desteklenmeli ve yeni projeler geliştirilmelidir. Önemle üzerinde durulması gereken konulardan birisi de, Türkiye'de KOBİ'leri e-ticaret kapsamına çekebilmek için, devletin destekleyici rolünü üstlenmesidir. KOBİ'lerin e-ticaret kapsamına çekilebilmesi için verilecek destek/teşviklerin denetiminin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi gereklidir. Zira, yapılan teşviklerin etkinliği de kanımızca önemli bir sorundur.

KOBİ'lerin e-ticaretin üstünlüklerinden faydalanabilmeleri ve Türkiye ekonomisinin kalkınmasına beklenen katkıyı sağlayabilmeleri için yapılması gereken önemli konulardan birisi de KOBİ'lerde çalışan işgücünün eğitimine ağırlık verilmesi gereğidir.

E-ticareti, başta KOBİ'ler olmak üzere bütün iş çevrelerinin dikkat etmesi ve bunu ciddiye almaları gerekir. Çünkü, e-ticaret modeli firmaların yeni pazarlara açılmasını kolaylaştıracaktır. Bu üstünlük, iletişim teknolojisinin sağladığı hız, ucuzluk gibi avantajlarla birleştirildiğinde işletmelerin kârlılığını artıracaktır.

Bilecik ve Eskişehir'de yapılan anket bul-

gularına göre, bu illerdeki KOBİ niteliğindeki dış ticaret firmalarının büyük bölümü interneti kullanmaktadır. Dolayısıyla, işgücü eğitimine, ARGE yatırımlarına, önem verildiği takdirde söz konusu illerin e-ticaret yoluyla hem bölge ekonomisine hem de ülke ekonomisine katkı sağlamaları kaçınılmaz olacaktır. Bu anlamda, devletin söz konusu illerdeki KOBİ'leri e-ticaret konusunda bilgilendirmesi, eğitim sempozyumları vermesi, işgücünün eğitimine dönük projelere öncelik vermesi gerekecektir.

KAYNAKLAR

- BAKI, Bırdoğan (2004), Türkiye'de E-Ticaret Üzerine Bir Araştırma, Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 41, sayı 485.
- BOZKURT, Veysel (2000), Elektronik Ticaret, Alfa Yayınları, İstanbul.
- BOZKURT, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/Veysel.html> (12.02.2005)
- COPPEL, Jonathan (2000), "E-Commerce Impacts and Policy Challenges" OECD, <http://www.oecd.org/eco/eco>
- DPT (2000), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005), DPT, Ankara.
- GÜLCAN, Elif Yaprak (2000), "Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Elektronik Ticaretin Gelişimi: İzmir Örneği", ODTU 4. Uluslararası İktisat Kongresi Tebliği, Ankara.
- İNCE, Murat (1999) "Elektronik Ticaret: Gelişme Yolundaki Ülkeler İçin İmkanlar ve politikalar" DPT Raporu, Ankara.
- KEPENEK, Yakup (1999), Ekonomik Yönleriyle Elektronik Ticaret, ODTU İktisat Bölümü ve Teknoloji Politikaları Merkezi, Ankara.
- KOSGEB (2004), KOSGEB Saha Araştırma Çalışması Ön Değerlendirme Raporu, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Müdürlüğü; İzleme ve Değerlendirme Koordinasyon Grubu, Ankara.
- OECD (1998), The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce, Preliminary Findings and Research Agenda, Paris.
- ÖZBAY, Adem, Jan Devrim (2000), E-Ticaret Rehberi, Hayat Yayınları, İstanbul.
- PALMER, M, Winters, K.T (1993), İnsan Kaynakları, Çeviri, Rota Yayınları, İstanbul.
- SINGH, Charanjit ve Mark N. Frolick (2000), "Ibuttons: Building the Infrastructure for More Secure E-Commerce", Information Systems Security, Winter, Vol 8 Issue 4 ss 56-59.
- ŞİMŞEK, Mevlüdiye (2004), "Bilgi Toplumu Ekseninde Türkiye ve Bir Karşılaştırma", Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 41, sayı 485.
- ŞİMŞEK, Muhtita (2002), Ekonominin Lokomotifleri KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları, Alfa Yayınları, İstanbul.
- YILMAZ, Beytullah (2004), KOBİ'lerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi, Dış Ticaret Dergisi, Ocak.
- YUMUŞAK, İbrahim Güran, www.ceteris.paribus.com (16.02.2005).
- www.wto.org/wto/ecom/e-press96.html (12.02.2005).
- www.bilgiyoneti.org/cm/pages/mkl_gos.php (17.02.2005).
- www.tisk.org.tr (18.02.2005).
- www.kosgeb.gov.tr (22.02.2005).
- www.kobinet.org.tr (22.02.2005).

İnceleme

PROF. DR. NALAN GÜREL

Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Öğretim Üyesi

İstihdam Açısından KOBİ'ler



Giriş

Ülke içerisinde, küçük ya da orta büyüklükte çok sayıda bulunan ve oldukça geniş bir alana yayılmış olan KOBİ'ler ekonomik açıdan olduğu kadar sosyal açıdan da önemli işlevlere sahiptir. Çok sayıdaki KOBİ'nin ülke içerisindeki yaygınlığı bölgesel farklılıkları ve istihdam sorunlarını azaltıcı rol oynamaktadır.

Özellikle, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, büyük ölçüde hızlı nüfus artışından kaynaklanan işsizlik sorunu ile birlikte nitelikli işgücü yetersizliği de görülmektedir. Ülke içinde bir yandan niteliksiz ya da yarı nitelikli iş gücü için işsizlik sorunları var iken, diğer yandan da nitelikli işgücü yetersizliği söz konusudur. Gelişmekte olan ülkelerde işsizlik sorununun çözümü için, niteliksiz ya da yarı nitelikli iş gücünün istihdamı önem taşımaktadır.

Özellikle, küreselleşme eğilimleri paralelinde, çok uluslu şirketler kanalı ile yaygınlaşan teknolojileri kullanan yerel ve yabancı büyük işletmeler büyük ölçüde nitelikli işgücü talep etmektedir. Böyle bir durumda niteliksiz iş gücünün ya da yarı nitelikli iş gücünün istihdam edilebileceği başlıca işletmeler

KOBİ'ler olmaktadır.

Hemen söylemek gerekir ki, KOBİ'lerin üretim ve istihdam üzerindeki önemi sadece gelişmekte olan ülkeler için değil, gelişmiş ülkeler için de söz konusudur. Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda toplam işletmeler içerisinde KOBİ'ler ağırlıklı bir paya sahiptir.

Bu noktadan hareketle, çalışmamızda KOBİ'lerin seçilmiş ülkelerde ve Türkiye'de farklı tanımlamalarına yer verilerek bu işletmelerin büyük işletmelere göre sahip olduğu avantajlar belirtilmiştir. Daha sonra KOBİ'lerin toplam istihdam içerisindeki yeri ve önemi üzerinde durularak KOBİ'lerin ve KOBİ'lerde istihdam edilenlerin başlıca sorunları ele alınmıştır. Çalışmamız sonuç ve öneriler bölümü ile tamamlanmıştır.

KOBİ Tanımlamaları

Ekonomik yaşamla birlikte sosyal yaşamda da önemli işlevlere sahip olan KOBİ'ler "az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleriyle çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren"

ren iktisadi teşebbüsler⁽¹⁾ olarak tanımlanabilir.

Dünyada genel kabul görmüş bir KOBİ tanımlaması bulunmamaktadır. Hatta aynı ülke içerisinde çeşitli kurumların benzer ama birbirinin aynı olmayan kriterlerle farklı KOBİ tanımlamaları yaptığını görmekteyiz.

Örneğin, A.B.D.'de istihdam edilen işçi sayısı, satış tutarları, işletme yönetimi ve sahipliğinin bağımsızlığı esas alınmaktadır. Genel olarak 1-100 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 100-500 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta büyüklükteki işletmeler olarak kabul edilmektedir⁽²⁾.

Avrupa Birliği ülkeleri 1996 yılında aldıkları tavsiye kararı ile ortak bir KOBİ tanımı gerçekleştirmişlerdir. Bu tanımlamaya göre, 250' den az işçi çalıştıran, yıllık cirosu 40 Milyon ECU'yu ya da yıllık bilanço toplamı 27 Milyon ECU'yu aşmayan işletmeler KOBİ'dir. Yine aynı tavsiye kararına göre 100'den az işçi çalıştıran yıllık cirosu 7 Milyon ECU'ya ulaşmayan ya da yıllık bilanço toplamı 5 Milyon ECU'nun altında olan işletmeler küçük ölçekli işletmelerdir. 100 ile 250 arasında işçi çalıştıran, yıllık cirosu 7-40 Milyon ECU arasında olan ya da yıllık bilanço toplamı 5-27 Milyon ECU arasında olan işletmeler orta ölçekli işletmelerdir⁽³⁾.

Türkiye'de çeşitli kurumlar tarafından yapılan KOBİ tanımlamalarında kullanılan ortak kriter işçi sayıları olmakla birlikte, bu sayı çeşitli tanımlamalarda farklılık göstermektedir. Örneğin KOSGEB ve HALK BANKASI'na göre 1-150, Dış Ticaret Müsteşarlığına göre 1-200⁽⁴⁾, DİE'ye göre 1-99, İSO'ya göre 1-100, EXİMBANK'a göre 1-200, TOSYÖV'e göre 10-100⁽⁵⁾ kişi arasında işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.

KOBİ tanımlamasında kabul edilen bu farklı işçi sayılarına rağmen uygulamada çok genel bir bakış açısıyla 100 kişiye kadar işçi çalıştıran kuruluşlara KOBİ adı verilmektedir⁽⁶⁾.

KOBİ'lerin Büyük İşletmelere Göre Sahip Olduğu Avantajlar

Günümüzde büyük ölçüde küreselleşmenin etkisiyle KOBİ'lerin önemi giderek art-

maktadır. Bu gelişim, KOBİ'lerin sahip olduğu bazı temel özelliklerden kaynaklanmaktadır. Pek çok gelişmiş ülkenin gelişiminde KOBİ'lerin stratejik önem taşıdığı görülmektedir. KOBİ'ler orta sınıfı kuvvetlendirme yoluyla siyasi istikrara yaptıkları katkılar ile de önemlidirler. KOBİ'lerin büyük işletmelere göre sahip oldukları başlıca avantajlar şunlardır⁽⁷⁾; (i) Teknik yeniliklere yatkınlık. (ii) Tüketici tercihlerine karşı daha esnek olabilmek. (iii) Konjonktürel dalgalanmalara daha kolay uyum sağlayabilmek. (iv) Üretim boşluklarını daha hızlı doldurabilmek. (v) Bürokratik yapının daha az olması. (vi) İstihdam artışına yaptıkları katkılar. vb.

KOBİ'lerin Türkiye açısından taşıdıkları önem ise şunlardır⁽⁸⁾. (i) Emek yoğun teknoloji ile yapılan üretim nedeniyle istihdam artışını sağlamak. (ii) Talepteki değişimlere daha kolay bir şekilde uyum sağlamak. (iii) Büyük işletmelerin kullandıkları hammadde ve yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlama. (iv) Büyük işletmelerin ürettikleri malları üreterek rekabet ortamı yaratma.

KOBİ'lerin Toplam İstihdam İçindeki Yeri

İngiltere ve daha sonra ABD'de yapılan bir çok araştırmaya göre, teknolojik gelişmelerin yarattığı yeniden yapılanmaların etkisiyle küçük işletmeler büyüklerden daha fazla istihdam olanakları sağlamaktadırlar. Bu görüş ile birlikte, "Japonya, Pasifik ülkeleri ve bir ölçüde ABD'nin değişen dünya koşullarına Avrupa ülkelerine nazaran daha hızlı uyum göstermesini büyük ölçüde küçük işletmelerin varlığına bağlayan" görüşlerde vardır⁽⁹⁾.

Tüm ülkelerde KOBİ'lerin, ekonomi içerisinde, işyeri sayısı, üretim, yaratılan katma değer ve istihdam açısından önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir⁽¹⁰⁾. Örneğin, Toplam istihdam içerisinde KOBİ'lerin payı Japonya'da % 81, A.B.D.'de % 50, Almanya'da % 64, Hindistan'da % 63, Güney Kore'de % 62, İtalya'da % 56, Fransa'da % 49, Türkiye'de % 46, İngiltere'de % 36'dır. Ekonomide yaratılan toplam katma değer içerisinde KOBİ'lerin sahip olduğu pay ise, Japonya'da % 52, A.B.D.'de % 36, Almanya'da % 49, Hin-

distan'da % 50, Güney Kore'de % 35, İtalya'da % 53, Fransa'da % 54, Türkiye'de % 38, İngiltere'de % 25'dir⁽¹¹⁾.

Türkiye'de KOBİ'ler imalat sanayinde hizmet veren işletmelerin % 99'unu, istihdamında % 56'sını karşılamaktadırlar⁽¹²⁾. Ayrıca, toplam üretimin % 38'i, toplam yatırımların % 27'si KOBİ'lere ait iken, bu işletmelerin toplam banka kredileri içindeki payı sadece % 3'tür⁽¹³⁾.

Bütün bunlar düşünüldüğünde, KOBİ'lere sağlanan finansman desteğinin, Türk ekonomisine yatırım, üretim ve istihdam kaynağı olarak geri döneceği düşüncesi belirlemektedir.

KOBİ'lerin Başlıca Sorunları

KOBİ'lerin gerek üretim, gerek istihdam ve gerekse rekabet güçleri üzerinde etkili olan başlıca sorunları şunlardır; (i) Yönetim ve organizasyon sorunları. (ii) Hammadde temini ve tedarik sorunları. (iii) Üretim ve pazarlama sorunları. (iv) İhracat sorunları. (v) Finansman sorunları. (vi) Eğitim, bilgi ve uzmanlaşma sorunları. (vii) Ar-Ge sorunları. (viii) Vergi yükü. (ix) Bürokratik sorunlar. (x) Diğerleri.

KOBİ'lerde İstihdam Edilenlerin Başlıca Sorunları

Türkiye'de KOBİ yöneticilerinin çoğu aynı zamanda o işletmenin sahibi durumundadır. Bu nedenle, bu işletmelerde, çağın gereklerine uygun modern tekniklerden, çok geleneksel yönetim anlayışı hakimdir.

İşletmeden işletmeye farklılık göstermekle birlikte, KOBİ'lerde çalışanların dile getirdikleri başlıca sorunlar şunlardır⁽¹⁴⁾; (i) Örgüt kültürünün oluşturulamamış olması. (ii) İşletme çalışanlarının yeterince motivasyonunun sağlanamaması. (iii) Ekip çalışmasının olmayışı. (iv) İletişim yetersizliği. (v) Güven ortamının olmayışı. (vi) İş bilgisinin yetersizliği. (vii) Yanlış ücret politikaları. (viii) Çalışanlar arasındaki eşitsizlik. (ix) Üst yönetim ile çalışanlar arasındaki amaç ve hedef farklılığı.

Sonuç ve Öneriler

Çalışmamızda da görüldüğü gibi, tüm ülkelerde ve Türkiye'de, KOBİ'ler ekonomide gerek toplam işletme sayısı, gerek toplam ü-

retim, gerekse toplam istihdam içerisinde ağırlıklı bir paya sahiptir. Ekonomi içerisinde böylesine önemli bir yeri bulunan KOBİ'lere destek verilmesi ile bu işletmelerin yerel ve uluslararası düzeylerde üretim ve rekabet güçleri artacaktır. Bu artış paralelinde ülkedeki istihdam olanakları da genişleyecektir.

KOBİ'lerin yerel ve uluslararası düzeylerde üretim ve rekabet güçlerinin artabilmesi için her şeyden önce bu işletmelerin geleneksel ve yapısal sorunlarının çözülmesi gerekmektedir. Bu sorunların çözümü işgücü ve sermayenin verimliliğini arttırmaya, uygun teknolojilere uyum sağlamaya yönelik olmalıdır.

Bu çerçevede, KOBİ'lerde istihdam edilenlerin sorunları için ise, çözüm önerileri şöyle sıralanabilir. Gerek örgüt kültürünün oluşması gerekse çalışanların motivasyon ve performanslarının artırılması için gerekli eğitim çalışmaları yapılmalı, bu çalışmanın bir boyutu da mesleki, teknik eğitim ve öğretim olmalıdır. Bu eğitim çalışmalarının finansmanı için gerek devlet destekli programlar gerekse, KOSGEB ve meslek odaları gibi yetkili kurumlarca Dünya Bankası gibi uluslararası kurumların kredileri ile hazırlanacak projeler yararlanılabilir. Ayrıca bu noktada iyi bir şekilde düzenlenmiş Üniversite - Sanayi işbirliğinin sağlayabileceği yararlar da göz ardı edilemez. Bu eğitim öğretim çalışmaları çalışanlarla birlikte işverenleri de kapsamalıdır. Bu noktada Meslek odaları ve diğer sivil toplum kuruluşları bu uygulamaların öncülüğünü etmelidir.

Bunların yanında toplumun sosyal ve kültürel iç yapısı da göz önünde tutularak çalışanlara iş ve ahlak kuralları çerçevesinde gerekli önem ve değer verilerek, bireylerin gerek kurum gerekse toplum için değerli oldukları hissettirilmelidir. Böylelikle çok yüksek olan iş değiştirme, kaçak işçi çalıştırma gibi sosyal hakları verilmemiş kişilerden kurulu örgütlenmeler azaltılabilir. Ayrıca bu durum sağlandığında toplumdaki bireylerin meslek ve iş sahibi olma oranları yükseltilebilir nitelikli iş gücü miktarı arttırılabilir.

Yüksek sosyal güvenlik primleri, yüksek vergi yükü ve her türlü bürokratik sorunlar için gerekli önlemlerinde en kısa sürede vakit

kaybedilmeden alınması gerek ve şarttır.

Gerek istihdam ve gerekse diğer ekonomik sorunların çözümü için KOBİ'ler bir nevi itici güçtür. Ancak bu itici gücü doğru yer ve doğru zamanda kullanabilmek için, gerekli hukuki sorunların çözülmesi, doğru teşvik politikalarının uygulanması, doğru vergi politikalarının uygulanması gerekmektedir. Bu ise idarenin yapması, düzenlemesi ve denetlemesi gereken kurallar topluluğudur. Bütün bunlar idarenin asli ve vazgeçilmez görevidir. Bütün bu görevlerin yanı sıra en önemli olanı da, isabetli stratejik planlar yapmak ve bu planlar doğrultusunda meydana getirilecek politikaları uygulamak olacaktır.

Elbette ki, bütün bunları yapmak bir süreçtir ve sadece idare tarafından gerçekleştirilmesi beklenemez. Bu iş ve eylemlerin gerçekleşebilmesi için gerekli olan asıl itici güç ise, toplumun kendisidir.

Dipnotlar

1- Tahir AKGEMCİ, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, T.C. Sanayi Ticaret Bakanlığı KOSGEB yayını, Haziran 2001, <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/7yuzde5cta.pdf> (Erişim Tarihi:06.05.2004).

2- Muhammet AKDIŞ-Sabahat BAYRAK, "Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma" <http://makdis.pamukkale.edu.tr/Mak2.htm> (Erişim Tarihi: 06.05.2004).

3- AKGEMCİ, age.

4- Nusret Ekin, Küreselleşme ve Gümrük Birliği, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını, 1999, ss. 141-142.

5- Hayrettin Yücel, Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü, Ankara: İGEME Yayınları, 2000, ss. 10-11.

6- Sudi APAK, "KOBİ'lerin Desteklenmesi ve Finansman Yöntemlerinin Kriz Ortamında Değerlendirilmesi", <http://www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/ekonomi/OAKDOCS/OAK-T36.PDF> (Erişim Tarihi: 02.11.2003 s.369).

7- Ekin, age, ss.142-143.

8- Akgemci, age.

9- Ekin, age, ss.145-146.

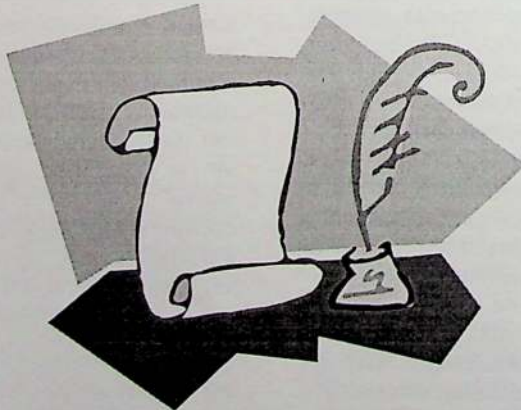
10- Nusret EKİN, Türkiye'de Yapay İstihdam ve İstihdam Politikaları, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını, 2000, s. 384.

11- Akgemci, age.

12- D.P.T, Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. 2001-2005, Ankara: 2000, s.124, <http://www.dpt.gov.tr>

13- M. Özge Güney, "Bankaların Yeni Hedefi: Küçük İşletmeler", <http://www.ekonomistler.com/makale.asp?mid=840> (Erişim Tarihi:06.05.2004)

14- Şemsettin Uslu, Yavuz Demirel; "KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma", http://sbe.erciyes.edu.tr/dergi/sayi_12_11_5_uslu_y_demirel_173_184.pdf (Erişim Tarihi: 06.05.2004).



İnceleme

DOÇ. DR. A. YILMAZ GÜNDÜZ

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

Anadolu'nun Kalkınmasında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Rolü ve Sorunları

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, literatürdeki yaygın adıyla KOBİ'ler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde önemli bir yer tutmaktadırlar. Bu işletmelerin önemi, her geçen gün daha da artmaktadır. Ülkemizde bu tip işletmeler, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın itici bir gücüdür. Geçmişte, Anadolu'da sanayi sektörüne büyük bir ivme kazandıran KOBİ'ler, özellikle bugünlerde Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde olan Türkiye'de, KOBİ'lere önemli görevler düşmektedir. Bu nedenle KOBİ'lere gereken önem verilmeli ve sorunlarının çözülmesine de çalışılmalıdır. Bir ekonomide, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, hem sanayileşmenin ve kalkınmanın hem de istihdam sağlamanın kaynağıdır. Kalkınma, kişi başına düşen gelirin artırılması olayı olduğuna göre, günümüzde gelişmekte olan ülkelerin en temel sorunudur.

1- GİRİŞ

Küreselleşme eğiliminin hüküm sürdüğü dünyada para, sermaye ve mal hareketleri sınır tanımamakta ve buna bağlı olarak uluslararası anlaşmalarla coğrafi sınırlar ve gümrükler önemini yitirmektedir. Bilim ve teknoloji dünyasında, 1960'lı yıllarda başlayan ve 1980'li yıllara gelindiğinde baş döndürücü boyutlara ulaşan gelişmeler, ekonomik kalkınma modellerindeki tercihlerde önemli değişikliklere yol açmıştır. Bu dönemde sanayileşmiş ülkelerde, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ'lere), ayrı önem verilmeye başlanmıştır. Müşterileri ve personeli ile daha yakın ilişkilerin kurulabildiği KOBİ'ler, teknolojideki gelişmelere ve sistemde meydana gelen değişikliklere daha kolay uyum sağlamalarından dolayı, birçok ülke mevcut olan KOBİ'lerin gelişmesini desteklemenin ve yenilerinin kurulmasını teşvik etmişlerdir. Geniş istihdam imkanlarını yaratabilen bu işletmeler, girişimciliğin geliştirilmesi-

ne de önemli katkıda bulunurlar (OECD, 2004, 7).

Toplam işletme sayısı ve istihdamdaki büyük paylarından dolayı KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinde önemli bir role sahiptir. Ancak, Türkiye'deki yaşanan 5 Nisan 1994 Kararları sonrası ekonomik gelişmeler (yüksek enflasyon, artan kamu borçları, mali kriz gibi) KOBİ'lerin lehine olmayan bir gelişme göstermiş ve bu işletmelerin ekonomik durumlarını güçleştirmiştir. Bu genel ekonomik güçlüklerle ek olarak, KOBİ'ler, 1996'da Avrupa Birliği ile yapılan Gümrük Birliği Antlaşması'nın ardından açık ekonomi ve rekabetin ilk şokuyla yüz yüze gelmek zorunda kalmıştır (YÜCEL, 2001, 2).

Türkiye'de, çok sayıda genç nüfusun işgücü piyasasına girmesi, tarım sektöründeki istihdamın önemli bir bölümünün sanayi ve hizmet sektörüne kayması ve kadınların da

giderek daha fazla işgücü piyasasında yer alması, önümüzdeki senelerde sanayi ve hizmet sektörlerinde önemli ölçüde yeni iş imkanı yaratılması ihtiyacını doğurmaktadır. Birçok ülkede yaşanan deneyimlerden yola çıkarak, oluşturulması gereken yeni işlerin çoğu KOBİ'ler bünyesinde sağlanacaktır. Bu nedenle, istikrarlı bir ortamda sürdürülebilir, güçlü bir büyümeyi sağlayan ekonomik politikanın devamlılığı çoğu zaman büyük işletmelerin aksine, iç ve dış şoklara karşı kendilerini koruyacak donanımına sahip olmayan KOBİ'lerin gelişimi için son derece önemli bir önceliklidir. Türkiye'de kişi başına gelirin artırılması ve istikrar için gerekli olan yeni iş imkanlarının oluşumuna açık koşulların oluşması, KOBİ'lerin gelişimiyle gerçekleşecektir (DİLİK 1998, 10).

Türkiye'nin, Avrupa'ya yönelik entegrasyon süreci, 1960'larda başlamış ve 1980'li yıllarda yaşadığı genel ekonomik açılma ile kuvvetlenmiştir. Bu süreçte, özel bir KOBİ politikası geliştirilmiş ve bu politikanın uygulamasını gerçekleştirmek üzere önemli bir araç olarak, daha sonra 1990'da, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) adı altında birleşecek olan Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi (SEGEM) ve Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi Teşkilatı (KÜSGET) kurulmuştur (ÇINAR, 2001, 67).

İlk KOBİ Eylem Planı o tarihlerde oluşturulmuş olmasına rağmen, finansman eksikliğinden ötürü hayata geçirilmesi mümkün olamamıştır. Türkiye'nin AB'ye üyelik başvurusunun kabulünden sonra ise KOBİ'lerin, diğer hususlarının yanı sıra AB ve diğer katılımcı ülkelerdeki, KOBİ'lerle sürdürülebilir rekabet içinde olmalarını sağlamak üzere, KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik politikayla AB'nin, konuyla ilgili politikası arasında koordinasyon oluşturulmuştur. Bu amaçla da 2002'de Avrupa Küçük İşletmeler Şartını imzalamış ve KOBİ'lere yönelik politika ve programların geliştirilmesi için daha somut adımlar atılması hususunda mutabık kalmıştır (OECD, 2004, 8).

Çağımızın değişen koşullarında ekonomik gelişmeyi hızlandırmanın, teknolojik gelişme-

yi yakalamanın en etkin yolu yeni ve yaratıcı fikirleri uygulamaya imkan veren KOBİ'lerle mümkün olur. Değişim ve gelişim esnekliğine sahip olan ve toplumun hemen her kesimine kadar uzanabilen tüm ekonomik birimlerin başında KOBİ'ler gelmektedir. 1999 yılı itibarıyla, Türkiye'de imalat sanayi sektöründe hizmet veren işletmelerin payı, toplam işletmelerin yaklaşık % 99.2'sine, toplam istihdamın % 45'ine, katma değer % 24.2'sine ve gerçekleştirilen yatırımların da % 26'sına sahiptir. Buna karşın KOBİ'lerin, toplam kredilerden aldıkları pay ise % 5 civarındadır (YÖRÜK, 2003, 20).

2- KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI VE TEŞVİK UYGULAMALARI

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle ilgili olarak ne AB'de, ne de Türkiye'de net bir tanım yapılmamıştır. KOBİ tanımı, ülkelere ve bir ülkenin sahip olduğu kurumlara göre değişmektedir. Meselâ; İşletmelerin çalıştırdıkları işçi sayısına, mali güçlerine ve bağımsızlık durumlarına göre farklı tanımlar yapılmaktadır. Ancak, AB'de KOBİ'lerin tanımına ilişkin çalışmalar son yıllarda artarak devam etmekte olup, biraz öncede bahsedildiği gibi, henüz topluluğun üzerinde anlaşığı tek bir tanım yoktur. Her ülkenin farklı tanımları olmakla birlikte topluluk olarak tek çerçeve tanımın yapılması gereğine inanılmaktadır. OECD'nin gruplandırmasına göre çalıştırdığı işçi sayısı 20'den az olan işletmeler çok küçük, 100'e kadar olan işyerleri küçük, 101-499 arasında olanlar ise orta büyüklükteki işletme sayılmaktadır. Dünya Bankası ise, 1-50 işçi çalıştıranları küçük, 51-200 işçi çalıştıranları orta ölçekli işletme, 200'den çok işçi çalıştıran işletmeleri büyük işletme olarak tanımlamaktadır. AB'de ise bu birliğe üye ülkelerin, 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar ile ortak bir KOBİ tanımı üzerinde durulmaktadır. Bu tanım gereğince 250'den daha az çalışanı bulunan ve yıllık cirosu 40 milyon ECU'yu veya yıllık bilanço toplamı 27 milyon ECU'yu aşmayan işletmeler KOBİ'dir (MÜFTÜOĞLU, 1998, 84).

Ülkemizde de AB'de olduğu gibi net bir tanıma rastlamak mümkün değildir. KOBİ'lere

yönelik olarak farklı kuruluşlarca farklı tanımlar yapılmaktadır. Şöyle ki; Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET) 1-9 işçi çalıştıran işyerlerini küçük, 10-49 işçi çalıştıran işyerlerini orta, 50'den çok işçi çalıştıran işyerlerini ise büyük işletme olarak tanımlamıştır (EKİNCİ, 2003,7).

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kuruluş Kanununa göre, KOBİ'lerin tanımını şu şekilde yapmıştır: "imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 5-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder" denilmektedir. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) de çalışan işçi sayısından hareketle, 1992 yılında imalat sanayinde 10-49 kişi çalıştıran işyerleri küçük, 50-99 kişi çalıştıran işyerleri orta ölçekli işletmeler olarak tanımlamıştır. Halk Bankası'nın yaptığı tanım şöyledir: "Teşvik belgeli işletmelerde, çalışan sayısı 1-150 arası olup sabit yatırımları 100 milyar TL'yi aşmayanları, normal KOBİ'lerde ise çalışan sayısı 1-250 arası olup, toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 milyar TL'yi aşmayanları KOBİ olarak değerlendirmektedir" (ÖZDEMİR, t.y., 10).

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV) ise, çalışan sayısı 1-5 olan küçük, 5-200 arası olan işletmeler orta ölçekli işletmeler diye tanımlamaktadır. Bu işletmelerin kanuni defter kayıtlarındaki toplam sabit yatırım tutarı (arsa, bina, makine, tesis v.b.) toplamı 30 milyar TL'si kadardır (ÖZGEN ve DOĞAN, ty, 18).

Hazine Müsteşarlığı, 96/8615 sayılı Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkındaki Kararnamenin 2. maddesinde en çok 150 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine, teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşların toplam net değeri 50 milyar liraya kadar olan işletmeler KOBİ kapsamında değerlendirilmiştir (ÖZDEMİR., t.y., 12).

Görüldüğü gibi ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak yapılmış tek bir tanıma rastlamak

mümkün değildir.

AB'de KOBİ'lere sağlanan destekler, gerek birlik düzeyinde gerekse üye ülkelerde ulusal ve bölgesel düzeyde öncelikli ve ayrıcalıklı bir yer teşkil etmektedir. Bunun nedeni tüm dünyada olduğu gibi AB'de de, KOBİ'lerin sanayi dokusunun temelini oluşturmaları, bölgesel kalkınmada, işsizliğin azaltılmasında ve önlenmesinde, zorlaşan rekabet koşullarına uyum sağlamada anahtar rolü oynamalarıdır. AB'de devlet destekleri çok yaygın olarak uygulanmakla birlikte uluslararası kamuoyuna konuyla ilgili fazla bilgi verilmemektedir (DİLİK, 1998, 68).

AB'de devlet yardımı araçlarının ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, vergi teşviklerinin yanı sıra, uygun koşullu krediler (düşük faizli ve uzun vadeli) hibe şeklinde uygulanan parasal teşvikler ve diğer eğitim, istihdam, Ar-Ge'ye yönelik destekler de ağırlıklı olarak uygulanmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lere yönelik olarak uygulanan teşvik mevzuatında çok fazla değişiklik olmamakla birlikte 7.03.1998 tarih ve 23279 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan 98/10669 sayılı kararla bazı değişiklikler getirilmiştir. Hazine Müsteşarlığı, yetkisinde uygulanan KOBİ teşviklerinde müracaat şartları kolaylaştırılmış, uygulayıcı ve denetleyici kurum olarak Halk Bankası görevlendirilmiştir. Halk Bankasının uygun bulunduğu projeler Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü'ne gönderilmekte, kaynak durumuna göre müsteşarlık teşvik belgesi düzenlemektedir. Kullandırılacak krediler doğrudan yatırımcıya verilmeyip makine-teçhizatın temin edildiği firmalara verilmektedir. Yöre farkı gözetilmeksizin imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler destek unsurlarından yararlanmaktadır. Ancak son çıkan kararnamede "Acil Destek Kapsamına" alınan Kalkınmada Öncelikli Yöre (KÖY) illerine öncelik verilmiştir (DİLİK, 1998, 68).

Son yıllarda ihracatta devlet yardımlarına ilişkin uygulamalarda da KOBİ'lerin ön plana çıktığı görülmektedir. İhracatta devlet yardımlarına ilişkin uygulamalarda, KOBİ'ler için genellikle eğitim, araştırma, fuarlara katılım, çevre, istihdama katkı ve uluslararası çeşitli kalite, güvence, çevre ve sağlık belgelerinin

teminine parasal katkı şeklinde yapılmaktadır. Yatırım teşvik tedbirlerinin destek unsurlarının bazıları şunlardır; KDV Desteği, yurt içinden temin edilecek makine ve teçhizat için KÖY'lerde KDV+10 puan, diğer yörelerde KDV oranı kadar teşvik primi ödenmektedir. Fon Kaynaklı Yatırım ve İşletme Kredisi, KÖY'de 20 milyar lira, acil destek kapsamındaki illerde 30 milyar lira, diğer yörelerde 15 milyar liraya kadar olmak üzere yatırım kredisi, 10 milyar liraya kadar da işletme kredisi tahsis edilmektedir. Kredilere uygulanacak faiz oranları KÖY'de % 20, diğer yörelerde % 30'dur. Yatırım İndirimi, bölge ve sektör gözetmeksizin % 100'dür. Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti, yukarıdaki gibi % 100'dür. Damga Vergisi ve Harç İstisnası, uygulaması da yapılmaktadır. Ayrıca finansman fonu desteği, finansal kiralama desteği, bina inşaat harcı istisnası, KÖY'lerde yatırımlarda vergi, resim ve harç istisnası teşvikleri de uygulanmaktadır (TOBB, 2000, 92).

Uygulama sonuçlarına göre 1996 yılının sonunda KOBİ teşvik kararname kapsamında teşvik belgesi düzenlenmeye başlanmıştır. 1.2.1998 itibariyle Türkiye genelinde 2249 adet KOBİ yatırım teşvik belgesi düzenlenmiştir. Düzenlenen belgelerin toplam yatırım tutarı yaklaşık 56 trilyon liradır. Bu belgelere verilen yatırım ve işletme kredilerinin toplamı ise 29 trilyon'dur. Kredi haricinde firmalara ödenen yerli makine-teçhizat için yaklaşık 952 milyar lira KDV desteği ödemesi yapılmıştır (TOBB, 2000, 92).

Bölgesel dağılımda Marmara Bölgesi birinci sırayı alarak toplam yatırım tutarının yaklaşık % 30'unu almıştır. İç Anadolu ikinci sırada % 20.5 pay alırken, Ege % 12.8, Karadeniz % 11.2, Akdeniz % 9.9, Doğu Anadolu % 9.1 ile altıncı sırada, Güneydoğu Anadolu Bölgesi ise % 6.4'lük pay ile son sırada bulunmaktadır. KOBİ'lere verilen teşviklerin iller itibariyle dağılımında illerin ekonomik aktivitelerine paralel bir dağılım görülmektedir. İlk sırayı İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, K.Maraş alırken daha sonra G.Antep, Çorum, Elazığ, Adana ve Kayseri gibi iller gelmektedir. İlk beş ilin toplam aldıkları pay yaklaşık % 40'a kadar ulaşmaktadır. İlk on ilin toplam içindeki payı % 60'a ulaşmaktadır. İstanbul, Ankara,

İzmir ve Bursa illerinin toplam içindeki payının % 40'ın üzerinde olması KOBİ teşviklerinin gelişmiş bölgeler lehine bir gelişme gösterdiği görülür. KOBİ teşviklerinin sektörler itibariyle dağılımında dokuma-giyim % 22.5, makine imalat % 10.0, lastik-plastik % 9.0, madeni eşya % 9.0 ve orman ürünleri ise % 8'lik pay almaktadır (TOBB, 2000, 92).

3-DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN EKONOMİ İÇİNDEKİ YERİ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin gerek sayıları, gerek sanayi üretimindeki payları ve gerekse milli gelire katkıları bakımından ülke ekonomilerinde önemli bir yer tutmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin önemli rolleri sırasıyla; ekonomiye dinamizm kazandırmak, istihdam sağlama ve iş imkanı ortaya çıkarmak, esneklik ve yenilikleri teşvik etmek, bölgesel kalkınmayı hızlandırmaktır. Ülkemizde KOBİ'lerin toplam işletmeler içerisindeki payı % 98, toplam istihdam içerisindeki payı % 53.3, toplam katma değer içerisindeki payı % 38, toplam yatırımlarda payı % 27, imalat sektörü içindeki payı % 96.5 ve ihracattaki payı ise % 8'dir (EKİNCİ, 2003, 27).

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu, ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla 12.4.1990 tarih ve 3624 sayılı kanunla Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur (BELLEK, 1997, 84).

KOSGEB, KOBİ'lerin teknik, ticari ve finansman konularında ihtiyaç duydukları bilgilere ulaşabilmede yardımcı olmaktadır. KOBİ'lerin teşvik unsurlarından yararlanabilmek için teşvik belgesine konu makine, teçhizat veya hammadde yatırımının gerek yeni ve gerekse diğer tür yatırımlar için azami 50 milyar lira olması gerekmektedir (EKİNCİ, 2003, 27).

Bu nedenle; Kararımla belirtilen şekilde, KÖY'de % 30, diğer yörelerde % 40 olmak üzere yatırımı gerçekleştirebilecek öz kaynağa sahip olan, gerçek usule göre defter tutan, esas itibariyle krediye konu (satın ala-

bileceği) makine ve teçhizatı yeni (kullanılmamış) olan, faaliyetleri ve yatırımları imalat sanayi sektöründe olan KOBİ'lerin Halk Bankası tarafından yapılacak olan mali ve teknik değerlendirmelerde olumlu bulunan teşvik unsurlarından yararlanabilecektir.

Diğer taraftan bu teşviklerden yararlanabilecek olan KOBİ tanımına giren işletmelerin; Haciz veya icraya muhatap olmamış, protestosu ve karşılıksız çeki bulunmayan, konkordato veya iflası ilan edilmemiş olan, daha önce Halk Bankası veya diğer bankalardan kullanmış olduğu kredileri düzenli olarak ödemiş bulunan, özel, idari veya kanuni talebi bulunmayan, gerçekten yaptığı işle ilgili teknik ve mesleki bilgisi, tecrübesi ve formasyonu, piyasada ticari itibarı ve girişimcilik yeteneği bulunan işletmeler olması aranmaktadır (BELLEK, 1997, 85).

Teşvik Belgesi kapsamındaki yerli makine ve teçhizatın satışı ve devri, banka aracılığı ile verilen kredilerin vadesi bitimine kadar, ithal makine ve teçhizatın ise, beş yıl süreyle satışı ve devri söz konusu olamaz. Aksi halde teşvik belgesi geri alınır ve aldığı krediler kısa sürede ticari kredilere dönüştürülerek faizi ile birlikte tahsili yoluna gidilir. KOBİ yatırımlarına uygulanacak olan teşvik unsurları şunlardır: (i) Fon kaynaklı krediler. (ii) Yatırım indirimi. (iii) Yerli makine ve teçhizat KDV desteği. (iv) Damga vergisi ve harç istisnası. (v) Gümrük vergisi ve fon muafiyetidir.

Fon Kaynaklı Krediler; sadece makine ve teçhizat ile hammadde alımlarına yönelik olarak kullanılabilir ve yatırım kredileri fatura karşılığında makine ve teçhizat sağlanan firmaya işletme kredisi ise, yine fatura karşılığında kredi lehtarına veya satıcı firmaya ödenebilir. Satın alınacak olan makine ve teçhizat ile hammadde tutarının en fazla 50 milyar lira olması gerekir. Krediyeye konu olan toplam yatırımın KÖY'de en az % 30'unu, diğer yörelerde ise, en az % 40'ini kendi öz kaynağından karşılaması gerekir. Kredinin üst sınırı KÖY'de; makine-teçhizat ve hammaddenin yatırım kredilerinde 20 milyar lira, işletme kredisi için beş milyar olmak üzere % 70'dir. Diğer yörelerde ise yatırım kredisi en fazla 15, işletme kredisi de beş milyar

olmak üzere % 60'dır. Fon Kaynaklı Yatırım Kredilerinin vadesi bir yılı ödemesiz olmak üzere toplam üç yıldır. Fon Kaynaklı İşletme Kredilerinde ise vade bir yıl olup, anapara ve faiz ödemelerinin birinci yılın sonunda def'aten yapılması istenmektedir. Bu fon kullanılan kredilerde faiz oranları KÖY'de yapılacak olan yatırımlar için % 20, diğer yörelerde ise % 30'dur (BELLEK, 1997, 86).

KOBİ yatırımlarında satın alınacak olan makine ve teçhizatın bir bütün halinde belli bir süre içinde satın alınıp montaj işlemlerinin tamamlanması ve faaliyete geçirilmesi (altı ayda) hedef alındığından bankaca yatırımcının bunu gerçekleştirecek kadar mali güce sahip olması gerekir. Fon Kaynaklı Kredilerde Halk Bankasına; KOBİ Teşvik Belgesi Başvurma Formu. Teşvik Belgesi ve bu kapsamda yararlanılacak destek unsurları konusu sorulup araştırılarak kredilendirilmede bir sakınca olmayan KOBİ'ye bir yazı ekinde KOBİ Teşvik Belgesi için Oda Onay Formu. KOBİ Teşvik Belgesi Değerlendirme Formu. İhracat Taahhüdünde Alınacak Taahhütname. KDV iadesiyle ilgili alınacak Taahhütname. Aynı yatırım için daha önce hiçbir teşvikten yararlanmadığına dair Taahhütname düzenlemek suretiyle bölge müdürlüklerine intikal ettirilmektedir (BELLEK, 1997, 86).

KOBİ Yatırım İndirimi ve Gümrük Muafiyeti; 26.12.1994 tarih ve 94/6411 sayılı yarımlarda devlet yardımları hakkında karar hükümlerine göre yatırım teşvik belgesine bağlanmış olan KOBİ yatırımları, yatırım indirimi ve gümrük vergisi muafiyetinden % 100 oranında yararlandırılır. KOBİ yatırımlarının, Damga Vergisi ve Harç İstisnasından yararlanabilmeleri için en az 1000 dolar tutarında ihracat veya döviz kazandırma taahhüdünde bulunması ve bu taahhüdün teşvik belgesine bağlanmış olması aranmaktadır. Bu taahhüdün üç yıl boyunca yerine getirilmesi gerekmektedir. KOBİ tarafından yatırım teşvik belgesi kapsamında satın alınan (fon kaynaklı ya da öz kaynakla finanse edilmiş) her türlü yerli (yurt içinde imal edilmiş) makine ve teçhizatın alınan KDV, yatırımcılara Halk Bank aracılığıyla geri ödenir. KDV'den yararlanabilmesi için makinelerin kullanılmamış olması gerekir (BELLEK, 1997, 95).

Tablo 1: Çeşitli Ülkelerde KOBİ'lerle İlgili Ekonomik Göstergelerdir

| KOBİ'lerin | ABD | Almanya | İngiltere | Fransa | İtalya | Türkiye |
|------------------------------|------|---------|-----------|--------|--------|---------|
| İşletmeler İçindeki Payı (%) | 97.2 | 99.8 | 98.8 | 97.0 | 98.8 | 99.5 |
| İstihdamdaki Payı (%) | 50.4 | 64.0 | 36.0 | 49.4 | 56.0 | 56.3 |
| Yatırımdaki Payı (%) | 38.0 | 44.0 | 29.5 | 45.0 | 39.9 | 26.5 |
| Üretimdeki Payı (%) | 36.2 | 49.0 | 25.1 | 54.0 | 53.0 | 37.7 |
| İhracattaki Payı (%) | 32.0 | 31.1 | 22.2 | 23.0 | 25.1 | 8.0 |
| Kredilerdeki Payı (%) | 42.7 | 35.0 | 27.2 | 48.0 | 28.0 | 3.0 |

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, Türkiye'de KOBİ'ler, Turhan Kitabevi, 1998, s.168.

Bütün bu ve buna benzer uygulamaya konulan tedbirler ülke kalkınması için KOBİ'lere sağlanan ayrıcalıklardır. Ancak, bu ayrıcalıklar ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Buna bağlı olarak da tablo 1'de görüldüğü üzere KOBİ'lerin ekonomi içindeki rolleri farklı olmaktadır.

Tablo 1'de ifade edilen göstergelere göre, Türkiye ekonomisi içindeki KOBİ'lerin payı diğer ülkelerle kıyaslandığında düşük bir seviyede olduğu görülmektedir. Özellikle kredilerdeki payı gelişmiş ülkelerde çok yüksek seviyelerde seyrederken, Türkiye'de sadece % 3 civarında olması KOBİ'lerin finansman açısından yetersiz olduklarını göstermektedir.

KOBİ'lerin büyük işletmelere göre avantajları şunlardır; (i) Pazar ekonomisi şartlarına kolaylıkla uyum gösterebilirler. (ii) Ekonomik dalgalanmaları daha kolay göğüsleyebilirler. (iii) Daha az sermaye ile kurulabilirler. (iv) Yeniliklere kolay uyum gösterebilirler. (v) Müşterilerle daha yakın ilişki sonucu tüketici tercihlerine çabuk uyum gösterirler. (vi) Bürokrasi az olduğundan üretim ve yönetim ilişkileri daha kolay işleyebilirler.

4- KOBİ'LERİN DESTEKLENMESİ GEREKÇELERİ

KOBİ'ler, ekonomiye dinamizm kazandıran, rekabetçi yapıları kuvvetlendiren, teknolojik gelişmelerin öncüsü ve ilk uygulayıcısı olan, istihdam yaratan ve tüm bunların sonucu olarak da toplumun refah düzeyini yükseltici özelliklerinden dolayı KOBİ'ler desteklenmektedir. Kârlılık, verimlilik, daha yüksek katma değer artışı ve kaliteli üretim sonucu olarak büyük işletmelere göre daha hızlı büyüdükları gözlenmektedir. Türkiye'de 500 büyük firmayı takip eden 250 firmanın son yıllardaki

gelişme performansları, 500 büyük firmadan daha yüksek olmuştur. Örneğin, 1995 yılında 250 firmanın ihracat artışı % 43.7 iken, ülke ihracatının aynı yıldaki artış oranı % 19'dur. KOBİ'ler, sağlıklı bir ekonomik yapının tesis edilmesi için desteklenmelidir. Ancak, bu yaklaşım kaynakların belli kesimlere transferi şeklinde olmamalıdır. KOBİ'ler için kurulan ve bir ihtisas bankası olan Halk Bankası bile KOBİ'ler için yeterli ve gerekli kaynağı kullanılamamaktadır (GÜLTEKİN, 1999, 19).

Az gelişmiş ülkelerde kamu destekleri, söz konusu kuruluşlara, ekonomik gerekçelere göre değil, politik gerekçelerle yaklaşmakta ve taraflara kaynak aktarma şeklinde olmaktadır. Oysa ki, belli amaçlara ve alanlara göre olmalıdır. Ayrıca parasal teşviklerin uygulamasında istismar ve teşvihe dönük rasyonel olmayan yatırımlar ve girişimler gündeme gelmekte, kaynakların rasyonel kullanımı engellenmektedir. Dolayısıyla parasal kaynakların mümkün olduğunca az, bilgilendirme, eğitim, danışmanlık hizmetlerinin de mümkün olduğunca yaygın ve etkin olması gerekir.

Sınırlı miktarlarda parasal teşviklerin yanı sıra Ar-Ge faaliyetlerinin belli kamu kurumları ile ortak yürütülmesi, personel eğitiminin kamu tarafından üstlenilmesi, kalite ve standartlarda gösterilen kolaylıklar, ihracat imkanlarının geliştirilmesine yönelik fuar, tanıtım organizasyonları vb. gibi desteklerde etkili olabilir. Uygun koşullu kredi yerine KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşmada karşılaştıkları ipotek, kefalet ve geri ödeme riski gibi ilave yükler getiren uygulamaların kaldırılması etkili bir destek olacaktır. Türkiye'de bulunan KOBİ'lerin en büyük sıkıntılarından birisi bilgi yetersizliğidir. Yatırım tercihleri geleneksel usullerle yapılmakta, rasyonel ve bilimsel ölçütler

pek dikkate alınmamaktadır. Özellikle, kırsal kesimlerde bulunan girişimcilerin eğitilmesi, bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesine ilişkin çalışmalar hızlandırılmalıdır. Her ne kadar KOSGEB bu tür faaliyetlerde bulunsa da, yeterli olduğu söylenemez. Dünyada yatırım danışmanlığı özel kesim tarafından yapılmaktadır. Ülkemizde bu alanda bir gelişme yok denebilecek bir düzeydedir. Girişimcilerin özellikle bilgilendirilmesi ve gerekiyorsa yönlendirilmesi fonksiyonunu belli bir süre devlet tarafından (özellikle DPT gibi kuruluşlarca) yürütülmelidir.

5- TÜRKİYE'NİN KALKINMASINDA KOBİ'LER

Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler, çağımızın vazgeçilmez temel ekonomik birimleri olarak ortaya çıkmaktadır. Bu tür küçük üretim birimleri üretim türü farklılaşması sergilerler ve esnek üretim sistemine sahiptirler. Bugün, Türkiye'deki KOBİ olarak adlandırılan ve büyüklük tanımı çalışan kişi sayısı dikkate alınarak yapılan bu işletmeler ülke ekonomisinin lokomotifleri olarak kabul edilirler. Ülke ekonomisi içinde yaratılan katma değer, istihdam ve ihracattaki önemli payı olduğu görülen KOBİ'ler, aynı zamanda yaratıkları ekonomik ve sosyal dışsal faydalar nedeniyle ekonomi politikalarının da önemli bir unsurudur. KOBİ'ler daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlarken, aynı zamanda daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanları da yaratmaktadırlar. Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedirler. Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilen söz konusu işletmeler, teknolojik yeniliklere daha yatkın olup, gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirerek bölgelerarası dengeli kalkınmayı da sağlarlar. KOBİ'ler, ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve aynı zamanda büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır (BELLEK, 1997, 95).

Ekonominin lokomotif sektörleri olarak adlandırılan bu sektörler, sırası ile metal eşya-makine, teçhizat, ulaşım aracı, mesleki ölçme aletleri sanayi, dokuma-giyim eşyası, deri, orman ürünleri ve mobilya sanayi, gıda, içki ve tütün gibi sanayilerdir. Bu sanayiler, top-

lam istihdam ve işyeri sayısının % 26'lık payına sahipken, katma değere yaptığı katkı % 30, bu sektörün sabit sermayeye, 1997 yılı içinde yapılan ilaveler açısından katkısı, toplam imalat sanayine ait katkının % 37'si gibi çok önemli bir yüzdesini oluşturur. İşyeri sayısı açısından, dokuma-giyim eşyası ve deri sanayi, 1997 yılında küçük imalat sanayi katma değerinin % 16'sını yaratırken, sektör kendi sabit sermayesine 1997 yılı itibariyle sadece toplam ilavelerin % 4'ü kadar bir katkı yapabilmıştır. Diğer bir başka sektör olan mobilya ve orman ürünleri sanayi, toplam küçük imalat sanayi istihdamın % 21'ini oluştururken katma değer ise % 15'ini yaratır. Bu sektör 1997 yılında sabit sermayesine toplam sabit sermayenin yaklaşık % 17'si kadar bir ilave katkı sağlamıştır (MÜFTÜOĞLU, 1997, 34).

Gıda, içki ve tütün sanayi, istihdam ve işyeri sayısı açısından küçük imalat sanayinin önemli bir sektörüdür. Bu sektör toplam katma değere yaptığı katkı açısından da önemli sektördür. Sektör küçük imalat sanayi sabit sermayesine % 25'lik bir katkı yapmıştır. Sayılan bu sektörler ülke ekonomisinde gerçek anlamda bir itici güç olup büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisidirler. Orman ürünleri sanayi ve mobilya endüstrisi, 1980'de toplam katma değer % 13'üne sahipken, 1985-1992 yılları arasında bu oran % 19'lara kadar yükselmiştir (MÜFTÜOĞLU, 1997, 34).

1980-1992 yılları arasındaki olağanüstü teşvik ve kredi koşulları altında dokuma sanayinin toplam katma değer içindeki payı % 20'lerden % 30'lar seviyesine ulaşmış ama 1992-1997 döneminde sektörün toplam katma değer içindeki payı % 16.5 seviyesine gerilemiştir. Türkiye ekonomisindeki konjonktürden kaynaklanarak, metal eşya sanayinin toplam küçük imalat sanayi katma değeri içindeki payı, 1980-1997 döneminde ortalama % 29 civarında seyretmiştir. Sektör 1980-97 döneminde reel katma değer olarak sürekli büyümüştür. 1992-1997 yılları arasında büyüme hızı daralmakla birlikte 1997 yılından itibaren gıda sanayinden sonra ikinci önemli sektör olma konumunu korumuştur. Sabit

sermayeye yapılan katkılar açısından sektör 1980-1992 yılları arasında % 44'ler seviyesinde iken, 1985'de neredeyse yarı seviyelerde (% 20'lere) inmiştir. Sektör 1992-97 yılları arasında yeniden toparlanmış ve toplam ekonomi içindeki katma değer payı hem nominal hem de reel anlamda çok önemli büyüme kaydetmiştir (MÜFTÜOĞLU, 1997, 34).

6- DIŞ TİCARETİMİZDE KOBİ'LERİN ÖNEMİ

Ülkemizde tarım, sanayi ve madencilik gibi ekonominin temel sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin istihdam ve üretim açısından ekonomideki önemli yerlerine karşılık, dış ticaretimiz içindeki rolleri kısıtlı kalmıştır. Bunun nedenleri arasında, bu işletmelerin bilgi yetersizliği, iç ve dış pazara açılmama, gelişen teknolojiye adaptasyonu gibi bir çok sorunları sayılabilir (SARIASLAN, 1996, 31).

Çeşitli dünya ülkeleri ve AB ülkeleriyle karşılaştırıldığında (Tablo 1'de görüldüğü gibi) toplam işletmeler içinde payı yaklaşık % 99 olan Türk KOBİ'lerinin ihracattaki payı % 8, küçük işletmelerin yatırım payı % 6.5 ve küçük işletmelere verilen banka kredilerinden aldıkları toplam pay % 3-4 iken Almanya'da bu oran sırasıyla % 99.8, % 31.1, % 44 ve % 35'tir (ÖZCAN, 2001, 130).

Ülkemizin 1994 yılında ihracatının 14942 firmaca geliştirilmesi ve bu firmaların % 85.4'ünün KOBİ statüsünde olmasına rağmen KOBİ'lerin ihracatımız içindeki payı % 10'dur. Diğer taraftan, 1995 yılında ülke ihracatını gerçekleştiren 17031 firmanın % 85.2'sini yine KOBİ'ler oluşturmasına rağmen, KOBİ'lerin aynı yıl ihracatımız içindeki payı 2.125.826 bin dolarla % 9.8 düzeyinde olmuştur. Daha sonraki yıllarda da önemli bir değişiklik olmamıştır (DEMİR ve KARAKAYALI, 1996, 62).

İhracattaki firma sayısı arttıkça toplam ihracat değer olarak artmasına karşın KOBİ'lerin gerçekleştirdiği ihracat yüzdesiyle kayda değer bir gelişme olmamasının en büyük nedeni iyi bir ihracatçı olmak için gereken şartların KOBİ'lerde henüz gerçekleşmemesinde aramak mümkündür (ÖZCAN, 2001, 131).

DİE'nin 1-99 arası işçi çalıştıran işletmeler

için yaptığı ankete göre ülkemizdeki KOBİ'lerin ancak % 38.4'ü ihracat yapmaktadır. KOBİ'ler eliyle yapılan ihracatın büyük çoğunluğunu, tekstil ve konfeksiyon sektörü ürünleri oluşturmaktadır. Bunun nedeni de KOBİ'lerin yaklaşık % 30'u tekstil ve konfeksiyon sektöründe (% 18'i de gıda sektöründe) faaliyet göstermesinden kaynaklanmaktadır (ÖZGEN ve DOĞAN, ty, 98).

Yine DİE'nin verilerine göre, KOBİ'lerin % 70'i ülke içi pazarlara mal satışı yaparken, sadece % 25'i hem iç hem de dış pazarlara mal satmaktadırlar. İhracatımızın dış piyasalarda eşit şartlarda rekabet edebilmesi, kalkınmanın lokomotif gücü olarak kabul edilen ihracatımız açısından çok önemli bir durumdur. Son dönemde ihracatta örgütlenmeye yönelik yeni bir model olarak "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)" dışı açık bir büyüme modeli olarak kabul gören bir öneri olmuştur. İlk olarak ihracatta örgütlenme modeli olarak tüm dünyada uygulanan "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri" (DTSS) modeli kurulmuş, ülke ihracatı bu şirketler aracılığıyla gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. SDŞ normal yörelerde, 1-200 arasında işçi istihdam eden, aynı üretim dalında faaliyette bulunan, asgari on küçük ve orta büyüklükteki (Kalkınmada Öncelikli Yörelerde) beş işletmenin bir araya gelmesiyle en az on (Kalkınmada Öncelikli Yörelerde beş) milyar ödenmiş sermayeli anonim şirket olarak kurulması gereken şirketlerdir. Bu şirketler aynı zamanda devlet yardımlarından da öncelikli olarak yararlandırılması ilk plandadır. Buradaki maksat KOBİ'lerin ihracat sektörü içerisinde tam olarak desteklenmesidir (ÖZCAN, 2001, 131).

7- ANADOLU'NUN KALKINMASINDA KOBİ'LERİN ROLÜ

Kalkınma, bir ülkede herkesin belli bir refah düzeyinden daha yüksek bir refah düzeyine yükselmesi ve ekonomik faaliyet kesimleri arasında dengeli bir verim artışı sağlamasıdır. Kalkınma, ekonomik ve sosyal yapılar da değişmeyi zorunlu kılmaktadır. Başka bir deyişle kalkınmada üretim ve gelir dağılımı yönteminde yenilikler beklenmektedir. Çünkü kalkınma yapısal bir olaydır. Eğer değişmeler gelir dağılımını ve tüketimi etkilemiyorsa kal-

kinmadan söz edilemeyecektir. Gelir dağılımını ve refah düzeyini olumlu yönde etkiliyorsa o zaman kalkınma başlamış olacaktır. İşte Anadolu'da yaşanan durum budur. Yıllardır kuru tarım yapılan Anadolu topraklarında artık buğday tohumundan çok fabrikalar yükseliyor, dünyaya açılıyor, ülkeye döviz kazandırıyor ve teknolojinin son nimetlerinden faydalanıyorlar. Anadolu sanayileşiyor, gelişiyor ve kısacası kalkınıyor. Çorum, Denizli, K.Maraş, Gaziantep, Kayseri, Malatya, Elazığ, Karaman örneklerinde olduğu gibi (SAVAŞ, 1974, 14).

Çorum; Orta Anadolu'nun leblebisıyla ün yapmış bir kenti olan Çorum, daha düne kadar leblebi, çanak, çömlek ürettiyordu. Bugün ise bilgisayar şeritleri, fabrika malzemeleri, şiringa, otomobil kaloriferi ve radyatörü, gömlek, bluz, un ve tuğla fabrikalarının makine aksamı, feruar, deterjan, çelik döküm, damperli çelik kasalı römork, kauçuk ve plastik ayakkabı, elektrikli battaniye, akü, mobilya, çivi, kolonya, eksoz, kalorifer kazanı, gübre, yem, plastik, enjektör, kağıt, ambalaj gibi A'dan Z'ye varıncaya kadar daha birçok şey üretilmekte ve Çorumun etrafı fabrika bacalarıyla kuşatılmış durumdadır. Çorumlu sanayiciler, Yunanistan'a anahtar teslimi tuğla fabrikası. Almanya'ya, İtalya'ya, İsviçre'ye, Fransa'ya ve Hollanda'ya gömlek ve bluz. Rusya'ya kağıt ve ambalaj. Rusya, Suriye, ABD, Türkmenistan ve Litvanya'ya makine yedek parçası. Romanya ve BDT ülkelerine un ürünleri. Gürcistan, Suudi Arabistan, Kuveyt ve Birleşik Arap Emirliklerine Şiringa. Doğu Avrupa ülkelerine oto radyatör ve kaloriferi satıyor. Her biri Türkiye'ye milyonlarca dolarlık döviz getiriyor, binlerce işçi istihdam ediyorlar. Çorum'daki tuğla ve kiremit gibi toprak sanayi, Türkiye ihtiyacının % 35'ini karşılamaktadır (TOBB, 1995, 3 vd.).

Çorum'da devlet yatırımı olarak iki tane fabrika vardır. Birincisi çimento fabrikası (bu da özelleştirme çerçevesinde özel sektör tarafından işletilmektedir). ikincisi ise, şeker fabrikasıdır. Çorum'da işletmelerin devletten bekledikleri sadece dış pazara açılmada ve yeni teknoloji transferinde kendilerine yol göstermeleri ve yardımcı olmalarıdır (<http://www.ctso.org.tr/statik/CorumSanayisi.asp>).

Denizli, Denizli, Ege Bölgesi'nde tarımsal alanlarının genişliği ve verimliliği açısından oldukça güzel bir bölgedir. Çorum'dan gelişmişlik yönünden çok daha ilerde olan Denizli, gelişme yöntemi açısından Çorum'un yaşadıklarının aynısını yaşamıştır. Denizli iş adamları ekonomik başarılarını şu şekilde sıralamaktadırlar: (i) Denizli insanların kendi öz sermayelerine güvenip yüksek faizlerle borçlanmamaları. (ii) İhracata yönelip dünyaya açılmaları. (iii) Çok ortaklığa ve dayanışmaya önem vermeleri. (iv) İnsana yatırım yapan bir model olmalarıdır.

Denizli sanayisi, Almanya'dan Kanada'ya, ABD'den Yeni Zelanda'ya, Fildişi Sahillerinden Kanarya Adalarına kadar yaklaşık 45 ülkeye 100 kalemin üzerinde mal satıyor. Satılan bu mallar arasında; Bornoz, hazır beton, elektronik terazi, zirai aletler, oto yedek parçası, bakır çubuklar, tekstil ürünleri gibi tüm bu malların tutarı yaklaşık 100 milyon doların üzerindedir (DENİZLİ VALİLİĞİ, 2003, 20).

Kahraman Maraş; Anadolu'da Tarımdan sanayileşmeye geçmiş olan bir başka ilimiz de Kahraman Maraş'tır. Kahraman Maraş'ta ilk önceleri çeltik ekilirdi, bununla ilgili işletmeler oluştu. Sonra pamukla birlikte çirçıra dönüldü. Bu da yerini ipliğe ve dokumaya bıraktı. Bugün, dokumada ve iplikte dünyadaki en son teknolojilere sahiptir. K.Maraş dışarıya göç vermeyen ve aksine göç alan, yeni istihdam alanları yaratan, üretimiyle ihracat yapan ve ülke ekonomisine önemli katkıda bulunan bir ildir. Birkaç yıl içinde tekstilde, metal sanayinde ve diğer sektörlerde inanılmaz bir atılım göstererek her yıl milyonlarca dolarlık ihracat gerçekleştirmektedir. İl'de devlet yatırımı olarak Sümerbank vardır. K.Maraş'lı sanayici kısa yoldan köşeyi dönen türden değildir. Bugün, Türkiye'deki 500 firma arasında ilk 200 arasında yerini alan ARSAN TEKSTİL bu ilde bulunmaktadır. Kahraman Maraş'ta her gün hurda kağıtlardan ve sap-samandan 130-140 ton kağıt üretilmektedir ve binlerce işçi istihdam edilmektedir (K.Maraş Valiliği, 2002, 23).

Gaziantep; Gaziantep, sanayi ve ticari yapısı ile Türkiye ekonomisinde önemli bir yer işgal etmektedir. Coğrafi konumu ile Gazian-

tep, Türkiye'nin batısındaki sanayi şehirleri ile Güneyin irtibatını sağlayan ve Güneydoğu ile Doğu Anadolu Bölgelerinin tıbbi ve diğer her türlü ihtiyaçlarını karşılayan bir ticaret merkezidir. Önemli karayollarının kavşağında bulunması, Orta Doğu Ülkeleri ile ithalat ve ihracatın yapıldığı bir şehir olması bakımından büyük önem taşımaktadır. Gaziantep'teki büyük sanayi işyerleri sayısı, Türkiye toplamının % 4'ünü, küçük sanayi işyerleri sayısının % 6'sını meydana getirmektedir. Bu yapıyla başta küçük ve orta ölçekliler olmak üzere sanayi birimlerinin yarattığı geniş istihdam imkanları ile faal nüfusun % 28.72'sinin imalat sanayi kollarında çalıştığı görülür. Gaziantep'te tekstil sanayinde 30 bin üzerinde kişi istihdam edilmektedir. Gıdadan metale, tekstilden makineye, plastikten kimyaya kadar birçok sektörde söz sahibidir. İl'de dört tane Organize Sanayi Bölgesi mevcut olup, üçü faaliyette, dördüncüsü de yapım aşamasındadır. Gaziantep'li yatırımcıların bugün devletten istedikleri sadece bilgi ve altyapıdır. (G.Antep Valiliği, 2003, 3).

SANKO, AKKOZAN, ÖRMESAN, KAFKAS, NUMAS ve adını sayamadığımız yüzlerce firma binlerce insana iş imkanı sağladıkları gibi Orta-Doğu'ya, ABD'ye ve Avrupa'ya da ihracat yaparak döviz girdisi sağlamaktadır.

Kayseri; Yukarıda bahsedilen illere göre devlet yatırımları açısından şanslıdır. Ancak 5-10 yıl içerisinde özel sektör hızla büyümüş ve büyümeye de devam etmektedir. Özel sektörün büyümesinde teşvikler ilk ateşleyici olmuştur. Kayserili iş adamları öz sermayelerini güçlü tutmuşlardır. Özellikle 1995 yılı ve sonrasında yaşanan bankacılık sektöründeki krizler, sanayicileri bankalarla yapılan küçük kredi alış-verişlerinden de uzaklaştırmıştır. Sonuçta bankacılık sektörüne güvensiz, kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan bir sanayi oluşmuştur (Kayseri Valiliği, 2003, 30).

Bankacılık sektöründeki sorunlara ek olarak son dönemde yaşanan ekonomik krizler Kayseri'li işadamlarının devlete olan güvenini sarsmış, ortaklık ve dayanışma ruhunu güçlendirmiştir. Bu çerçevede bu illere yönelik politikaların geliştirilmesi ve pazarlama, üre-

tim, yönetim konularında sanayici ve tüccarların bilgilendirilmeleri durumunda ekonomide çok önemli atılımlar olacaktır.

Anadolu'nun kalkınan bölgeleri olarak adlandırdığımız ve çalışmamızın sınırlı çerçevesi dahilinde yer veremediğimiz daha birçok illeri saymak mümkündür. Kalkınan bu illerin ortak özellikleri, özellikle öz sermayeye önem vererek, bir model oluşturmalarıdır. Bu iller, masa başında dağıtılan teşviklerle Türkiye'nin kalkınmayacağına işaretlerini vermektedirler.

Bu hızlı gelişmenin altında küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulması ve yaygınlaştırılması düşüncesi yatmaktadır. Verilen krediler ve sağlanan imkanlar incelendiğinde, Türk sanayisinde ciddi bir adaletsizliğin varlığı göze çarpmaktadır. Çok güçlü olmaları nedeniyle lobiciliği de daha etkili bir şekilde yürüten büyük sanayi kuruluşları ve işletmeler devlet imkanlarından aslan payını almaktadırlar. Sanayileşmenin yurt çapında yaygınlaşması için bu durum çok tehlikelidir. Büyük işletmelere ayrılan kaynaklar nedeniyle, KOBİ'lere kaynak aktarımının gerçekleştirilememesi, birçok işletmeyi zor duruma sokmaktadır (YÖRÜK, 2003, 22).

8- KOBİ'LERİN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

KOBİ'lerin yapısal, yönetim, üretim gibi temel sorunlarının yanında çok çeşitli sorunları vardır. Bu sorunlar sırasıyla; yeni teknolojilere uyum sorunlarının yanı sıra düşük kapasiteyle çalışma, tedarik ve stoklama, bilgi desteği ve teknik yardım, pazarlama ve rekabet, yeni yatırım yapamama, Gümrük Birliği'ne uyum ve bürokratik engeller gibi pek çok sorunları saymak mümkündür. Ancak tüm bu sorunların özünde de finansman yetersizlikleri mevcuttur. Kuruluş aşamasında başlayan bu sorun hammadde alımından üretime varıncaya kadar her çeşit faaliyetleri etkilemektedir. Bir yandan ülkede yaşanan yüksek enflasyon reel satın alma gücünü azaltması sebebiyle, KOBİ'lerin ürettiği mallara yeterince talep oluşmaması, öte yandan girdi maliyetlerinde ortaya çıkan sürekli artışlar sermaye birikimini engelleyerek, üretimin güçlüğüle yapıl-

Tablo 2: Halk Bankası ve Bankacılık Sektörü Kredilerinin Bölgesel Dağılımı

| Bölgeler | Halk Bankası Kredileri (%) | Bankacılık Sektörü Kredileri (%) |
|-------------------|----------------------------|----------------------------------|
| Marmara | 34 | 41 |
| Ege | 16 | 19 |
| İç Anadolu | 28 | 23 |
| Karadeniz | 06 | 04 |
| Doğu Anadolu | 02 | 01 |
| Güneydoğu Anadolu | 03 | 01 |
| Akdeniz | 14 | 11 |
| Toplam | 100.0 | 100.0 |

Kaynak:Halk Bankası 2000 Yılı Raporu,119

masına yol açmaktadır (KARABIÇAK ve ALTUNTEPE, 2001, 369).

KOBİ'ler sermaye piyasası imkanlarından da yeterince yararlanamamaktadırlar. Çünkü özel bankaların büyük bir bölümü birkaç holdingin kontrolü altındadır. KOBİ'lerin yararlanabilecekleri finansman kaynaklarının sınırlı oluşu nedeniyle, zaten yetersiz olan işletme sermayelerini gereği kadar arttıramamaktadırlar. Bu durum küçük sanayi işletmelerinde kapasite kullanım oranının düşmesine ve mevcut kapasitesinin atıl kalmasına sebep olmaktadır (KARABIÇAK ve ALTUNTEPE, 2001, 371).

Bilindiği gibi ülkemizde KOBİ'lerin tek finansman kaynağı Türkiye Halk Bankası'dır. Tablo 2'de, Halk Bankası ve Bankacılık Sektöründe, KOBİ'lere verilen kredilerin bölgelere göre % dağılımı görülmektedir.

Tablo 2'den de görüldüğü üzere KOBİ'ler hem Halk Bankası'ndan hem de diğer bankaların kredilerinden yeterince yararlanamadıkları gibi, bir de kendi aralarında bölgeler arasında da büyük dengesizliklerin olduğu görülmektedir. Şöyle ki, başta Marmara % 34, İç Anadolu % 28, Ege % 16 ve Akdeniz Bölgesi % 14'lük payla başta gelirken Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinin payları sırasıyla % 2 ve % 3'dür.

Buna göre KOBİ'lere yönelik çözüm önerileri olarak şunlar söylenebilir: (i) KOBİ'lerin muhatap oldukları vergi sayısı azaltılmalı. (ii) Sınırlı bir sermaye ile pazarda bir yer edinmeye çalışan KOBİ'ler için ilk yıllarda desteklemek amacıyla ilk beş yıl içerisinde peşin vergi ödemekten muaf olmaları sağlanmalı, bu süre içerisinde hayat standardı ve gelir

vergisiz oranları düşük tutulmalıdır. (iii) DPT ve KOSGEB tarafından saha araştırmaları yapılarak hangi bölgelerin ve hangi alanların ne türlü yatırımlar için uygun olduğu belirlenmelidir. Böylece belli kriterlere göre ortaya konulan projeler daha etkili olarak teşvik edilmelidir. (iv) Özellikle ihracata yönelik mal ve hizmet üreten KOBİ projelerine işlerlik kazandırmak için özel ve selektif teşvikler getirilmelidir. (v) KOBİ'leri Destekleme Fonu altında bir fon oluşturulmalıdır. (vi) KOBİ'lerin pazarlama projelerini desteklemek amacıyla rasyonel kredilerin verilmesi sağlanmalıdır. KOBİ'lerdeki pazarlama elemanlarının eğitimine ağırlık verilmelidir. Bu amaçla üniversitelerle işbirliğine gidilmelidir. (vii) KOBİ'lerle ilişkili olarak her türlü danışmanlık ve proje etüdü hizmetlerinin yanı sıra fizibilite etütleri ve raporları hazırlamak (TOBB gibi kuruluşlarca). (viii) Yabancı ülkelerle iş gezilerini organize etmek, yabancı ülkelere gelen heyetleri Türk meslektaşları ile buluşturmak.

Sonuç olarak şunu söylemek gerekirse, ülke ekonomisinin kalkınması için devlet emek-yoğun üretim tekniğine dayalı olan KOBİ'leri desteklemeli ve onlara sübvansiyonla birlikte enformasyon da vermelidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- BELLEK, Münir, "KOBİ'lerde Devlet Desteği", Mükellefin Dergisi, Nisan - 1997, Sayı: 52, Lebib Yalkım Yayınları, Ankara.

- ÇINAR, Erdal, (2001), "AB Küçük İşletmeler Deklarasyonu, 4.KOBİ Çok Yıllı Programı ve KOSGEB Çalışma Programı", I.Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir.

- DEMİR, H. ve KARAKAYALI, A. (1996), "Dış Ticaretimizde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi", Dış Tica-

ret Dergisi KOBİ Özel Sayısı, Dış Ticaret Müsteşarlığı Matbaası, Ankara.

- DENİZLİ VALİLİĞİ, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü; (2004), 2003 Yılı Denizli İlinin Yıllık Ekonomik ve Ticari Durumu Raporu, Denizli.

- DİLİK, Bedri ve DURAN, Mustafa, Hazine Dergisi, Nisan 1998, Ankara.

- EKİNCİ, M. Behzat; (2003), Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, Erkan Matbaası, İstanbul.

- GÜLTEKİN, Fehmi, "KOBİ'ler Aldıkları Kredileri Zamanından Önce Kapatıyor", Hedef, 1999, Ankara.

- KAHRAMANMARAŞ VALİLİĞİ, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü; (2003), 2002 Yılı Kahramanmaraş İlinin Yıllık Ekonomik ve Ticari Durumu Raporu, Kahramanmaraş.

- KARABIÇAK, M., ve ALTUNTEPE, N. (2001), "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı", I.Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir.

- MÜFTÜOĞLU, Tamer, Türkiye'de KOBİ'ler, Turhan Kitabevi, 1998.

- MÜFTÜOĞLU, Tamer, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunları ve Öneriler, Turhan Kitabevi, Ankara.

- 2. OECD KOBİ'lerden Sorumlu Bakanlar Konferansı, (2004), Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar, İstanbul.

tanbul.

- ÖZCAN, M. Kuvılcım, "Türkiye'nin Sanayileşmesinde KOBİ'ler ve Sanayi Siteleri", Anadolu'da Kalkınma Süreçleri ve Malatya Örneği, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara, 2001.

- ÖZDEMİR, Hülya, Gümrük Birliği Kapsamında Türkiye'deki KOBİ'ler İçin İhracatı Teşvik Olanakları, Ekonomik Vizyon, Özel Rapor.

- ÖZGEN, H., ve DOĞAN, S., Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, TÜBİTAK Matbaası.

- SAVAŞ, F. V., (1982), Kalkınma Ekonomisi, Sermet Matbaası, İstanbul.

- TOBB (2000), Genel Teşvik Politikalarının Değerlendirilmesi ve Yeni Stratejilerin Belirlenmesi, Ankara.

- TOBB, Tarımdan Sanayiye 21.Yüzyılın Eşiğinde Anadolu Çiçek Açıyor, Mayıs, 1995, Ankara.

- YÖRÜK, N., ve BAN, Ü., (2003), KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Kalkan Matbaacılık, Ankara.

- YÜCEL, Tülay, (2001), "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları", I.Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir.



Rakamların Dili

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi

EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (NİSAN 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. | 3.8 | 3.0 | 2.5 | 5.4 | - 678.1 | - 665.9 |
| Almanya | - 0.9 | 1.8 | 1.2 | 12.0 | 196.0 | 103.2 |
| Avustralya | 0.6 | 2.6 | 3.0 | 5.1 | - 18.2 | - 39.4 |
| Avusturya | 1.1 | 2.8 | 2.1 | 4.5 | 0.1 | - 1.4 |
| Belçika | 1.6 | 3.1 | 2.3 | 12.7 | 18.4 | 11.7 |
| Danimarka | 2.7 | 1.3 | 2.8 | 6.1 | 9.5 | 5.9 |
| Fransa | 3.5 | 1.6 | 3.0 | 10.1 | - 12.7 | - 10.3 |
| Hollanda | - 0.1 | 1.6 | 1.0 | 6.5 | 36.8 | 24.1 |
| İngiltere | 2.9 | 1.6 | 4.4 | 4.7 | - 106.4 | - 49.0 |
| İspanya | 3.4 | 3.4 | 2.6 | 10.3 | - 78.0 | - 49.3 |
| İsveç | 1.4 | 0.7 | 2.0 | 5.7 | 22.8 | 28.0 |
| İsviçre | - 0.3 | 1.4 | 1.4 | 4.1 | 7.3 | 44.7 |
| İtalya | - 1.7 | 1.9 | 3.3 | 7.8 | - 1.1 | - 16.7 |
| Japonya | 0.5 | - 0.3 | - 0.6 | 4.7 | 129.5 | 169.2 |
| Kanada | 1.7 | 2.1 | 1.8 | 7.0 | 51.0 | 23.4 |
| Euro Bölgesi | 0.8 | 2.1 | 2.2 | 8.8 | 86.4 | 46.1 |

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil Kaynak: The Economist, 2 Nisan 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
MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

| Cari Dönem | Gözlem Sayısı | En Küçük | En Büyük | Standart Sapma | Aritmetik Ortalama | Medyan | Mod | Uygun Ortalama |
|---|---------------|----------|----------|----------------|--------------------|----------|----------|----------------|
| Tüketici Enflasyonu Beklentisi (%) (Mart - 05) (2.Dönem) | 97 | 0,1 | 1,5 | 0,2 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| İki Ay Sonrasının TÜFE Beklentisi (Mart - 05) (2.Dönem) | 95 | - 0,2 | 1,2 | 0,2 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,5 |
| Yıl Sonu TÜFE Beklentisi (Mart - 05) (2.Dönem) | 96 | 5,0 | 10,0 | 0,8 | 7,6 | 7,5 | 8,0 | 7,6 |
| Gelecek 12 Aylık Dönemin TÜFE Beklentisi (Mart - 05) (2.Dönem) | 92 | 4,5 | 12,0 | 0,9 | 7,3 | 7,2 | 7,0 | 7,2 |
| Üç Aylık Hazine İhalesi Yıllık Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (%) (Mart - 05) (2.Dönem) | 97 | 14,0 | 18,0 | 0,5 | 16,3 | 16,3 | 16,5 | 16,3 |
| Yıl Sonu Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (Mart - 05) (2.Dönem) | 96 | 9,3 | 20,0 | 1,3 | 14,1 | 14,0 | 14,0 | 14,2 |
| Para Piyasası Gecelik Yıllık Basit Faiz Oranı Beklentisi (%) (Mart - 05) (2.Dönem) | 98 | 12,3 | 19,0 | 0,6 | 15,6 | 15,5 | 15,5 | 15,5 |
| Yıl Sonu Basit Faiz Oranı Beklentisi (Mart - 05) (2.Dönem) | 96 | 9,0 | 20,0 | 1,3 | 13,4 | 13,5 | 14,0 | 13,4 |
| Bankalararası Döviz Piyasası Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Mart - 05) (2.Dönem) | 99 | 1,27500 | 1,40000 | 0,02161 | 1,32799 | 1,33000 | 1,35000 | 1,3266 |
| Yıl Sonu Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Mart - 05) (2.Dönem) | 97 | 1,26500 | 1,65000 | 0,05517 | 1,43526 | 1,45000 | 1,45000 | 1,4311 |
| Cari İşlemler Dengesi Beklentisi (Milyon Dolar) (*) (Mart - 05) (2.Dönem) | 87 | -25000,0 | -8000,0 | 2247,8 | -15056,5 | -15000,0 | -15000,0 | - 14940,9 |
| GSMH Büyüme Beklentisi (%) (Mart - 05) (2.Dönem) | 92 | 2,0 | 9,0 | 0,9 | 5,6 | 5,5 | 5,0 | 5,5 |

TEMEL GÖSTERGELER

| Konsolide Bütçe (Şubat Sonu) | | Enflasyon | |
|------------------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------|
| GELİRLER | 19.066.660 Milyar TL | ÜFE YILLIK MART SONU | % 11,33 |
| HARCAMALAR | 20.362.980 Milyar TL | TÜFE YILLIK MART SONU | % 7,94 |
| BÜTÇE AÇIĞI | - 1.296.320 Milyar TL | ÜFE AYLIK MART SONU | % 1,26 |
| FAİZ DIŞI FAZLA | 6.774.775 Milyar TL | TÜFE AYLIK MART SONU | % 0,26 |
| İç Borç Stoku (Toplam) | | GSMH Büyüme Hızı % | |
| ŞUBAT SONU | 232,3 Katrilyon TL | 2004 3. DÖNEM | 4,7 |
| Dış Borç Stoku (Toplam) | | GSMH | |
| ŞUBAT SONU | 69,2 Milyar Dolar | CARİ FİYATLARLA 2004 SONU | 424,129 Trilyon TL |
| İhracat Gelirleri (Toplam) | | Sanayi Üretim İndeksi (Toplam) | |
| OCAK - MART | 17.399,213 Milyar Dolar | OCAK | % 119,8 |
| İthalat Giderleri | | Kapasite Kullanım Oranı (Toplam) | |
| OCAK - ŞUBAT | 15,289 Milyar Dolar | ŞUBAT | % 74,9 |
| Nakit Dengesi | | İşsizlik | |
| OCAK SONU | - 2.603.431 Milyar TL | 2004 IV. DÖNEM | % 10,0 |

Armatür ve
El Duş
Takımları

Akrilik
Sistemler

Rezervuar
Sistemleri

Klozet
Kapakları

Seramik Kesme
ve Uygulama
Makineleri

MA(®)KA
SEÇİMİN
3



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

 Garanti