

FINANS - POLİTİK & **EKONOMİK
YORUMLAR**

MAYIS 2005 ◦ YIL 42 ◦ SAYI 494 ◦ 6 YTL (6.000.000.-TL.)
www.ekonomikyorumlar.com

SEMİNER: Amerika Birleşik Devletleri'ne İhracat
Süleyman Orakçioğlu - Adnan Nas - David Arnett
Prof. Dr. Emre Alkin - Osman Bekaroğlu - Jeremy Keller
Ömer Karabey - Gülsüm Azeri - Nusret Atik - Orkun Kalkavan

**SÖYLEŞİ: Türkiye'de Bankacılık Sektöründe
Yabancıların Payı**
Adnan Nas - Dr. Öztin Akgüç

**AÇIK OTURUM: Türkiye Bankacılık Sektöründe
Yabancı Sermayenin Yeri**
Tevfik Altınok - Ersin Özince - Prof. Dr. İlhan Uludağ
Tevfik Bilgin - Nebil İlseven - Dr. C. Coşkun Küçüközmen
Cüneyt Genç - Dr. Emin Akçaoğlu

AB İle Entegrasyon Sürecinde Türkiye'de Yabancı Bankalar
Selçuk Duranlar

Kredi Kartı Dünyasına Aykırı Bir Yasa Taslağı
Hikmet Kurnaz

**Gelir Dağılımı ve Vergi Gelirleri
İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme**
Cemil Rakıcı

KOBİ'lerin Finansal Yapıları Üzerine Bir Araştırma
Yrd. Doç. Dr. Osman Karamustafa - Aykut Karakaya



GARANTI'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



Yeni Passat. Bu lükse çok çabuk alışacaksınız.

Örneğin 12 yönde hareket edebilen elektrikli koltuklara. Otomobilinize her bindiğinizde koltuk ayarı yapmak zorunda mı kalıyorsunuz? Artık kalmayacaksınız. Yeni Passat'ın üç farklı hafıza ayarına sahip sürücü koltuğu ve 12 yöne hareket edebilen elektrikli ön koltuğu keyfinize keyif katmak için tasarlandı. Yeni Passat'ın sundukları tabii ki bunlarla sınırlı değil. El freni kavramasını parmak frenine dönüştüren elektromekanik park freni, yoğun trafikte ve eğimli yollarda rahatlık sağlayan "Auto Hold" (otomatik tutma) fonksiyonu, çift bölge iklim kontrollü elektronik klima, soğutma özellikli ön kol dayama, anahtar kavramına son veren elektronik kontak kilidi, hız sabitleyici ve dört kollu bağımsız arka süspansiyon sistemi... Neden "Bu lükse çok çabuk alışacaksınız" dediğimizi daha iyi anlamanız için sizi Volkswagen Yetkili Satıcılarına Yeni Passat'la test sürüşü yapmaya davet ediyoruz.



Otomobil aşkına

FİNANS - POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR

http://www.ekonomikyorumlar.com

e-mail:ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

MAYIS 2005 • YIL: 42 • SAYI: 494 • 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
PROF. DR. EMRE ALKİN**

**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. Emre Alkin □Prof. Dr. Mehmet Altan □Tevfik Altınok □Yılmaz Argüden □Beyhan Aslan □Uğur Bayar □Afa Boran □Prof. Dr. Ünal Bozkurt □Yavuz Canevi □Ege Cansen □Dr. Doğan Cansızlar □Bülend Çorapçı □Necdet Durakbaşı □A. Aydın Dündar □Dr. A. Mahfi Eğilmez □Orhan Emirdağ □Gazi Erçel □Dr. Zeynel Abidin Erdem □Meral Gezgin Eriş □Dr. Deniz Gökçe □Prof. Dr. Cumhuriyet Ferman □Zeki Gündüz □Prof. Dr. Seyfettin Gürsel □M. Akif Hamzaçebi □Avni Hedili □Erhan Işıl □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 Özol □Prof. Dr. Merih Paya □Adnan Polat □M. Faruk Sabuncu □Oğuz Satıcı □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 □ Prof. Dr. Emre 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
En Önemli Ekonomik Performans 3

Ekonomik Yorumlar/Seminer Katılanlar:
SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU - ADNAN NAS
DAVID ARNETT - PROF. DR. EMRE ALKİN
OSMAN BEKAROĞLU - JEREMY KELLER
ÖMER KARABEY - GÜLSÜMAZERİ
NUSRET ATİK - ORKUN KALKAVAN
Amerika Birleşik Devletleri'ne İhracat 6

Ekonomik Yorumlar/Söyleşi Katılanlar:
ADNAN NAS - DR. ÖZTİN AKGÜÇ
Türkiye Bankacılık Sektöründe
Yabancı Sermayenin Payı 33

Ekonomik Yorumlar/Açık Oturum Katılanlar:
TEVFIK ALTINOK - ERSİN ÖZİNCE
PROF. DR. İLHAN ULUDAĞ - TEVFIK BİLGİN
NEBİL İLSEVEN - DR. C. COŞKUN KÜÇÜKÖZMEN
DR. EMİN AKÇAOĞLU - CÜNEYT GENÇ
Türkiye Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Yeri:
Fırsatlar ve Riskler 41

SELÇUK DURANLAR
Avrupa Birliği İle Entegrasyon Sürecinde
Türkiye'de Yabancı Bankalar 53

HİKMET KURNAZ
Kredi Kartı Dünyasına Aykırı Bir Yasa Taslağı 62

CEMİL RAKICI
Gelir Dağılımı ve Vergi Gelirleri İlişkisi
Üzerine Bir Değerlendirme 69

YRD. DOÇ. DR. OSMAN KARAMUSTAFA
AYKUT KARAKAYA
KOBİ'lerin Finansal Yapıları Üzerine Bir Araştırma 78

Rakamların Dili
Ekonomik Göstergeler 87

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: 6 Mayıs 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 Çagağloğlu Şubesi Hesap No: 530979, Yapı Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi Hesap No: 1035572-7

Dergiden

OKURLARA MEKTUP

En Önemlisi Ekonomik Performans...

Sevgili Okurlar,

Hükümet, zaman zaman duraksamasına, gündemin gerisinde kalmasına, ne yapacağını bilemiyor görüntüsü vermesine ve ikircikli davranmasına, hatta bazen dünyayı tersten okumasına rağmen, dünyadaki olumlu konjonktürün de etkisiyle ekonomide çok başarılı bir performans ortaya koydu.

Kuşkusuz işsizlik, fakirlik, borç stoğu, büyüyen sosyal güvenlik açıkları ve kayıt dışı başta olmak üzere ekonomik ve sosyal kırılganlığı artıran onlarca yıllık sorunlar halen olduğu gibi duruyor. Ancak, bu sorunları tarihe gömecek kapsamlı ve kavrayıcı bir ekonomik yeniden yapılanma modelinin hayata geçirilebilmesi için önemli bir fırsat kapısı aralanmış bulunuyor.

Enflasyon tek haneli rakamlara indi. Sıkı para ve maliye politikaları sayesinde bütçe ve kamu açıkları önemli ölçüde azaldı. Buna rağmen ekonomi üç yıldır büyümesini sürdürüyor. Özellikle 2004 yılında sağlanan ekonomik büyüme göz kamaştırıcı. Borçlar sürdürülebilir bir yapıya kavuşmuş, ihracat rekor üzerine rekor kırıyor. Kısaca, halen sorunlar olmakla birlikte öngörülebilir, riski alınabilir ve yatırım yapılabilir bir ekonomik yapı tesis edilmiş.

Sevgili Okurlar, ekonomide sağlanan başarı, tek başına hükümetlerin bütün günahlarını affetmeye yetiyor. İşte İngiltere örneği. Irak savaşındaki tutumu İngiliz halkınca onaylanmamasına hatta kınanmasına rağmen Blair, İşçi Partisini üçüncü kez iktidara taşıdı. Çünkü onun döneminde ekonomi büyüdü, işsizlik azaldı, gelir dağılımı düzeldi, bürokrasi azaldı.

Erdal Şafak, Sabah gazetesindeki başyazısında Blair iktidarının bilançosunu çok güzel özetlemiş. Aynen aktarıyoruz: "İngiltere'de çalışan sayısı 2.4 milyon arttı. Bugün **işsizlik oranı sadece % 2.7**. AB ortalamasının % 10'un bir hayli üstünde olduğu düşünülünce, bu rakamın önemi çok daha iyi ortaya çıkıyor. Hele **genç nüfusta işsizlik tümüyle ortadan kaldırıldı**. Yine AB ortalamasının % 1'i zar zor bulunduğu **büyüme hızı, İngiltere'de % 2.8**. Çünkü, Blair girişimcilerde iş kurma şevkini uyandırdı. Bürokrasiyi de neredeyse sıfırladı: Bir şirket kurmak için 75 pound teminat yatırmak ve bir mali müşavirin adını bildirmek yeterli. Zaten o nedenle 65 patron geçenlerde Financial Times'te ilan yayınlatıp, halkı İşçi Partisi'ne oy vermeye çağırdı. Sol partiye oy isteyen işverenler şöyle dediler ilanda: "Muhafazakâr Parti iktidara gelirse, halk daha az hizmet alacak. Zira bu parti kamu harcamalarını kısacağını söylüyor. Oysa İşçi Partisi tam tersine araştırmaya, teknolojiye, mesleki eğitime daha fazla kaynak aktarmayı vaat ediyor. Ve de bu iktidar ekonomiyi çok iyi yönetiyor."

Görülebileceği gibi, İngiltere'den alınacak ders çok. Birincisi, başarılı bir ekonomik performans halk mutlaka ödüllendiriyor. İkincisi, dünyanın değişim dinamiklerini doğru okuyan ve ekonomide önceliklerini buna göre oluşturan yönetimler halklarını daha da özgürleştiriyor ve zenginleştiriyor. Üçüncüsü ideolojilerin sınırlayıcılığından kurtulup geleceğin yönetimine odaklanan bir iktidar, rekabet gücünü Çin'de olduğu gibi boğaz tokluğuna çalışan insanlara ve düşük değerli paraya, kamu kredilerine dayalı değil, aksine yaratıcı ve nitelikli insan kaynaklarına dayalı olarak tesis edebiliyor ve ülkesini uluslararası yatırımlar için cazibe merkezi yapabiliyor. Dördüncüsü seçim kazanmaya değil, geleceği şekillendirmeye odaklı bir kamu harcaması, kamu açıklarını ve borçlanma gereğini büyüterek bireyleri fakirleştirmiyor, aksine yatırım cazibesini artırarak hem bütçe dengesinin sağlanmasına hem de bireylerin refahına katkıda bulunuyor.

Hükümet ve yönetim kadroları ve muhalefet partileri Türkiye'nin yol haritasını oluşturur ve önceliklerini belirlerken Blair'in önce insan merkezli politikalarını, siyaseten en sevimsiz kararları almak zorunda kaldığında dahi günü kurtarmayı değil, yarını şekillendirmeyi hedeflediğini ve değişen dünyanın penceresinden bakarak tehditlere değil, fırsatlara odaklandığını iyi incelemelidir.

Türkiye ekonomisinin genel görünümüne gelince, ekonomik göstergeler oldukça iyi. Büyüme, enflasyon, fiyat istikrarı, yatırımlar açısından gelişmeler umut verici. IMF ile yeni stand-by'da sorun gözüküyor. Bu yıl yabancı sermayede Cumhuriyet tarihinin en büyük miktarlı girişi gerçekleşiyor. Hükümet bu yıl, özelleştirmeler ve şirket evlilikleri dahil, 5 milyar dolar yabancı sabit sermaye yatırımı bekliyor. Ancak, bize göre bu miktar en az 8 milyar dolar olacak. Bu da cari açığın finansmanının sorun olmaktan çıktığını gösteriyor. İşsizlik sorun olmaya devam etmekle birlikte, nitelikli işgücünde de İstihdam oranı artıyor. Bu da son derece olumlu bir gelişme. Özetle Türkiye ekonomisi kalkışa ve uçuşa hazır.

Kuşkusuz, önümüzdeki yol engelsiz ve engebesiz bir yol değil. Dünyadaki değişimin hızlanması ve ABD'nin bu konudaki kararlılığı ve değişimin hedefinin bizi çevreleyen komşu ülkeler olması siyasi riskleri artırıyor.

ABD ile ilişkiler, son günlerde düzelve sinyali verse de; özellikle Kuzey Irak, Suriye, İran bağlantılı gelişmelerin her an yeni gerilimler yaratabileceği endişesi yaşanıyor. AB ile ilişkiler, 17 Aralık sonrasında gerilim dozu zaman zaman yükselen, iki tarafın da motivasyon kaybettiği bir zeminde cereyan ediyor. Kaldı ki, AB Anayasa referandumu başta olmak üzere iç sorunlarına kilitlenmiş durumda. Türkiye'de ise, piyasalar Fransa ve Hollanda referandumlarını abartılı bir biçimde değerlendirip fiyatlıyorlar. Türk kamuoyu, Kıbrıs konusunda kandırıldığı izlenimini taşıyor ve bu eğilim güçleniyor, daha kötüsü iç politikada da gerilim yaratıyor. Bugüne kadar çok da önemsemediğimiz "Ermeni sorunu" tüm ağırlığıyla Türkiye'nin gündemine oturmuş bulunuyor, hatta Türkiye'nin AB ülkeleri ile ilişkilerini bozma riski taşıyor. Tarihi hukuka bağlama yaklaşımı terk edilmedikçe bu sorun aşılamayacak gibi görünüyor. AİHM'nin Öcalan'ın yeniden yargılanmasına ilişkin kararı 12 Mayıs'ta. Bu da iç politikada gerilimi tırmandırmaya aday bir diğer sorun.

Öte yandan, petrol fiyatları artıyor. ABD ekonomisi tüm dünya için belirsizlik kaynağı olmaya devam ediyor. Geçen yıl % 4.4 büyüyen ABD ekonomisi, IMF'ye göre bu yıl ancak % 3.6 büyüyecek. ABD ekonomisi yılın ilk çeyreğinde de beklentilerin de altında bir performans göstererek % 3.1 büyüdü. AB ekonomilerinde, bir kaçı hariç büyüme durdu. İşsizlik artıyor, reel ücretler geriliyor. Avrupa Merkez Bankası ne yapacağını açıkçası pek bilemiyor. Türkiye'nin en önemli ihracat pazarı olan Avrupa ekonomilerinin durması kuşkusuz bizi olumsuz etkileyecektir. Nitekim, son açıklanan ihracat rakamları ihracat artış hızının yavaşladığını gösteriyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan son veriler, ihracatın Nisan ayında artış hızını kestiğini ve % 14.59'a indirdiğini gösteriyor. Dört aylık ihracat artışı ise % 22.90 düzeyinde.

İhracatın hızını kesmesinde lokomotif sektör tekstil ve konfeksiyonun önemli bir payı var. Bu-

nun yanında tekstil ve konfeksiyon sektörünün bir özelliği daha var. O da dış ticaret fazlası yaratan tek sektör olması.

Çin'in rekabeti ile bunalmış olan tekstil sektöründe, yakında işçi çıkarmaları başlayabilir. Burada verimsizliği tetikleyecek ve gelecekteki maliyeti çok büyük olacak teşvik politikalarına sığınmak yerine daha yaratıcı ve ekonomik dönüşümü hızlandırıcı politikaları bir an önce gündeme almak gerekiyor. Kısaca ekonomi açısından da dış konjonktür temel risk kaynağı olmaya devam ediyor.

Bu sorunlar ve gündem son derece yorucu ve zorlayıcı olacaktır kuşkusuz. Ancak, değişimin yönünü ve niteliğini doğru okuyarak ve içselleştirerek bu sorunları aşabilir, tehditleri fırsatlara dönüştürebiliriz. Bizim tek önceliğimiz reform sürecine kararlı bir biçimde devam etmek olmalıdır. Biz değişim dinamiklerini ve değişen paradigmayı doğru okuduğumuz ve 20. yüzyılın değerleri ile 21. yüzyılı kavrayamayacağımızı algıladığımız takdirde, ekonomik iyileşmenin önümüze koyduğu fırsatı insanımızın olağanüstü bir zenginleşme ve özgürleşme ivmesine dönüştürebiliriz.

Aksi halde % 9-10 büyüme oranlarına rağmen, işsizlik sorununu çözemeyen, fakirliği önleyemeyen, sosyal gerginliği tırmanan ve düz yolda tepetaklak yuvarlanan bir ülke oluruz. Nasıl ki, 80'li yıllarda kaçırdığımız fırsatların ardından hayıflandıysak, şimdi de aynı duruma düşebiliriz.

Gelecek sayıda buluşmak dileğiyle.

Saygılarımla,

Dr. Nesrin NAS

Finans–Politik & Ekonomik Yorumlar

Ekonomik Yorumlar

SEMİNER

Amerika Birleşik Devletleri'ne İhracat

KATILANLAR:

- ADNAN NAS
- PROF. DR. EMRE ALKİN
- SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU
- DAVID ARNETT
- OSMAN BEKAROĞLU
- JEREMY KELLER
- ÖMER KARABEY
- GÜLSÜM AZERİ
- NUSRET ATİK
- ORKUN KALKAVAN

Sevgili Okurlar, Türk-Amerikan İşadamları Derneği (TABA-AmCham) tarafından Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB), İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) işbirliğiyle 30 Mart 2005 tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde "ABD'ye İhracat" konulu bir seminer düzenlendi.

Moderatörlüğünü TİM Genel Sekreteri Prof. Dr. Emre ALKİN'in yaptığı toplantının açılış konuşmaları TİM Başkan Vekili Süleyman ORAKÇIOĞLU, TABA Başkanı Adnan NAS ve ABD Başkonsolosu David ARNETT tarafından gerçekleştirildi.

Panel konuşmacıları ise sırasıyla, T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı Anlaşmalar Genel Müdür Yardımcısı Osman BEKAROĞLU, ABD Başkonsolosluğu Ticaret Konsolosu Jeremy KELLER, Türk-Amerikan İş Forumu Yönetim Kurulu Üyesi Ömer KARABEY, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş. Cam Ev Eşyası Grup Başkanı Gülsüm AZERİ, Hema Endüstri A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Nusret ATİK ve Armatör Orkun KALKAVAN idi.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Ekselansları Sayın Başkonsolos, Sayın TABA Başkanı, Kıymetli Başkanlar, Değerli Konuklar, Türkiye ihracatının Kıymetli temsilcileri, gerçi şöyle söylemem lazım; Türkiye ekonomisini son üç yıldır sırtında taşıyan Kıymetli ihracatçılar, Kıymetli Üyeler, Sayın Basın Mensupları ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun Kıymetli Başkanı, Kıymetli Misafirler. Bugün çok önemli bir panel düzenliyoruz. Özellikle mikrofonu elime aldığım için kötü ha-

berim var, ben bir ekonomistim. O yüzden mikrofonu çok uzun tutarım. Bugün de ev sahibiyim, yapacak hiçbir şey yok. Oturum başkanlığını da yapıyorum.

Gerçekten, bu zor günlerde, yüz yılı aşkın tabii Türkiye Cumhuriyeti için konuşuyorum, neredeyse yüz yıla yakın stratejik partner olduğumuz bir ülkeyle yanlış anlamalar üzerine kurulmuş bir sistemi çok lüks olarak buluyoruz. Biz Türkiye ihracatçıları olarak dış siya-

setin dış ticaret için yapıldığını iddia edecek kadar da işi ileri götürüyoruz. İsterseniz bunu akademik manada bu kadar ileriye götürmeyelim. Diyelim ki, artık bundan sonra konuşulacak şey ekonomik diplomadır demek istiyorum. Tabii ekonomik diplomasi deyince aklıma Sayın Oğuz Satıcı geliyor. Fakat Sayın Oğuz Satıcı bugün gerçekten ekonomik diplomasi alanında çok önemli bir vazifeye görevli. Çünkü, Mısır Dış Ticaret Bakanı bugün Türkiye'de. Bu bizim için çok önemli, çünkü karşılıklı bir anlaşma prosedürü yüklenmiş durumdayız ve Oğuz Bey çok üzülererek, hem de kıymetli Başkonsolosun da bulunduğu bir ortamda, ekselanslarının bulunduğu bir ortamda, bulunmayı çok arzu ediyordu fakat dün aniden Ankara'ya gitmek zorunda kaldı. Şimdi, bir serbest ticaret anlaşması imzalanmasına yönelik bir çalışmamız var ve Sayın Satıcı'nın Ankara'da olması gerekiyor. Tabii yarın da bu toplantının bir başka uzantısı olarak, kıymetli Başkan da hazır buradayken söyleyeyim, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu ve

TİM'in de ortak organizasyonu çerçevesinde Sayın Bakan Kürşat Tüzmen ve değerli bakan Raşid Muhammed Raşid'in katılımlarıyla çok önemli bir toplantı gerçekleşiyor. Mısır'daki yatırım teşvikleri ve meşhur QIZ, biliyorsunuz yani bu nitelikli sanayi bölgeleri üzerinde kendilerinden çok değerli bilgiler alacağız, o yüzden Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'na da çok teşekkür ediyoruz. Çok zor zamanlarda yan yana geliyor bu iki kuruluş ama yarınki yan yana geliş gerçekten çok büyük önem arz ediyor.

Bilindiği üzere Mısır, bizim Amerika Birleşik Devletleri'yle şimdiye kadar çoktan düzenlememiz gereken Nitelikli Sanayi Bölgeleri Mevzuatı'nı kabul etti ve bu bölgeler de Mısır da faaliyete başladı. Sanıyorum Sayın Ekselansları bunu da not etmek gerekir diye düşünüyorum. Biz uzun zamandır bu mesele üzerinde ABD'yle bir ilişki yürütüyoruz, sanıyorum mutlu sona ulaştıracağız. Burada ev sahibi ben sayılıyorum ama asıl ev sahibini şimdi çağırıyorum. Efendim, kendisi hem bir marka, hem de Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Başkan Vekili. Bir marka yarattı ama biz kendisini soyadıyla da çok yakın tanıyoruz. Sayın Süleyman Orakçioğlu, açılış konuşması ve aynı zamanda ev sahibi olarak. Efendim buyurun, kürsü sizin.

SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU - Ben önce Sayın Başkonsolosuma, Sayın TABA Başkanı'na, değerli dostlarıma ve değerli konuklara hoş geldiniz diyorum. Bugün aslında bizim hep beraber ortaya koyacağımız net bir tavır var. Bizim bir ticari partner olarak işbirliğimizde son derece önemli kazanımlar olacağı, her iki ülke için de son derece önemli kazanımlar olacağı ve bunun da geçmişte baktığımız zaman temelinin büyük bir dostluğa dayandığını çok rahatlıkla söyleyebiliriz. Kıymetli müttfikimiz ABD ile ülkemiz arasındaki ticari ilişkilerin gelişimine katkıda bulunacağını düşündüğümüz bu panelde yer almaktan son derece mutluyum. Bu panelin, son günlerde Türkiye ile ABD arasında derin dostluk ilişkilerini azımsayan görüşlerin tamamıyla bir yanlış anlamadan kaynaklandığını göstermek için uygun bir platform olduğunu düşünüyorum.



Prof. Dr. Emre ALKİN

Herkesin çok iyi bildiği gibi Türkiye ile ABD vefalı müttefiklerdir ve eski dostlardır. Ülkelemiz arasındaki siyasi ve askeri işbirliği çok uzun yıllara dayanır. Siyasi alandaki bu işbirliğimiz, 1990'lı yıllarla birlikte ekonomik boyutta da kendini göstermeye başlamıştır. ABD'ye 1992 yılında 815 milyon dolar olan ihracatımız geçtiğimiz yıl 4 milyar 832 milyon doları geçmiştir. İhracatı yapılan ürünler çeşitlenmiş, bağlarımız artmıştır. ABD Ticaret Bakanlığı 1995'te Türkiye'yi, gelişen büyük pazarlar olarak adlandırılan 10 ülke arasında saymıştır ve ülkemizle ticari ve ekonomik ilişkilerini daha da geliştirmek için bazı politikaları uygulamaya koymuştur. 2002'de iki ülke arasında Türkiye - ABD Ekonomik Ortaklık Komisyonu kurulmuştur. Bu Komisyon aracılığıyla Türkiye ile ABD arasında stratejik ortaklığın, ekonomik ilişkiler başta olmak üzere her konuda artırılması hedeflenmiştir.

Ticaret ve yatırımlar konusunda tarife dışı engellerin kaldırılmasına dair görüşmelerin başlatılmasına karar alınmıştır. Kısacası eko-

nomik ilişkiler, hem ticaret rakamlarından hem de ticaretin ilerlemesi için yapılan ikili görüşmelerden anlaşıldığı üzere, son derece olumlu bir ivme kazanmıştır.

Bilindiği üzere ticari ilişkiler ile siyasi ilişkiler arasında yüksek bir etkileşim bulunmaktadır. Bu parametrelerden birinin gelişmesi ya da gerilemesi diğerini de aynı doğrultuda etkilemektedir. Bu nedenle ABD ile olan yakın müttefik ilişkimiz ekonomik ilişkilerimize yansımakta, gelişen ekonomik ilişkilerimizin de siyasi ilişkilerimize yeniden katkıda bulunacağı beklenmektedir. Türkiye; bölgesinde laik, modern ve demokratik yapısıyla örnek bir devlettir, barıştan, demokrasiden yanadır ve bölgedeki tüm ülkelerin toprak bütünlüğüne saygılıdır. Bölgede kurulacak güvenli ortamı ve istikrarın en büyük destekçisidir. İrade ve ifade özgürlüğüne yürekten inanan bir toplum yapısı vardır. İnandığı, savunduğu bu evrensel değerleriyle ABD'nin Orta Doğu'daki en etkili ve en eski müttefikidir. Tabii ki, bu konudaki dostluğumuzu ticari potansiyelimizdeki artışla devam ettirmek istiyoruz ve ben hepimize bu panele geldiğiniz için, katıldığınız için teşekkür ediyorum. İyi günler diliyorum.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Sayın Başkanım çok teşekkür ediyorum. Çok kıymetli misafirler var salonda. Birçoğu sayıyorum ilk kez Dış Ticaret Kompleksi'ne ayak bastığı için bazı küçük bilgileri de vermeyi bir şeref sayıyorum kendimde. Bugün 150-160 milyar dolarlık bir salonda oturuyorsunuz. Bu rakam bunun maliyeti değil elbette. 150-160 milyar dolar, Türkiye ihracatının ve ithalatının toplamı. Yani burada çok önemli bir güç var. Burada insanlar oturduğu zaman gerçekten çok ciddi şeylere karar veriyor ve bizim sivil toplum kuruluşlarımız, ki burada bugün hem Ticaret Odası hem de Sanayi Odası'nın çok kıymetli temsilcileri var, hep beraber şöyle İstanbul olarak bir araya geldiğimizde bile Türkiye ekonomisinin yarısından fazlasını burada seslendiriyoruz. Dolayısıyla burada söz almak hem bir heyecan hem de bir gurur ve bugün de biz çok önemli bir kuruluşla beraber ortak yürütüyoruz bu toplantıyı. Fakat ben bu kıymetli kuruluşun başkanını çok uzun yıllardır tanıyorum. Sadece pratik iş ha-



Süleyman ORAKÇIOĞLU

yatında değil akademik hayatta da bize çok feyz olan çalışmalarıyla her zaman yanımızda olduğunu hissettiğimiz ve bugün de yanımızda bulduğumuz TABA – AmCham Türk Amerikan İşadamları Derneği Başkanı ve benim kıymetli üstadım Sayın, Adnan Nas. Efendim buyurun, kürsü sizin.

ADNAN NAS - Çok teşekkürler. Efendim Sayın Alkin beni biraz mahcup etti, o nedenle konsantrasyonumu kaybettim. İnşallah bu kadar güvene layık olacağımız günler de gelecek, daha fazla çalışarak bir şeyler yapabilirsek. Şimdi, bu önemli günde odak noktamız ekonomi ve ticaret olmalı. Sayın Ovakçıoğlu da Amerika'yla yaptığımız dış ticaretin bazı detaylarına kısa da olsa değindi. Zaten panelimiz de bunu ele alacaktı. Ben bu konuya girmeden önce kısaca, ekonomiyle siyaset tümüyle birbirinden bağımsız olamayacağı için, son zamanlarda kamuoyunda hepimizin gözlediği bir duygusal atmosferden uzaklaşmak gerektiğini vurgulamak istiyorum.

Biliyorsunuz, hem kamuoyunda hem de medyada gerçekten sebeplerini anlayamayacağımız bir gerginlik yaratıldı bu ara. Bu biraz bizim Akdenizli toplum olmamıza ve heyecanımıza verilebilirse de, biraz da aslında orta vadede ve uzun vadedeki vizyonumuzla, stratejimizle ilgisi olmayan, bazen komplo teorileri diye nitelendirilen çok anlamsız tartışmalar olduğunu söylemek istiyorum. Çünkü bakarsanız, Türkiye elli yıldır oldukça yerleşmiş bir demokrasiye sahip. Kendi eşiti ülkeler arasında çok güçlü ve enerjik bir özel sektöre sahip. Genç bir nüfusu var. Giderek artan bir eğitilmiş mütessesib sınıfı var. Böyle bir Türkiye'nin aslında kendine güveni olması ve önündeki fırsatları çok iyi değerlendirmesi için toplumca odaklanması gerekirken, çok fazla sonuç getirmeyen boş tartışmaların içinde gündemin ve kamuoyunun işgal edilmesini son derece zararlı buluyoruz.

Ben; geçen hafta Çukurova Bölgemizin düzenlediği bir toplantıda, "Irak'ta İş Yapmak" konulu bir seminerde konuşurken, hınca hınca dolu bir salonda, bütün iş adamlarına bu konuyu konuşunca hiçbir reaksiyon olmadığını gördüm. Yani millette böyle bir galeyan falan yok. Peki niye böyle bir galeyan varmış gibi

gösteriliyor, anlamış değilim. Aslında, bütün sorun şurada. Bizim çok önemli bir konuda, Amerika ile Türkiye arasında nasıl bir vizyon ve çıkar çatışması vardır diye bir düşünün, kim burada vardır diyebilir? Öyle bir şey yok. Yani kısa vadede bir takım taktik farklılıkları olabilir. Bu da çok doğaldır arkadaşlar. Çünkü herkesin kendi açısından öncelikleri vardır. Bizim önceliklerimiz farklı olabilir. Amerika bir süper güç olduğu için süper güç olmanın sorumluluğu da vardır, bakın sadece nimetlerini düşünmeyelim. Her şeyin nimetleri kadar külfetleri de vardır. Süper güç olmak da ballı kaymak değildir. Onun da sorumluluğu var. Çünkü dünya düzeninde bir şey aksadığı zaman insanlar daha çok onu sorumlu tutar. Tanzanya'yı sorumlu tutmaz. Bu sebeple o da kendi öncelikleri açısından bazı taktik farklılıklar, öncelikler sıralamasında değişiklikler olabilir. Ama bu Türkiye'yle Amerika arasında bir çıkar ayrılığı demek değildir. Her izan sahibi, her sağduyu sahibi insanın da bunu çok rahat görebileceğini sanıyorum. Irak'taki iş de aynıdır. Sonuçta orada herkesin çıkarı, hem Irak'ın kendi içindeki yerli güçlerin, hem Amerika'nın, hem Mısır'dan başlayıp



Adnan NAS

İsrail'e, İran'a, Türkiye'ye kadar bölgesel güçlerin birleşik bir Irak'tır hepsinin çıkarı. Ortak çıkar birleşik Irak ise, bizim buna odaklanmamız gerekir. Bizim iş alemimiz için de önemli olan budur, bir an önce istikrar gelmesi ve oraya yönelik olarak özellikle güney bölgelerimizdeki ticaret erbabının sorunlarının halledilmesi. Ben Irak'la başladım, çünkü Amerika Irak'ta da var şimdi. Orta Doğu'da komşumuz sayılır. Dolayısıyla Amerika'yla dış ticarete de baktığımız zaman, biz Amerika'yla olumlu stratejik müttefikiz diyoruz ama bu daha çok askeri ve diplomatik alanda öyle.

Son yıllara gelene kadar ticari alanda bir ciddi odaklanma yok ama bunun kusuru kimsede değil. Birincisi zaten çok uzak bir ülke. İkincisi Amerika'da rekabet çok daha serttir, globalliğin en büyük etkileri o piyasalarda görülür. Yani global, kapitalist piyasalar deyince birinci örneği Amerika'dır. Avrupa'dan bile daha sert bir rekabet. Dolayısıyla kalite ve ucuzluk birleştiği zaman Amerikalılar kendi mallarını bile koruyamıyorlar, felsefelerinin gereği. Dolayısıyla böyle bir pazarda faaliyet göstermek özel bir odaklanmayı, ürün bazında stratejiler geliştirmeyi, çok daha teknik görüşmelere girebilecek düzeyde çalışmayı, mevzuatlarını, oldukça karmaşık olan mevzuatlarını öğrenmeyi gerektiriyor. Biz 1986'dan bu yana Türk ve Amerikan iş alemleri arasındaki ticareti, yatırımı ve işbirliğini geliştirme amacıyla faaliyette bulunan bir dernek olarak, Türk Amerikan İşadamları Derneği olarak, bizim vizyonumuzda bir taraftan Türk işletmelerinin rekabet güçlerini arttırmak, kurumsal bilgi altyapılarını geliştirmek, diğer yandan da taraflar arasındaki bilgi alış-verişini ve ortak çıkarları çoğaltmak var. Çünkü mutlaka ortak çıkarları çoğaltarak, ticareti artırıyorsunuz. Hükümetler arasındaki el sıkışmalarla ticareti ve yatırımı arttıramazsınız. İşadamlarının bir araya gelmesi gerekiyor.

Burada bunu çok rahatlıkla söylüyorum. Hepiniz de en az benim kadar tecrübe sahibisiniz. Amerika'da çok önemli bir avantajımız var. Amerika'da ne kamuoyunda ne de hükümette Türklere karşı bir antipati yok. Biliyorsunuz, Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde en azından kamuoyunda bu antipatiji hissedebi-

liyorsunuz. Ciddi bir dezavantajımız da bizi tanıyan az, kamuoyunda bile. Tabii hükümet tanıyor ama kamuoyunda Türkiye'nin yerini bilen de az. Çünkü, Amerikalılar aslında Avrupa ülkelerinin bile yerini çoğu zaman bilmezler. O kadar büyük bir ülke ki kendileriyle çok meşguller. Bu sebeple bu gerçekleri bilecek duygusallıktan uzak değerlendirmeler yapmak gerekli. Fakat öte taraftan bize tarihsel olarak verilen bazı fırsatları iyi kullanmak lazım. Nedir bu fırsatlar? Birincisi, biz şu anda 11 trilyon dolarlık bir ekonomik güç Amerikan devletinin elli yıllık ortağı olarak büyük fırsata sahibiz. Bizim odaklanmamız gereken bir fırsat diyorum. Kendiliğinden gelişen bir şey değil.

İkincisi yine 11 trilyon dolara yakın bir Avrupa Birliği ekonomisinin aday ülkesiyiz. Bu ikisi de kolay işler değil. Zaten kolay işler olsa, herkes olur. Yani kolay iş olması beklenebilir. Müzakere süreci son derece, defalarca söyledim, saç ağırtan bir süreç olacak, zor bir süreç olacak. Ama zor bir süreç olması bunun bir fırsat olduğu gerçeğini değiştirmez. Yani Türkiye hem Amerika'yla hem Avrupa Birliği'yle ortak olma fırsatını yakalamış; baki bu bölgede elli yıllık demokrasi çok büyük bir asset arkaşlar, biz bazen sahip olduğumuz değerlerin de farkına varmıyoruz. Orta Doğu'da elli yıllık bir demokrasi çok büyük bir asset; şu anda demokrasi denemeleri, emeklemeleri var oralarda daha. O bile halkları çok sevindiriyor. Ona paralel bir özel sektörümüz var. Gerçi bazı şartlanmaları var özel sektörümüzün, bazı değişimlerde gecikmeleri var. Tamam ama bu özel sektörümüzün bir asset olduğunu da kabul etmeliyiz. Bu ikisini birleştirip bölgede dinamizm ve istikrar getirecek bir model olabiliriz. Başka anlamlarda bir model olması benim expertizime girmiyor ama bu konuda yani demokrasisi ve ekonomisiyle çok güçlü bir model olduğu çok kesin Türkiye'nin. Fakat bunu, bu potansiyelini yeterince tanıtıyor mu? Bu potansiyelin üzerine yeterince odaklanıyor mu? Bunda çok kuşkuluyum.

Bu bağlamda Amerikan girdisi ve Amerikan ortaklığını da içerecek ve katma değeri yüksek ürünlere odaklanacak bir nitelikli sanayi bölgesi projesi, biz daha gerçekçi, içeriği



daha doğru belirlenmiş, her iki tarafın da yararını gözetilen bir nitelikli sanayi projesi için yer olduğu kanısındayız Türkiye'de. Bunu geliştirmek, gayrimenkul fonları, mortgage, risk sermayesi ve benzeri finansal nitelikteki araçları geliştirmek için Amerikan bilgi ve sermayesini, -karşılıklı yararı sağlayacak biçimde- Türk özel sektörünün erişimine açmak. Bunlar üzerinde çalıştığımız projeler ve konular. Günümüzde bu konuda çok önemli bir avantajı daha vurgulamak istiyorum. Amerikan dolarının değerinden dolayı bugünkü konjonktürde Amerika'nın çok rekabetçi fiyatlara sahip olduğunu da unutmamamız gerekiyor. Dolayısıyla, Amerikan girdileri ve Amerikan ortaklığı üzerine kurulacak bir nitelikli sanayi bölgesinin kabul şansının da daha yüksek olduğunu düşünüyoruz.

Dolayısıyla Kongreye götürülecek yeni bir önerinin mutlaka böyle gerçekçi bir modele dayanması gerekecek. Tabii bu bize aynı zamanda US exim ve diğer finansman olanaklarını da en iyi şekilde kullanma imkanlarını verecek. Giderek zorlaşan uluslararası tica-

rette, tabii burada hepiniz benden çok daha iyi biliyorsunuz, ihracatta artık kur dışında diğer değişkenlere özellikle verimliliğe, maliyete, mal çeşitliliğine, marka ve pazarlamaya odaklanmanın önemi malum. Kaldı ki, artık tek boyutlu analizler de yeterli olmuyor. Kurlardaki artış kategorik olarak mutlaka ihracatı teşvik eder diyemiyoruz. Artık çünkü ihracatı bir taraftan teşvik ederken bir taraftan da üreticilerin maliyetlerini arttırıyor ve dolayısıyla üretim maliyeti, üretim kanalları tıkanıdığı zaman ihraç edilecek malda sorun olabiliyor. Dolayısıyla, bunları hep karşılıklı dengeler içinde düşünmek lazım.

Gelişmiş ekonomilerde dikkat ediniz çokuluslu şirketlerin % 60'ının üstünde şirket değeri, gayri maddi değerlerden oluşuyor. Yani insan kalitesi ve marka gibi değerlerden oluşuyor. Böyle bir dünyada yaşıyoruz. Bu gerçeklerin farkında olarak odaklanmamızı biraz değiştireceğiz ve Türkiye'nin bu stratejik tarihsel fırsatını hayata geçirmesine hep birlikte toplum olarak odaklanacağız. Söylediğim gibi top artık özel sektöre geçmiştir. 1990'larda

bunu hep söyledik ama 2000 krizi musibet olmayınca fazla anlayamadık. Nasihatle değil. Biliyorsunuz musibetle anlaşılıyor bazı şeyler. 2001 krizinden sonra topun özel sektörde olduğu, artık kamuda olmadığı çok iyi anlaşmıştır. Türk-Amerikan ticaretiyle ilgili bir dizi toplantı planlıyoruz. Onların ilkini bugün yapıyoruz. Bunun iyi bir başlangıç olacağı kanaatiyle hepimize saygılar sunarım.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Kıymetli başkan, konuşmanız için çok teşekkür ediyorum. Efendim, ben çok kısa olarak biraz daha devam edeceğim. Bulduğumuz binanın üç tane kulesi var. Bu her üç kule de toplamdan gittiğinizde 12 milyar dolardan daha fazla bir rakam ifade ediyor. Tabii yine maliyetleri bu değil. İstanbul Maden Metal İhracatçıları Birliği, İstanbul Tekstil Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ve İstanbul İhracatçıları Birliği. Zaten kıymetli Genel Sekreterler de burada, kıymetli üyeleri de burada. Türkiye ihracatının % 56'sı buradan yapılıyor. Bu çok korkunç bir rakam. Aynı zamanda İstanbul'un ezici üstünlüğünü de gösteriyor. Bunu değiştirmek istiyoruz elbette. Her şehri bir Kayseri haline getirmek mümkün, her şehri bir İstanbul haline getirmek çok mümkün değil. Bu yüzden birazdan çok kıymetli bir insana bu mikrofonu devredeceğim ama o da bir anlamda Türkiye ekonomisinin yarısının temsil edildiği, milli gelir olarak ¼'ünün temsil edildiği bir yerde Başkonsolosluk görevi yapıyor. Daha fazla konuşmaya gerek yok. Bizim bulduğumuz ortamlarda bizim gibi, ama gerçekten bir çok başarısına da gıpta ettiğimiz Amerikan ulusunun da çok kıymetli bir temsilcisi olarak Sayın Ekselansları David Arnett'e sözü devrediyorum. Buyurun efendim.

DAVID ARNETT - Türk Amerikan İşadamları Derneği, Türk İhracatçıları Birliği, İstanbul İhracatçıları Birliği, İstanbul Maden ve Metal İhracatçıları Birliği ve Orta Anadolu İhracatçıları Birlikleri'nin değerli temsilcileri, değerli davetliler, bayanlar ve baylar. Size Büyükelçi Eric Edelman'ın ve burada İstanbul'da bulunan Amerikan Konsolosluğu'nun bütün çalışanlarının iyi dilekelerini getirdim. Bu benim Türkiye'deki üçüncü görevim ve bu durum benim bu güzel ve büyük ülkeye olan saygı

ve bağlılığımı teyit eder nitelikte. Amerika Birleşik Devletleri gibi, Türkiye de değişik medeniyet ve kültürlerin aynı potada eridiği önemli bir ülke. Amerika Birleşik Devletleri'nde gündemde olan bütün yerel meselelerin kalbinde yer almaktadır. Orta Doğu, Balkanlar, Kafkasya, Orta Asya veya Avrupa'da halen olan biten tartışıldığında, Türkiye hem bölgenin hem de dünyanın istikrarı için anahtar unsurlardan biridir. Bununla beraber, ABD ve Türkiye on yıllar boyunca ekonomik ilişkileri, siyasi ve askeri ilişkilere ve stratejik ortaklıklarına göre ikincil önemde düşünmüşlerdir. Bir anlamda, ekonomik bağlarımızın, kritik stratejik ilişkimiz ile doğrulandığına inanılmaktaydı. Örneğin, ABD Türkiye'ye ekonomik yardım ve benzersiz bir tekstil piyasası erişimini, Türkiye'nin askeri alandaki işbirliği nedeni ile sağladı. Ama bu küreselleşme çağında, artık ekonomik ilişkinin yalnızca siyasi ve stratejik ilişkiyi desteklemediğinin, ekonomik ilişkinin kendisinin siyasi ve stratejik ilişkinin anahtar unsuru olduğunun farkındayız.

Bizim birinci meselemiz Türkiye'nin başarılı olmasıdır. Türkiye'nin kendisi için belirlediği ekonomik ve siyasi amaçlarına ulaşmasını istiyoruz. Biz ABD olarak; güçlü, büyüyen



David ARNETT

ve yeniliklerle ilerleyen bir ekonominin kendi ulusal güvenliğimizin temeli olduğuna ve bunun bütün ülkeler için geçerli olduğuna inanıyoruz. Büyüyen ve müreffeh bir Türkiye ABD için, bütün bölgenin özgürlük ve refah dolu bir geleceğe doğru ilerlemesi için beraberce çalışmamızdan dolayı, daha iyi bir ticari ortak ve güçlü bir müttefik olur. Sonuç olarak, ABD'de ekonomik ilişkimizin geliştirilmesine yönelik güçlü bir destek bulunmaktadır. 2002 yılından bu yana bu büyük şehirde geçirdiğim üç yıl boyunca, ABD'nin Türkiye'ye üç buçuk milyar dolar ihracatı ve Türkiye'nin ABD'ye dört buçuk milyar dolar ihracatı ile az da olsa Türkiye'nin lehine karşılıklı ticaretimizin altı milyar dolardan sekiz milyar dolara çıkmasına tanık olmaktan mutluluk duydum. Ama daha iyisini yapabiliriz ve yapmalıyız da.

Sizi temin ederim ekonomi ve ticaret bölgelerinde bulunan meslektaşlarım ve ben kendimizi tamamen bu amaca adanmış durumdayız. Karşılıklı ticaret inisiyatifleri alanında Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği gibi yapabileceklerimizi kısıtlayan faktörler olduğu açıktır. Ama yine de bizler karşılıklı fayda sağlayan yaratıcı fikirlere açığız. Örneğin, halihazırda Türkiye'nin bazı tarım ürünleri üzerinde söz konusu alandaki ticari ilişkilerimizi sınırlandıran yüksek gümrük tarifeleri ve gümrük tarifeleri dışındaki engelleri bulunmaktadır. Hem ABD hem de Türkiye bu engellerin azaltılması yönündeki isteklerini dile getirmişlerdir ve bu konuda ilerleme sağlanmak zorundadır. Bunun dışında, genel anlamda ticareti, özellikle de karşılıklı ticaretimizi serbestleştirmek için Dünya Ticaret Örgütü'nde de beraber çalışmalıyız. Umarım bugünkü çalışmalar süresince bu hususları ayrıntısı ile değerlendirmeye fırsatınız olur. Aynı zamanda, yalnızca Türkiye'nin ABD'ye olan ihracatının nasıl arttırılabileceği konusuna değil, aynı zamanda ABD'den nasıl daha fazla ithalat yapılabileceği konusuna da değinmenizi isterim veya sizi bu konuda cesaretlendirmek isterim. Şüphesiz doların bugünkü seviyesi bu türden çabalar için teşvik edici bir unsurdur.

Tabii ki, ticaret karşılıklı ekonomik işbirliğinin tek unsuru değildir. Yatırım da hem kendi çapında hem de daha fazla ticarete yol açtığı

için eşit derecede önemlidir. Bu noktada sorun, Türkiye'de fazla Amerikan veya başka yabancı yatırım olmamasından kaynaklanmaktadır. Maalesef pek çok Amerikan şirketi, başka ülkelerdeki benzerleri gibi Türkiye'de yatırım yapma konusunda biraz isteksiz davranıyor. Bunun sebebi siyasi değil, yatırım ortamının daha fazla çekici olmasının gerekliliği. Kimi yabancı yatırımları engelleyen bazı unsurlar, yurtiçindeki bazı yatırımcıların da yatırımlarını engellemekte veya başka yerlere yatırım yapmasına sebep olmakta. Aynı zamanda, bazı yabancı şirketlerin yatırımcı olarak karşınıza çıkabilen sorunlardan dolayı olumsuz izlenimleri bulunmaktadır. İlaç şirketlerimizin fikri mülkiyet hakları konusunda karşılaştıkları zorluklar gibi. Bu husus bugünün tartışmalarının odağında olmadığı için bu noktayı gereğinden fazla vurgulamak istemiyorum ama karşılıklı ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde ele alınması gereken bir nokta. Bu hususların bazılarında hem genel olarak yatırım ortamının iyileştirilmesi hem de şirketlere özel bazı sorunların giderilmesi alanlarında ilerlemeler kaydedildi. Yine de yapılması gereken pek çok şey vardır. Bu ileriye yönelik hareketin devam etmesini ve pekişmesini diliyoruz.

Sözlerime son verirken, TABA'yı, ortak kuruluşlarla yürüttüğü çalışmada ve bu seminerin gerçekleştirilmesinde üstlendiği inisiyatiften ötürü kutlamak istiyorum; meslektaşlarım ve ben Başkan Sayın Adnan Nas ve ekibinin TABA'ya getirdikleri dinamizm ve vizyondan son derece etkilendik ve gelecekte de yakın bir işbirliği içerisinde olmayı umut ediyoruz. İki yönlü ticari bağlarımızın, Türk-Amerikan ilişkilerinin geri kalanına yetişmesinin kesinlikle zamanı gelmiştir. Bu, hem Amerikan hem de Türk iş dünyası liderlerini bekleyen bir zorluktur ve karşılıklı işbirliği ve TABA gibi örgütlerin vizyonu sayesinde bu zorluğu aşacağımızdan ve her iki ülkede yaşayan insanların yaşam kalitesini arttıracamızdan eminim. Türkiye, büyük bir geçmişi ve daha da büyük bir geleceği olan gerçekten de büyük bir ülkedir. Sizin ülkeniz ile benim ülkemizin her zaman iki kardeş olarak yan yana durmasını dilerim. Her zaman anlaşamayabiliriz ama her zaman birbirimiz için en iyisini isteriz.

Bugün bu toplantıya gösterdiğiniz ilgiden dolayı çok teşekkür ederim. Hepinize başarılı ve verimli bir seminer dilerim.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Ekselansları çok teşekkür ediyoruz. Efendim bu organizasyonu gerçekleştirmekte burada bulunan kıymetli sivil toplum kuruluşlarına bir teşekkür borçluyuz. Bizler ev sahibiyiz ama aslında yükü çekenler var cephe gerisinde, onların da ismini burada zikretmeden durmayacağım. Özellikle başta kıymetli tercümanlara da teşekkür ediyoruz, çünkü bugün ağır bir görevi üstleniyorlar. Ayrıca tüm bu ışık ve ses düzenini yapanlarla beraber iki tane de kıymetli hanımefendi var. Bunlardan bir tanesi birazdan cepheye çıkacak olan Sayın Gülüsum Azeri, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yürütme Kurulu Üyesi, bir hanım eli değdi Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne. Zaten son iki yıldır da farkını görüyoruz, burada kıymetli üyelerle beraber. İkincisi de, Genel Sekreter Yardımcımız aynı zamanda marka ve tasarım deyince Türkiye'de akla gelen isimlerden bir tanesi, Sayın Seda Lafçı. Eğer onlar olmasaydı gerçekten bu organizasyonda biraz zorlanacağımızı söylüyoruz. Bunu da hatırlatmakta fayda görüyorum.

Efendim, şimdi benim için zor kısma geldi çünkü ben susacağım. Bir oturum başkanlığı görevi üstleniyorum. Dolayısıyla oturum başkanlığı görevini yürütürken de susacağımdan dolayı konuşmacılara limitli dakika vereceğim. Bu da özel bir zevkim, çünkü sorularınız da çok önemli. O yüzden müsaadenizle ben kürsü başkanlığını yapmaktan oturum başkanlığına doğru geçiyorum ve burada bulunan çok kıymetli konuşmacıları davet edeceğim. Efendim, sırasıyla konuşmacıları çağırarak istiyorum. Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birlikleri Türkiye'de ihracat adına bir çok şeyi yaparken arkasında büyük bir güç var. Bu gücün de kim olduğu belli. Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Sayın Bakanımız ve Sayın Müsteşarımız başta olmak üzere tüm bürokrat kadrosu arkamızdaki çok önemli bir güç. Onlar olmazsa zaten bu ihracatın gerçekleşmesi mümkün değil. İşadamları olmazsa da ihracat olmayacak. Demek ki, iki güç yan yana geldiğinde 25 milyar dolardan 65 milyar dolara gelecek çok önemli bir ivmenin de sa-

hibi oluyor. O yüzden de ben kendisine İngilizce olarak "Honorable" derdim. Çünkü kendisine çok büyük bir saygım var, bir çok çalışmada beraber olduk ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Anlaşmalar Genel Müdür Yardımcısı Sayın Osman Bekaroğlu'nu davet ediyorum. Efendim, bu bir Türk-Amerikan oturumu olduğuna göre aynı kıymette bir konuşmacı da burada mutlaka yer alacaktı. İstanbul trafiği malum, bir ara gelmeyecek diye heyecanlandık ama malumunuz canlı yayın tecrübemiz de var. Büyük ihtimalle bir metraj dolduracaktık ama kendisi gelmiş. Efendim, Amerika Birleşik Devletleri Başkonsolosluğu Ticaret Müşaviri Sayın Jeremy Keller. Buyurun efendim.

Efendim, sırf bu konferans, daha doğrusu şu an içinde bulunduğumuz konferansın oturumu için gelen çok kıymetli bir konuşmacı var. Amerika'dan geldi buraya. Türk-Amerikan İş Forumu Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Ömer Karabey. Efendim, buyurun. Efendim demin bahsettiğimiz bu konferansın düzenlenmesinin arkasındaki kahramanlardan bir tanesi. İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Üyesi, aynı zamanda kendi bulunduğu sektörde ihracatın başkanlığını yapıyor ve hepimiz çok iyi tanıyoruz ki dünya markası olmuş Şişecam'ın, da kıymetli yöneticisi, Gülüsum Azeri, buyurun efendim. Efendim, beşinci kıymetli konuşmacımız, Türkiye'de ismiyle var olan çok kıymetli bir şirketin, bir ihracatçı şirketin iç piyasada da çok yakından tanınan bir şirketin yöneticisi. Söyleyeceği çok şey var. Efendim Hema Endüstri A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Sayın Nusret Atik. Buyurun efendim, hoşgeldiniz. Efendim, altıncı ve son kıymetli sayın konuşmacımız elbette ki, ihracat, ticaret dediğimiz zaman çok önemli bir kesimi temsil ediyor. Kendisi bir armatör. Aynı zamanda Türk-Amerikan Ticaret Odası'nın bir üyesi, Sayın Orkun Kalkavan.

Efendim böylece benim susma vaktim geldi çünkü birazdan çok kıymetli konuşmalar yer alacak ve büyük ihtimalle ben de bilgi dağarcığımı önümdeki not defteriyle süsleyeceğim. Buradan bol bol not alacağım. Aslında biz Osman Bey'i Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak saksak da ihracatçı olarak görüyoruz. Çünkü ihracatı hep beraber, kol kola yapıyo-

ruz. Fakat kendisi, bugün burada bulunmazla alakalı çok kıymetli bilgiler verecek. O yüzden isterseniz hem Osman Bey'i hem de Jeremy Bey'i, Türkçe'yi de iyi domine ettiğini bilerek bunu özellikle söylüyorum, onların devletin görüşünü temsil eden kıymetli fikirlerini alalım. Ardından da özel sektör kuruluşlarına geçelim. Sayın Bekaroğlu, Buyurun efendim.

OSMAN BEKAROĞLU - Efendim, öncelikle size Sayın Bakanımın ve Sayın Müsteşarım Tuncer Kayalar'ın selam ve sevgilerini iletmek istiyorum. Kendileri gerçekten burada bulunmak istediler ama yoğun programları nedeniyle beni görevlendirdiler. Ben de böyle bir güzide topluluğa hitap etmekten dolayı büyük onur duyduğumu belirterek sözlerime başlamak istiyorum. Sayın Başkonsolos, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin çok değerli üyeleri, Türk Amerikan İşadamları Derneği'nin değerli temsilcileri, değerli Türk işadamları, Amerikan işadamları. Gerçekten bu toplantının düzenlenmesinin çok isabetli olduğunu belirterek sözlerime başlamak istiyorum. Ben devletin bir temsilcisi olarak, bir bürokrat olarak size Amerika ile Türkiye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin genel durumu hakkında kısa bir açıklama yapmak istiyorum. Zamanımız da oldukça sınırlı. Biliyorsunuz iki ülke arasındaki ilişkilerin geliştirilmesinde önemli katkılar sağlayacağımız bu seminerde özellikle ekonomik ve ticari ilişkilerin mevcut durumundan ziyade önümüzdeki dönemde neler yapmamız gerektiği ve neler planlamamız gerektiği, Müsteşarlık olarak neler planladığımızı sizlerle paylaşmak istiyorum.

2006 yılı Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın özelikle Kuzey Amerika, ABD başta olmak üzere Kuzey Amerika ülkeleri ve Latin Amerika ülkeleri ile ticaretini geliştirme stratejisini uygulayacağı yıl olacak. Bununla ilgili olarak da Müsteşarlık olarak çok derin, yoğun çalışmalar içindeyiz. Ülkemizin son on yılda gösterdiği ihracat performansı, gelişen iş ve yatırım ilişkileri ve bölgemizdeki komşu ve çevre ülkelerle ilişkilerde kaydedilen başarılar yalnız ABD ile değil, ülkemizin tüm ülkelerle olan ticari ve ekonomik ilişkilerinin önemini daha da arttırmaktadır. Değerli katılımcılar, bu vesileyle ABD ile olan ticaretimize değinmek istiyorum.

Ülkemiz 2004 yılında ABD'ye 4.8 milyar dolar ihracat gerçekleştirirken ABD'den ithalatımız 4.7 milyar dolar seviyesinde olmuştur. Bu rakamlarla ABD'ye ihracatımız 2003 yılına göre 2004 yılında % 28'lik bir artış ve bu ülkeden olan ithalatımız da % 34'lük bir ilerleme, bir yükseliş kaydetmiştir. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2004 yılı itibarıyla 9.5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiş ve bu rakam bugüne kadar ABD ile ülkemiz arasında gerçekleştirilen en yüksek ticaret hacmi olmuştur. Tabii hedefimiz çok daha yukarılara yükselmek. Ülkemizin ekonomik anlamda çok önemli gelişmeleri var. Fakat ABD gibi bir devle yan yana geldiğimizde rakamlar tabii biraz büyüklüklere göre fark edebiliyor.

Bu ülkeyle, gerçekten dünya ticaretini ve ekonomisini yönlendiren bu büyük ülkeyle olan ekonomik ve ticari ilişkilerimizin artırılmasının önemi zaten rahatlıkla görülüyor. Efendim, ihracatımızda başlıca neler yer alıyor. Bunları size sıralamak istiyorum. 2004 yılında ABD'ye yönelik kıymetli metaller, mermer ve traverten, demir - çelik mamullerinin



Osman BEKAROĞLU

bazıları, tütün, tekstil ve konfeksiyon ürünleri başta gelmektedir. Aynı dönemde en çok ithalat yapılan ürünler ise sırasıyla özellikle hava taşıt araçları, uçaklar, çeşitli tarımsal ürünler, pamuk başta olmak üzere, çeşitli ilaçlar, mısır ve taş kömürü, ayrıca çeşitli teknolojik ürünler yer almaktadır.

ABD önceki yıllarda olduğu gibi geçtiğimiz 2004 yılında da dış ticaretimizdeki en önemli ortaklardan birisi olma konumunu korumuştur. 2004 yılında toplam dış ticaret hacmimizin % 6'sı ABD ile gerçekleşmiştir. ABD geçtiğimiz yıl en çok ihracat yaptığımız dördüncü ülke, en çok ithalat yaptığımız altıncı ülke konumuna gelmiştir. Bu durumun aksine, Türkiye ABD ticaretinde yalnızca binde 5 gibi bir oran içinde yer almaktadır. Bu rakamı yakın bir gelecekte en az % 1'ler seviyesine çıkartmak herhalde çok hayalci bir yaklaşım olmayacaktır. Daha önce de söylediğim gibi, iki ülkenin büyüklükleri ortada. Bu büyüklükler içinde dış ticaret hacminde % 1'lik bir seviyeye ulaşmak gerçekten başarı olacaktır ama bu hedef ulaşılmaz bir hedef olarak görülmektedir. Yakın bir perspektif içinde 3-4 yıllık bir dönemde 2006 yılında stratejinin uygulanmaya başlamasıyla bu hedefin gerçekleştirileceğini düşünüyoruz.

Şimdi izin verirseniz bu hedefe ulaşmak için Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 2006 yılında başlatmayı planladığı Kuzey Amerika ülkeleri ile ticari ve ekonomik ilişkileri geliştirme stratejisinden kısaca bahsetmek istiyorum. Müsteşarlığımızda, halâ hazırlıkları süren bu strateji kapsamında ABD topyekün olarak değil eyaletler bazında ele alınacaktır. Bu sayede her eyaletin hangi ürünleri çoğunlukla ithal ettiği, ilgili eyaletteki ithalat, tüketim, yatırım ve tüketici eğilimleri de dikkate alınarak karşılaştırmalı üstünlüğümüzün olabileceği sektör ve ürünlerin belirlenmesi, bu ürünlerin başlıca tedarikçilerinin kimler olduğu, söz konusu tedarikçilerin piyasa avantajları, eyaletlerin satın alma güçleri, eyaletlerdeki tüketici potansiyeli, ürünlerin tedarikçileriyle rekabet gücümüz, söz konusu pazarda karşılaşılabilecek engeller, pazara giriş durumunda ürünlerimizde yönelik ikame mallar ve bu malların oluşturacağı tehdit ve bu tehdidin boyutları, eyaletlerin dış ticaret gümrük ile ilgili mevzu-

atları, genel mevzuatın dışında, çünkü eyaletlere göre bazı kanunlar değişebilmektedir, bazı mevzuat uygulamaları fark edebilmektedir.

Bu nedenle böyle bir araştırma içine giriyoruz, eyaletlerin dış ticaret ve gümrük ile ilgili mevzuatları demiştik, eyaletlerde dış ticaret ile ilgili temas kurulması gereken başlıca kamu kuruluşları ve fikir önderlerinin tespit edilmesi, rekabetçi olduğumuz ürünlerde etkin promosyon enstrümanları hakkında bilgi toplanılması, eyaletler bazında yabancı yatırım imkanları ve maliyetleriyle eyalette faaliyet gösteren rekabetçi olduğumuz ürünlerdeki yabancı firmaların tespiti, ticaretin finansmanı için birlikte hareket edilebilecek kuruluşlar ve bankalar, irtibata geçilmesi gereken sivil toplum örgütleriyle faaliyet alanları ve önemli görülen konular hakkında kapsamlı bir bilgi birikimi oluşturulacaktır. Bu stratejinin önümüzdeki yıl başında hayata geçirilmesinin ardından Türkiye-ABD ticari ilişkilerinde yeni bir dönemin açılacağına müsteşarlık olarak yürekten inanmaktayız.

Yatırım konusuna gelince, Türkiye'de enflasyonun yıllar sonra tek haneli rakamlara indirilmiş olması, yüksek büyüme oranlarını yakalanmış olması ülkemizin giderek yabancı yatırımcılar nezdindeki cazibesini arttırmaktadır. 2004 yılında Türkiye dünyanın en büyük 17'inci ekonomisi olarak yerini almıştır. Yetişmiş ve genç, dinamik işgücü ülkemize yatırım yapmak isteyen yabancı firmalar için bir avantaj oluşturmaktadır. Avrupa Birliği'ne tam üye olma yolunda önemli adımlar atan ülkemiz; Balkanlar, Orta Doğu, Orta Asya ve Kafkasya'ya açılmak isteyen Amerikalı firmalar için önemli bir potansiyel oluşturmaktadır. Ancak geçici rakamlara göre 2004 yılında kurulan Amerikan ortaklı firma sayısı ülkemizde toplam kurulan yabancı ortaklı firmalar arasında 6'ncı sırayı almaktadır. Bu sıra şüphesiz ki Amerikan sermayesinin potansiyelinin oldukça altındadır. Ülkemize Amerikan sermayesinin çekilmesinde hükümetimize olduğu kadar, bu firmalarla iş yapacak siz değerli işadamlarına da çok büyük görevler düşmektedir. Hepinizin bunun bilincinde olduğunu gerçekten gayet iyi bilmekteyiz. Öte yandan Türkiye'nin ticari ve ekonomik olarak bölge-



sinde artan önemi de ABD'yle farklı coğrafyalarda ortak iş olanaklarının yaratılmasında zemin hazırlamaktadır.

Değerli katılımcılar, ABD ile olan ilişkilerimizin geliştirilmesinde güçlü bir Türk lobbisinin hiç kuşkusuz çok olumlu etkileri olacaktır. Federal ve yerel düzeyde ABD yönetim sisteminde ve özellikle yasama sürecinde lobilerin önemli etkilerinin olduğu inkar edilemeyen bir gerçektir. Ülkemiz bu açıdan geçmişte sıkıntılı dönemler yaşamıştır, bunu hepimiz bilmekteyiz. Sorunların aşılması yönünde ABD yönetimi nezdinde; Avrupa Birliği ile eşit koşullarda muamele görmek istediğimiz konusunda ülkemiz tarafından farklı seviyelerde çok sayıda girişimde bulunulmuştur, bulunulmaktadır. Bu girişimlerin etkin lobi faaliyetleriyle desteklenmiş olması, desteklenecek olması mutlaka bizi çok daha olumlu sonuçlara götürecektir. Bu çerçevede, en güçlü lobilerin işadamlarımızın oluşturdukları ve içinde ağırlıklı olarak yer aldıkları lobiler olduğunu vurgulamak istiyorum. Bu tür lobiler karşı-

lıklı ticaret ve yatırımların artmasına faydalı olarak gelişmektedirler.

ABD'de yatırım yapan Türk işadamlarının örgütlenerek ortak çalışmalar yapmaları, etkin bir lobi oluşturulmasında çok büyük bir önem arz etmektedir. Federal ve yerel düzeyde gerçekleştirilecek lobi faaliyetleri hem ABD ile olan ilişkilerimizin artmasını hem de lobinin kendisinin güçlenmesini sağlayacaktır. ABD'de yerleşik Türk işadamlarının oluşturdukları ticaret odaları, dernekler ve forumların güçlendirilmesinde ve bu oluşumlar arasında sinerji oluşturulmasında çok büyük bir önem görülmektedir. Bu çerçevede ABD'de faaliyetlerini yürütmekte olan işadamlarımızın gerek ABD ile ilgili resmi makamlar nezdinde sivil toplum örgütü olarak etkinliğinin oluşturulması, gerek bu işadamlarımızın kurdukları derneklerin birbirleri arasındaki iletişimin gerçekten mükemmel hale getirilmesi suretiyle önemli bir sinerji sağlanabilmesini teminen, aynı zamanda Türk ürünlerinin de tanıtım amacıyla, showroamları içinde barındıran,

Amerika'da çok önemli merkezlerde, örneğin bir Los Angeles bölgesinde bir Türk Ticaret Merkezi'nin kurulmasının çok yararlı olacağını düşünmekteyiz. Güçlü lobiler ve iş münasebetlerinin yoğunluğu hepimizin bildiği gibi, tek yönlü bir ilişki değildir. Gelişen iş münasebetlerine paralel olarak oluşan güçlü lobiler, mevcut iş ilişkilerinin daha da ileriye götürülmesinde önemli bir motivasyon yaratmaktadır.

Amerika ile ülkemiz arasında mevcut yasal çerçeve hakkında çok kısa bilgi vermek istiyorum. Yatırımların Karşılıklı Teşviki Anlaşması var, Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması, Gümrük İşbirliği, Ticaret ve Yatırım İlişkilerinin Geliştirilmesi için Anlaşma. Ayrıca bunlara paralel olarak ekonomik ve ticari anlamda iki platform söz konusu. Bir tanesi Ticaret ve Yatırım Anlaşması, İngilizce TIFA dediğimiz platform, diğeri de Ekonomik Ortaklık Komitesi. Bu komiteler düzenli olarak çalışmalarını gerçekleştirdiler. Ancak 2003 yılında bir aksama oldu. 2004 yılının sonlarında yapılması gereken toplantıyı sanıyorum 2005 yılının ilk yarısında gerçekleştireceğiz. Değerli Amerikalı dostlarımızı, meslektaşlarımızı Ankara'da ağırlama imkanımız olacak. Ekonomik Ortaklık Komitesi Toplantısı Dışişleri Bakanlığımızın yürüttüğü bir toplantıdır. Bu toplantıda, bu platformda 2005 yılının ikinci yarısında TIFA'yı takiben gerçekleştirilecek bir etkinlik olacak. Söylediğim rakamları tekrarlamak istemiyorum. Rakamlarımız ortada. 9.5 milyar dolar seviyesinde ama bunun artırılması gerektiğine hepimiz yürekten inanıyoruz. Kuzey Amerika stratejisinden bahsettim, onu tekrarlamak istemiyorum. Kuzey Amerika stratejisinin detaylarına ilişkin bilgileri süratle sizlere geçiyorum.

Amerika ile ticaretimizde bazı engeller olduğunu gerçekten biliyoruz, bunların bilincindeyiz. Bunlara Sayın Başkonsolos da çok kısa değindi. Ben de bir cümleyle değineceğim. Tabii bu engellerin olmamasını hepimiz arzu ediyoruz ve bu engellerin ortadan kaldırılması için de gerçekten elimizden gelen her türlü çabayı gösteriyoruz. Bundan sonra bu çaba daha da hızlanarak devam edecek. Bu çerçevede anti-damping ve anti-sübvansiyon uygulamaları var. Amerika'dan ülkemize yö-

nelik, yani Amerika'nın Türk ürünlerine yönelik ithalatında uyguladığı bir takım tedbirler var. Bunların zaman içinde kalkmasını biz de arzu ediyoruz. Aspirinle ilgili uygulamanın 2004 yılında sona erdiğini memnuniyetle belirtmek istiyorum. Genel Preferans sisteminin ülkemiz yararlanmaktadır. 4.8 milyar dolarlık ihracatın içinde 200 milyon doları GSP çerçevesinde ihracat oluşturmaktadır. Bunun daha da artmasını temenni ediyoruz. Benim bu kısa süre içinde sizlere söylemek istediğim bilgiler bunlar. Herhangi bir sorunuz olursa gerek Türk işadamları tarafından gerekse Amerikalı değerli misafirlerimizi tarafından memnuniyetle cevaplayacağımı belirtmek istiyorum. Hepinizi saygıyla selamlıyorum. Bu toplantının başarılı geçmesini diliyorum. Çok teşekkür ederim.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Sayın Bekaroğlu, çok teşekkür ederiz. Kısıtlı zamanda bile olsa bugün çok yeni bir şey söylediniz bize. Kuzey Amerika stratejisi. Zaten biz bu çalışmayı biliyorduk. Fakat buradaki kıymetli üyeler için büyük ihtimalle çoğu için yeni oldu. Bu artık stratejik ihracat planlarının makrodan biraz mikroya doğru, daha bölgeye doğru indirildiğini gösteriyor ki, bu heyecan verici özellikle. Burada da hazır Amerikalı yetkililer, kıymetli Ekselans ve Sayın Ticaret Müşaviri buradayken bunun dile getirilmesi de sanıyorum çok önemliydi. Altı çizilmesi gereken bir stratejiye başlıyoruz. Elbette ki, TİM ve İhracatçı Birlikleri de bu çizdiğimiz stratejide yürüyerek hedefe doğru yönelecek. Gayet güzel şekilde zayıf noktalarımız da Amerika ile ilgili olarak teşhis edilmiş Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından. Tabii bir de, Amerikan tarafını da dinlemek lazım. İlişki bilateral, iki tarafı var. O yüzden burada bulunmasından dolayı büyük mutluluk duyduğumuz, açıkçası gelemeyeceğini zannedip korktuğumuz ama trafikten dolayı da olsa buraya yetişen, bizi varlığıyla onurlandıran Sayın Jeremy Keller'ı davet ediyoruz. Efendim buyurun.

JEREMY KELLER - Sayın Başkan, Sayın Bekaroğlu, Sayın konuklar ve TABA üyeleri. Görüşlerimi mümkün olduğu kadar kısa açıklamaya ve on dakika kuralına uymaya çalışacağım. Ama lütfen beni durdurun söyleye-

cek çok şeyim var çünkü en sevdiğim konu hakkında konuşuyorum. Genel olarak "Ne mutlu Ticaret Ataşesiyim" diyene. Ben ABD Konsolosluğu'ndaki en mutlu çalışanı. Neden? Çünkü ben ticaretle ve yalnızca ticaretle uğraşıyorum. Kerkük konusunda, Suriye konusunda kaygılanmama gerek yok, Amerikan veya Türk basınına ilgi göstermiyorum. Günümüzün bütün siyasi zorluklarından kaçıyor ve şimdiye kadar bulduğum en kültürlü, akıllı ve değerli ortaklar olan Türk işadamları ile uğraşıyorum. Ofisim, Konsolosluktaki ve Elçilikteki bütün diğer ofisler gibi Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliğini destekliyor. Ama bunu ideolojik nedenlerden dolayı yapmıyoruz. Her ne kadar şu anda burada konuşurken Avrupa toprakları üzerinde duruyor olsam da coğrafik nedenlerden dolayı da yapmıyoruz, bunun ticaretimizi geliştireceğini düşündüğümüz için yapıyoruz. Üyeliğin yatırım sorunlarının azaltılmasına ve çözülmesine yardımcı olacağına, standart sorunların üstesinden gelmesine katkıda bulunacağına, Türkiye'nin kamu



Jeremy KELLER

ihalelerine, enerji, su ve telekomünikasyon sektörlerini ekleyerek geliştireceğine ve Amerikalı yatırımcılara daha fazla olanak sağlayacağına inanıyoruz.

Öncelikle Amerika'nın ihracatını destekliyoruz ve Sayın Başkanın da dediği gibi Amerikalıların pek çoğu Türkiye'nin yerini harita üzerinde bile bulmakta zorlanıyorlar ve bu durum doların son derece zayıf olmasına rağmen neden arkada kaldığımızı, şu andaki en iyi ihracat rakamımızın üç buçuk milyar dolar olduğunu ve daha çalışkan, daha akıllı Türklerin bize neden dört buçuk milyar dolar değerinde ihracat yaptıklarını açıklıyor. Onlara yetişmemiz gerekiyor. Ticaretin artırılması için elimde her türden ilginç mekanizma var. Özellikle ticaret fırsatları programımızdan bahsedeceğim. Çünkü bu pek çoğunuzun işine yarayabilir. Amerikan pazarından mal almakla, ortak girişim ortaklıklarıyla, yatırımcılarla ilgileniyorsanız lütfen bizimle konuşun. Elimde şu anda bir kopyası olan ticaret fırsatları programı taleplerinizin, her gün binlerce Amerikalı işadama tarafından okunan ticaret web sitemizde yayınlanmasını sağlayacaktır. En iyi haber ise, bunun için herhangi bir ücret alınmaması. Sonucu garanti etmiyoruz ama geçmişte gerçekten son derece etkileyici sonuçlarla karşılaştık. Öte yandan, Türkiye'de temsilcilik, ruhsat verilecek kişi ve kuruluş, ortak girişim ortağı arayışında olan Amerikan şirketleri için uluslararası ortak araştırmaları yapıyoruz ve şunu memnuniyetle ifade edebilirim bunların sayısı giderek artmaktadır.

Amerikan hükümetinin ihracat kolu ile özellikle de büyük çoğunluğunuzun bildiğini düşündüğüm Eximbank ile yakın işbirliği içerisindeyiz. Eximbank doğal olarak Türkiye'ye Amerikan mal ve hizmetleri için orta ve uzun vadeli kredileri piyasadaki faiz oranlarının altında sağlamaktadır ve ben sizinle ufak bir ticari sırrı paylaşmak istiyorum. Exim size üzülmek üzere faiz oranlarına uymak zorunda olduklarını söyleyecek. Ama 1996'da ben en son burada iken, Lockheed Martin adındaki bir Amerikan şirketi son derece önemli bir proje için bir Alman şirketi olan Siemens ile karşı karşıya gelmişti, Boğaziçi Trafik İzleme Sistemi. Türkler Amerikan teknolojisini daha çok

beğendiler ama Siemens'in KfW finansmanı avantajı vardı. Gerçekten imtiyazlı idi; yaklaşık 20 sene, 15 yıl ödemesiz dönem ve yalnızca % 1,5 faiz, neredeyse bedava. Washington'da büyük bir tartışma yaptım onun için. Bir hafta boyunca her gece Exim ile telefonda konuştum ve onlara "Bu işi elimizden kaçıramayız. Ne yapabilirsiniz?" diye sordum. En sonunda Exim, KfW ile aynı şartları vermeye razı oldu ve ihaleyi biz aldık. Yapılabilecek olan budur. Ama bu Exim'in anlatacağı şey değildir. Sırası gelmişken, Exim, Türklerle olan ticaret ilişkisine ne kadar önem verdiğini göstermek için geçtiğimiz günlerde içinde Türkçe olan iki dilli bir web portalı açtığını duyurdu. Kanımca bir sayfa Türkçe yazmaya istekli bir Amerikalıya saygı duyulması gerekir.

Deniz Aşırı Özel Yatırım İşbirliği (OPIC) sigorta ve finansman sağlayacak. Siyasi risk, kamulaştırma ve para birimlerinin dönüştürülmemesi gibi hususlara karşı koruma sağlayacak. Bunlar Türkiye'de olan sorunlar değil ama yine de OPIC burada da önemli bir rol oynamaktadır. Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattı için 150 milyon dolar sigorta sağlamıştır. Gebze'de enerji üreten Intergen'e 300 milyon dolarlık kredi vermiştir ve belediyenin İstanbul'daki turistik tesisleri geliştirme konusundaki çabalarına uygun olarak iki hafta önce Çengelköy'deki yeni Sumahan Otelinin finansmanı için küçük bir miktar olan 2.8 milyon dolarlık kredi sağlamıştır. Son olarak, Ticaret Geliştirme Ajansı (TDA) projeniz için bedelsiz fizibilite çalışması yapabilir. Tek kısas, Amerikan şirketinin fizibilite çalışmasını yapacağının kabul edilmesi gerekliliğidir. İhale sonuçlarına göre, bu iş MFN ile ticaret yapan herhangi bir ülkeden bir şirkete önerilebilir. TDA, B-T-C boru hattı, OYAK ipotek finansman programı için teknik çalışmalar yaptı ve Türkiye'de ipotek finansmanı bazı yatırımcılarımız için son derece ilginç bir fikir haline geldi.

Geçen hafta TDA ile bir Amerikan şirketinin dahil olabileceği hafif metro projesine bakmak için Bursa'daydım. Ticaret ilişkimizin bilançosuna baktığımızda, genel olarak son yıllarda gördüğümüz büyümeden memnunuz. Amerikalı tarafımız dışında tabii, ucuz dolar

gelmeye fazla yarar sağlamıyor. Yatırım resmimiz ise, Baş Konsolosumuzun da belirttiği gibi daha sorunlu. Başbakanlık, yatırım söz konusu olduğunda herhangi bir ulusal şirkete yapılan muamelenin aynısının yapılacağı konusunda güvence veriyor ama iş başladığında yatırımcılarımız gecikmelerle, karışıklık ve değişen yönetmeliklerle karşılaşılıyorlar. Belirtmek zorundayım ki, burada suç tamamen Türkiye tarafında değil. Türkiye'de bulunan bazı Amerikan şirketlerinin gerekli özenin gösterilmesini dahi engelleyecek şekilde önemli hatalar yaptıklarını da gördük. Benim fikrime göre, genel olarak, bu şirketler Amerikan Konsolosluğu ve benim ofisime daha fazla dikkat etselerdi daha az sıkıntı çekeceklerdi.

Türkiye'nin ihracat profili konusunda Türkiye'den yapılan en önemli iki ihracat hakkında kısaca konuşmak istiyorum. Öncelikle tekstil. Sanırım bu husus burada bulunan herkesi yakından ilgilendiriyor. Çok elyafıllar Anlaşmasının sona ermesi Amerikan pazarında rekabetin artacağına işaret ediyor. Artık kota koruması olmayacak, bu koruma geri gelmeyecek. Bu noktada hiç kimseye koruma önermeyecek iş odaklı bir idare tarafından yönetiliyoruz. MFA'nın sonucunda, bazı kategorilerde Çin'in Amerikan piyasasındaki oranının % 40'a kadar yükseldiğini görüyoruz ve konuştuğum Türk işadamlarından "Türk tekstili yaşamaya devam edebilir mi?" sorusunun akıllara geldiğini biliyorum. Bana göre, orta vadeli olarak düşünüldüğünde bu sorunun cevabı evet, bu konuda iki hafta kadar önce bir Amerikan işadamı ile ofisimde konuştum. Kendisi bir tekstil ithalatçısı. Bana dedi ki, "Çin hakkında, kalite kontrol sistemleri, teslimatın zamanında yapılması konusunda karşılaşılan sorunlar konusunda pek çok korkunç hikaye duydum." Açıkçası Türklerle iş yapmak daha iyi. Daha kültürlüler, kaliteli ürünleri göndereceklerini söyledikleri tarihte gönderiyorlar. Bence Türklerin yapması gereken şey masrafları azaltmak, otomasyona geçmek, Amerikan kaliteli ürün pazarını hedeflemek ve Türkiye'nin kaliteli ihracatçı imajını korumak.

Bunun yapılamayacağını düşünüyorsanız size bir örnek vereyim. Bu benim başımdan

geçen bir hikaye. Geçtiğimiz hafta sonu dolabımdan yeni bir gömlek çıkardım, açtım ve içinden küçük bir etiket çıktı. Bu gömlek, Türkiye'de ithalat yapan kaliteli bir New England tekstil ithalatçısının spor bir gömleği idi. Etiket, malın İsviçre adındaki gelişmekte olan ülkede üretildiğini söylüyordu. Eğer İsviçre Amerika'ya tekstil ihracatı yapabiliyorsa, Türkiye'nin de aynı şeyi yapabileceğinden hiç şüphem yok.

Son olarak, Türkiye'den gelen benim favori ihraç ürünü öğretiler. Mükemmel bir ihraç. Şu anda ABD'de öğrenim görmekte olan 570 bin yabancı öğrencimiz bulunmaktadır. Bunların 11 bini Türk. Bizim sorunumuz bu sayının düşmekte olması. 2003 yılından beri Amerikan lisans eğitim kurumlarına yapılan başvurularda % 33 azalma oldu. Aynı zamanda, Avustralya, Yeni Zelanda, Birleşik Krallık ve Batı Avrupa'dan gelen öğrenciler konusunda da kıyasıya bir rekabet içindeyiz. Eğer uluslararası öğrenci nüfusumuzu kaybedersek, özellikle de Türk öğrencileri, bunun riski ilk olarak okullarımıza giren 13 milyar dolar gelirin kaybedilmesidir. Bu bana göre en önemsiz risk. NASA Araştırma Merkezi'nde üst düzey araştırmacı olan Süleyman Erkekoğlu, Washinton Hukuk Fakültesi Rektörü Günay Evinç ya da derece almış iç dekorasyon şirketi sahibi ve Ohio'da yılın iş kadını seçilmiş Nurten Ural gibi ABD'deki Türk insanı sermayemizi kaybederiz.

Bana göre en önemlisi de Türkiye'deki potansiyel temaslarımızı kaybederiz. Benim ofisim her gün Amerika ile iş yapan kişilerin varlığı ile ayakta duruyor. Onların Amerika'da işin nasıl yürütüldüğüne dair bilgileri ve sadakatleri olmazsa, Türk piyasasında daha zor zamanlar geçiririz. Dünyanın dört bir yanında başlamakta olan yeni MBA programları ile rekabet etmeliyiz. Bunu yapmaya çalışıyoruz. MITI ve Yale uluslararası öğrenciler için ofisler açtılar. Bildiğim kadarı ile MITI öğrencilerin vize masraflarını karşılıyor. Bu yüzden lütfen bizimle çalışmaya devam edin, ihracat yapmaya devam edin, özellikle de tekstil ürünlerinizi ve öğrencilerinizi gönderin. Teşekkür ederim.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Efendim Sa-

yın Keller'a teşekkür ediyoruz. Gerçekten çok önemli aynı zamanda aklımızda kıvılcıklar çaktıran da bazı şeyler söyledi. Çok kısa olarak üstünden geçmek gerekirse; ihracatta sadece çalışkan olmak değil, aynı zamanda kıvrak bir zekaya da sahip olmak gerektiğini verdiği bir örnekle güzel anlattı. Bir Siemens Lockheed çekişmesinin sonunda hakikaten hızlı karar almak ihracatta çok önemli ama bizim ihracatçılarımız bunu gayet iyi biliyorlar. Fakat kendisinin verdiği örnek de uluslararası bir örnek olmak açısından önemliydi. Bu arada öğrendik ki, ABD de bize olan ihracatını arttırmaya çalışıyor. Bu da güzel bir haber. Ne açıdan? Şu açıdan, demek ki karşılıklı iki ülke ihracatı uzmanlaşmaya doğru gidecek. Yani mukayeseli üstünlük olan taraflarımız ortaya çıkacak ve biz bundan daha büyük kârlar elde edebileceğiz. Bu da önemli bir ayrıntı olarak ortaya çıkıyor.

Tabii dış ticaretin politik anlamda da bir yönü var. Kendisi tabii şanslı olduğunu söyledi. Politikaya atladı. Daha çok dış ticaret tarafına doğru fakat benim başlangıç konusmamda dediğim gibi dış siyasetle dış ticaret birbirleriyle çok yakın. ABD aslında dış ticaret açığının önemli bir bölümünün de Orta Doğu'da bulunan ülkelerin demokratikleşme çabaları için kullandığını da ortaya çıkarıyor. Sonuçta Ürdün, aynı zamanda İsrail, Mısır ve diğer ülkelerle yapılan anlaşmalar da ABD'nin ülkelerin refahını arttırmak yoluyla liberalizme yaklaşırma çabasının da bir örneğidir. Biz de diyoruz ki, bu çaba içine hızla girelim. Dolayısıyla bu QIZ meselesinin de bir kere daha üstünden geçilerek madem ki stratejik partneriz, Türkiye ile ABD arasında da olumlu bir sonuca ulaşmasını bekliyoruz.

ABD'ye giden bizim öğrenciler bana göre import. Gidiyorlar orada, epey de bir para harcıyorlar haklı olarak. Tabii burslu gidiyorlarsa onu bilemem. Orada kalırlar ve orada kazandıkları paraları analarına, babalarına yolluyorlarsa export oluyor benim gözümde. O da önemli bir şey ama her şeyden önemlisi ben Jeremy Bey'e hak veriyorum. O insanların orada bulunması iki ülkenin dostluğu için, dayanışması için çok önemli. Yani bu parasal bir şeyin üstünde gerçekten. O yüzden bu

verdiği örnek bizi gururlandırdı. Kendisine çok teşekkür ederim.

Efendim, üçüncü konuşmacımız, kıymetini diğer kıymetli konuşmacılardan ayırt etmeyeceğimiz bir insan. Kendisi Amerika'dan geldi, değil mi, yanlış bilmiyorsam sadece bu panel için. Sayın Ömer Karabey, Türk Amerikan İş Forumu Yönetim Kurulu Üyesi. Efendim buyurun, söz sizindir.

ÖMER KARABEY - Sayın misafirler hepimize iyi günler diliyorum. Aslında ben buraya gelmeden evvel herkes Amerika'ya ihraç edilen Türk talebelerinden bahsediyordu. Mr. Keller, I am a living example of an export. İhraç edilip orada kaldım. Benim iki tane şapka var burada. Bir tanesi Amerika'da, ihraççılarından meydana gelen, ihraç alınan talebelerden meydana gelen bir işadamları topluluğu var, Turkish American Business Forum adı altında, New York'ta yerleşik. Onun kurucusu, eski başkanlarından ve şimdi yönetim kurulu üyesiyim. Kendi mevzum da petrokimya, kimyevi maddeler, plastik ham maddeleri. Bunların global, dünya çapında ticaretiyle ve de Amerika'da dağıtımıyla uğraşıyorum. Benim hazırladığım konuşmada aslında size verecek rakamlarım yok. Çünkü herkes verdi rakamları. Onları hepimiz biliyoruz. Ben burada Amerika'ya ihracat nasıl yapılır, niye yapılır, niye Amerika, nedir bunun cazibesi, zorlukları, bunları konuşmak istiyorum sizlerle. Pratik olarak ben bunları yirmi senedir yaşıyorum. Onları paylaşacağım sizinle.

Şimdi niye Amerika'ya ihracat? Anladığım kadarıyla burada onun için toplandık bugün. Nedir artıları, nedir eksileri? Benim bir tarifim var. Amerika milli sınırları içerisinde alım gücü olarak bakıldığı zaman dünyanın en büyük tek pazarı. Çin'de bir milyarın üzerinde insan var ama böyle bir alım gücü yok. Hindistan'da bir milyar insan var, böyle alım gücü yok. Yine tarifime göre Avrupa Birliği'nde belki Amerika'ya yakın bir alım gücü var ama milli tek bir pazar değil. 25 ülke, 25 kültür, 25 ayrı kanun, 25 kural, 25 tarz, herhalde 20 kadar lisan. Portekiz'e mal satmakla Danimarka'ya mal satmak arasında çok büyük fark var. Ama Amerika için böyle değil. Yekpare, tek, dünyanın en büyük ithalat pazarı.

Florida'ya satmakla, California'ya satmak, New York'a satmak, oranın tarzıyla, kanunlarıyla, lisansı ile ödeme şartlarıyla, para birimiyle aralarında hiçbir fark yok. Bence de cazibesi oradan geliyor. Amerikan pazarının kanımca en büyük iki özelliğinden birisi bu. Yekpare en büyük pazar olması.

İkinci özelliği de, bu pazarın bu derece büyük olmasından ve bu derece cazip olmasından dolayı dünyanın gözü pazarın üzerinde. Şimdi biz Türkiye'de, 30 Mart Çarşamba günü Amerika'ya ihracat konusunda bir toplantı yapıyoruz. Ben şahsen bunlara şahit oldum. Bugün dört saat evvel Tayland'da da böyle bir toplantı yapılıyordu. İki saat sonra Polonyalılar da yapacaklar. Sekiz saat sonra da Brezilya'da yine aynı toplantı olacak. Ben gezilerim sırasında bu toplantılara devamlı şahit oluyorum. Yarı'nı dört tane toplantı olacak. Bütün dünyanın gözü bu pazarın üzerinde. Bu da tabii bu cazip pazarın ikinci en büyük özelliği, yani dünyanın en büyük, en çok rekabet edilen, herkesin gözünün üzerinde olduğu bir pazar olması. Bu da işin zor tarafı ve bence de ikinci özelliği. Herhalde Portekiz'e mal satmak biraz daha kolay olacak.

Şimdi Amerikan pazarının istedikleri nedir diye bir başlık altında 1-2 şey söylemek istiyorum. Her şeyden evvel şöyle söyleyeyim. Bunu Mr. Keller da konfirme edecek, Amerika'ya her şey satılır, aklınıza gelen her şey satılır. Benim bir tabirim var, Amerika'da terciye tere satılır. Uçak yapılan Amerika'ya uçak satılır. Uçak parçası yapılan Amerika'ya uçak parçası satılır. Pentagon'a mermi satılır. Asker ayakkabısı satılır. Dünyanın en çok araba imal edilen bu ülkesine araba satıldığını hepimiz biliyoruz. Her şeyi satmak mümkün. Peki nasıl satarız, yani bu pazar bizden ne istiyor? Burada ikinci birşey söyleyeceğim. Amerika'ya her kalite mal satılır. Yani Çinliler Amerika'ya dünyanın en kaliteli malını mı satıyor? Hayır. Belli bir seviyede bir malı üretip düzenli bir şekilde buraya sattıktan sonra şakır şakır satıyorlar, % 40 artmış zaten. Bence önemli olan oraya istikrarlı ve düzgün bir şekilde herhangi bir kalitede ve bu kalitenin karşılığı olan rekabet edilebilecek bir fiyatla satmak. Ben her şeyin satılacağına



inanıyorum ve biliyorum. Bu bağlantı çok önemli, yani Fiat arabası da satmak mümkün, Mercedes de satmak mümkün. Onun oradaki alıcı kitlesine hitap ederken kalitesiyle fiyatının bağlantısının orantısının doğru olması lazım. Kendimi yeterince ifade edebiliyor muyum bilmiyorum ama bu bağlantıyı tutturduğunuz takdirde uçak parçasından asker postasına kadar herşeyi satmak mümkün.

Pazarın istediği de, ihtiyacı olan hizmeti, servisi istikrarlı ve düzenli olarak alabilmek. İstikrarlı ve düzenli hizmet veremediğimiz takdirde o zaman pazar bunu kabul etmiyor. Örneğini de az evvel duyduk. Çin % 40 arttırmış fakat kalitesini bir arttırıyor bir indiriyor, sevkiyatlarını düzenli yapamıyor, yani istenilen hizmet ve de servisi alamıyor. O zaman da Amerikan pazarı bunu beğenmiyor. İsviçre'den veya Türkiye'den tekstil almaya devam edecektir. Sonuç olarak bu piyasanın istediklerinin istikrarlı bir şekilde kalite ve fiyat bağlantısının da rekabetçi bir ortamda çalışacak bir şekilde sunulabilmesi.

şacak bir şekilde sunulabilmesi.

Amerikalı alıcı ne bekliyor? Biraz da ona değinmek istiyorum. Malın, fiyatların tarifini yaptık ama orada bir de beklenen, istenilen hizmet satalım ve yahut da ürettiğimiz bir malı satalım, bunun yanında beklenen, istenilen bir servis bekliyor. Şimdi burada Amerikalı müşterinin özelliklerini biraz konuşmak lazım. Bir kere piyasanın en önemli özelliklerinden biri olan cazibesini bu yüzden de dünyanın gözünün onun üzerinde olduğunu konuştuk. Bu da tabii Amerikalı alıcıyı son derece şımartılmış bir alıcı haline getiriyor. Doğal. Seçenek çok, herkes kapısında, herkes milyonlarla değil milyarlarla mal satmaya çalışıyor. Amerikalı alıcı ithalat yapmayı bilmiyor. Nihai alıcıdan bahsediyorum, nihai kullanıcıdan, ürününüz veya servisinizi vereceğiniz. Yabancı lisan bilmiyor, akreditif falan öyle şeylerle uğraşmayı hiç sevmiyor, zaten çoğu da bilmiyor. Malımı ben size Hamburg'da, Hong Kong'da veya İstanbul'da, ben global

ticaret yapıyorum, teslim edeyim dediğiniz zaman tamamen paralize olmuş durumda, "nasıl getireceğim ben malı oradan buraya" diye. Ödeme şartlarına az evvel değindim. Ayrıca bir de bunun üzerine telefonu açacak, hemen karşısında aynı zaman diliminde konuşabileceği, İngilizce konuşabileceği birini istiyor. Öyle kaç saat fark varmış, gitmiş, gelmiş, onlarla uğraşmak istemiyor. Bir de orada yerleşik ve zorlandığı zaman kanuni hakkını elde edebileceğine inandığı, yani dava edip kazanabileceğine inandığı manasına geliyor, Amerika'daki yerleşik bir şirketle iş yapmayı tercih ediyor. Bu Amerikan alıcısının özelliklerinden dolayı da sonuç olarak Amerika'ya ithal edilen malların satışının % 90'ı Amerika'da yerleşik şirketler tarafından ithal edilip nihai kullanıcıya verildiğini söyleyeceğim size.

Eğer çok büyük bir şirketseniz, öyle şirketler var, Mercedes, Sumitomo Japon ticaret şirketi, veyahut da İsraililerin portakal sattıkları büyük şirketler, bunlar Amerika'da yerleşik. Kendi şirketlerini kuruyorlar ve bütün bu hizmetleri oradan veriyorlar. Yani hiçbir şirket oturup uzaktan bu işlerle uğraşmıyor. Daha küçük ölçekli şirketler ise gidip araçlar vasıtasıyla çalışıyor, yani ithalatçılar, yani tekstil ithalatçıları üzerinde yoğunlaşmış şirketler; araba ithalatçısı, lastik ithalatçısı. Fakat Amerikalı normal olarak kendisi gidip uzaktan bulamıyor. Bu da alıcının ve de oraya mal satmanın en önemli özelliklerinden bir tanesini teşkil ediyor.

Son olarak da çok kısa şuna değinmek istiyorum. Eminim aranızda Amerika'yla çalışan, bu dediklerimi yaşamış, bilen pek çok misafirler var. Ben bilmeyenler için söylemek istiyorum. Nasıl başlarız, nasıl çalışırız, nasıl yaparız? Şimdi benim tecrübelerim ve benim tavsiyem aslında gidip kalkıp orada kendi kendinize hemen tamam, şirketi kurduk, büroyu kurduk, gelin yapalım, çalışalım şeklinden evvel, sizin konunuzda Amerika'da ithalat yapıp ve bu konuyu iyi bilen şirketlerle çalışmanızı tavsiye ediyorum. Bu şekilde müşterilerin istedikleri o hizmetleri verebileceğinizi ve de pek çok zorlukları; hem kültürel, hem saat farkı, hem lisan, hem tarz, hem şekil gibi şeyleri bu şirket vasıtasıyla bu hizmet-

leri verebileceğinize inanıyorum. Pek çok ülkelerde bizde de olduğu gibi bu şekilde çalışmaya, bu aradaki şirketlerin bu verdikleri hizmetlerden dolayı onlara para vermeye, kâr bırakmaya pek memnun olmadıklarını biliyorum. Fakat benim tecrübelerim bunun daha akılcı, daha doğru olduğu yönünde.

Az evvel finansmandan bahsedildi. Türkiye'ye olan ithalatta, oraya olan ihracatta da çok ciddi finansman yükleri var. Çok kısa bir örnek vereyim. Pek çok orta çaplı şirket oraya gidip büro açıp kendi mallarını kendileri satma üzerinde yoğunlaşıyorlar. Orada yapılacak en küçük bir organizasyonun masrafı 200 bin dolar. En küçüğünden bahsediyorum. Ama normal olarak da 300 bin-400 bin dolar. Bunun için yapılacak 3-4 milyon dolarlık, 5 milyon dolarlık ihracat gerekiyor ki, böyle bir masrafın altından kalkabilmek için. Amerika'ya yapılacak herhangi bir ihracatta ortalama 3-4 ay bu malların finansmanını yapmak gerekiyor. Çok önemli bir miktar. Ayda 400 bin dolarlık mal satacak olsanız 4 ayda 1.5 milyon dolar yapar. Çünkü bir ay gitmesi, iki hafta teslimatı, dört haftada ödeyecek müşterinin 6-8 haftada ödemesi, bütün bunlar üst üste geldiği zaman 3-4 aya varıyor. Bu bakımdan yapacağınız hesaplarda bunların da göz önüne alınması ve de bu açıdan da baktığınız takdirde belki ilk başta bir ithalatçı şirket tarafından bunların yapılması, arkasından yolunuzu aldıktan sonra son kararınızı vermenizde fayda var. Teşekkür ederim.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Sayın Karabey çok teşekkür ediyoruz. Amerikan alıcısının da ne kadar nazlı olduğunu da tarif ettiniz. Zaten biliyorduk ama sizin tarifinizle biraz daha, hani endişeye kapıldım açıkçası söylemek gerekirse. Bayağı da zorluğu var; düzgün fiyat, düzgün kalite, üstelik de istikrarlı olacak, bir de doğru pozisyonlanma olacak ki, Sayın Azeri bu konuda çok ısrar ediyor haklı olarak. Servisin önemini üstünde durdunuz. Bir nazlı alıcı var karşımızda. Alıcı da zengin ama, fena da değil yani epey bir zengin. Ne yapacağız? Katlanacağız buna da. Hayatımızda da nazlara katlanmıyor muyuz, mecbur olduğumuzda elbette ki. Evli olanlar biliyor tabii bunu. Efendim yapacak bir şey yok. Karşımızdaki alıcı kuvvetli, ama konu-

muz dış ticaret. Bu dış ticaretle alakalı olarak da özellikle demin dedik. Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne bir hanımefendinin eli değdi. Eli değdikten sonra da hakikaten daha bir zarif oldu. Zaten büyük bir kuruluştu ama daha zarif olduk ama aynı zamanda dinamik, çevik ve kaliteyi de istikrarlı tutturun bir kurum haline de geldik. Değil mi Sayın Azeri? O yüzden sözü size bırakmak lazım. Kürsüye buyurun Sayın Azeri, söz sizin.

GÜLSÜM AZERİ - Efendim iyi günler. Ben de, nasıl Ömer Bey yıllardır Amerika'da ve endüstriyel kimyasallar distribütörü, dünyada iş yapıyor, ben de Türkiye'den uzun yıllardır Amerika'ya mal satmaya çalışan bir sanayiciyi temsil ediyorum. Dolayısıyla daha önce yaşadığım tecrübelerle ilgili bazı irdelemeler yaptım. Bu irdelemeleri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Benim tecrübem şu, uzun yıllar kimyasal madde sattım. Şişecam'da Kromsan diye büyük bir kimya fabrikası kurduk. Öyle bir üründü ki o, dünyada eşi benzeri altı fabrika daha vardı. 6-7 bin ton üreten fabrika, 2 bin tonunu mutlaka Amerika'ya satmak lazım. Amerika da bunun büyük kullanıcılarından biri. Yıl 1984. Amerika'ya gittim. 10 gün, 15 gün uğraştım. Zaten malınız güzel olunca herkes sizi hemen biliyor, Türkiye bunu yapmış, birileri de gelmiş. İlk fırsatta exclusive yani münhasır, bundan sonra bu kelimeyi çok kullanacağım, münhasır olarak sizden bu ürünü ben satayım hakkını almak isteyen zaten 4-5 isim ortaya çıkıyor. Öyle bir pazar ki, hem çok büyük hem çok küçük. Çünkü enformasyon çok hızla yayılıyor. Orada üretilmiyor değil, yerli üreticisi de var ama o da o beşten biri.

İlk defa dedim ki 2 bin ton mal satacağım, 2 bin tonun akreditifini açan işi alır. 2 bin tonun akreditifi 5 milyon dolardı, o tarihte büyük paraydı, bugün de büyük para. 5 milyon dolar akreditifi bir seferde açtı bir şirket, o şirket bir yıllık satın alımını bir seferlik akreditife bağladı. Bunu dünyanın hiçbir başka pazarında yapamazsınız. Bu büyüklükte bir alım gücü, hem o boyutta yok. Bir başka şey de bu kadar uzun vadeli ticaret yapabilecek, yani iş adamının bu kadar uzun vadeli görüş sahibi olduğu çok az ülke var. İşte Amerika

bu. Bu örnek tabii özel bir durumdu. Yani ürün tekti. Benim de empoze etme hakkım vardı. Paşabahçe öyle değil. Herkes bardak yapıyor, Çin'den de bardak geliyor. Bugün tecrübemin yoğunluğu tüketim mallarında birikti. Bugün işte 22 milyon dolarlarda sadece bardak işi yapıyoruz Amerika ile. Niyetimiz odur ki 2-3 yılda bunu 60 milyon dolara çıkaracağız. Çok fazla Çin rekabeti yok. Şöyle var, el imalatında var ama otomatik ürünlerde navlun ve servis o kadar hızlı dönüyor ki, Çin'deki otomatik üretim becerileri de tesadüfen cam işinde zaten o kadar ilerlemiş değil. İlerlese dahi navlun faktörüyle bazı sorunlar yaşayacak. Avrupa ile yaşayacak, Amerika ile daha az yaşayacak.

Bugün itibarıyla yerli üreticilerle ve Avrupalı üreticilerle rekabet ediyoruz Amerika'da. Benim ihracatta hep inandığım satış yöntemlerinden biri ülke-pazar dinamiklerine odaklanmak oldu. Eğer yepyeni bir pazar yaratmıyorsanız, -ki ihracatta bu çok zor- gittiğiniz ülkeye hangi ürünü satmak istiyorsanız, o sektörle ilgili oluşmuş pazar kesimlerini detaylıda anlamak lazım.



Gülsüm AZERİ

Neden anlamak lazım? Çünkü her pazar kesiminde farklı bir dağıtım ağı var. İşte bunu doğru anlamak ve ona göre de farklılık arz eden, daha önce Adnan Bey vurgulamıştı, satış-pazarlama politikaları geliştirmek lazım. Uzun vadeli başarının ihracatta spot kalma-yacaksınız, uzun vadede pazarda yer edinmek istiyorsanız kritik anahtar budur diye düşünüyorum.

Eğer konu ABD ise, kuşkusuz şu irdeleme yerinde olacak. Dünyanın en gelişmiş, en belirgin pazar kesimlenmeleri ve bunlara göre çeşitlenen satış ağı ABD pazarında mevcut. O nedenle ABD'ye mal satmak evet zor. Ancak pazarı anladığınız zaman o kadar da zor değil. Şimdi pazarı nasıl anlayacağız? Birkaç örnek vererek vurgulamaya çalışacağım. Eğer ev kesimine mal satıyorsanız, havlu satabilirsiniz, cam satabilirsiniz, tencere satabilirsiniz, çeşitli ürün. Yani ürününüz neticede rafta, Amerikalı tüketiciye ulaşacaksa, dünyanın en gelişmiş perakende formatları Amerika'da var. Bunları genel olarak dört başlıkta toplayalım. Birincisi büyük perakendeciler (Mass-merchants). Daha önce Ömer Bey dedi, satılır her şey satılır. Onların ihtiyaçlarını, çalışma tarzlarını anlamak ve sattığınız üründe sürekliliği sağlamak, kaliteyi sağlamak tamam yani bu evvel emirde var, ben şimdi bunun üstüne daha ne yapılması gerektiğini anlatmaya çalışacağım.

Bir kere eğer ürününüzün % 60-70'i bu kalandan satılıyorsa, yani havlu satıyorsunuz, havlular bu mass merchant'lar üzerinden satılıyor ama ben bu mass merchant'a nasıl mal satacağım diyemezsiniz, çaresiz gireceksiniz içine, yani Wall-Mart'ın taleplerine, tarzına ayak uyduracak bir düzeni kendi şirketinizde geliştirmeniz lazım. Bizim işimizde, otomatik zücciyede, işin % 62'sini mass merchant'lar yapıyor, yani nasıl sarfinazar edebilirsiniz ki. Buna direkt satmak mümkün, daha önce Ömer Bey anlattı doğrudur, endüstriyel ürünlerde servis olayı, -ki bilahare bahsedeceğim- mutlaka orada satın alıcıyı, bir ithalatçıyı haklı kılmaktadır servis itibari ile. Ama bunlara direkt satış yapmak imkanı var. Zaten pek çoğunun da ülkede satın alım ofisleri var Wall-Mart'ın burada ofisi var, K-mart'ın var, hepsinin var. Bunlarda özellikli s-

pot alım değil, mutlaka süreklilik arz eden iyi tedarikçi istiyorlar. Bu nedenle de üreticiyi mutlaka tanımak istiyorlar, marjlar da çok dar olduğu için aracıya çok fazla bir komisyon imkanı kalmıyor. Eğer güçlü hissediyorsanız üretiminizi olabildiğince direk hitap etmek durumundasınız. Gelip sizi teftiş ederler belli normlara uyup uymadığınızı, Wall-Mart'ın adamları bizim fabrikalara geliyorlar diyorlar ki, işçiler fazla mesai yapıyorlar, anladık, paralarını ödüyoruz, sendika da var; yok, bu kadar fazla mesai fazla. Yani kendi normlarına göre de bir takım kısıtlar. Geçen bir başka firma geldi bizim Kırklareli fabrikasında dedi ki "exit" işaretleriniz yeterince parlak değil. Parlatırız dedim, tamam, ışıklar hafif yanıyor.

Çok talebi olan bir kesim olmakla birlikte, şunu vurgulamak isterim, bu kesime mal satmanın çok artıları var. Neden, bir kere plan program yapılabiliyorsunuz, büyük merchant'larla. Rakip hareketlerini izleyebiliyorsunuz. Çünkü aynı rafa bakıyorsunuz, sizin rakibiniz ne yapıyor, rakibinizden hangi ürünleri alıyor, benden ne alıyor. Gidip ürün teklif edebiliyorsunuz. Toptancı kendi seçtiği ürünü alır siz 500 ürün sunarsınız 3 tane alır. Halbuki, perakendeciye mal satarken ürün, kendileri seminerler yapıyorlar biliyor musunuz? Kendileri house-show'ları yapıyorlar. Wall-Mart'a gidiyorsunuz bütün alıcılarına belli bir konuda bir fuar yapıyor, anlatın bakalım bize ne teklif edeceksiniz. 500 ürün teklif edebilirsiniz. Rakibinizden nerede farklı olduğunuzu, onun yaptıklarına bakıp siz çok geniş bir ürün gamıyla girebilirsiniz. Ürün gamı kritik faktördür. Çünkü ürün gamıyla para kazanılır. Her bir ürünün fiyatı düşük olabilir ama ürün gamını doğru oturtabilerseniz kontribüsyonlarınızı yukarı çekmek imkanını bulabilirsiniz. Sizin markanızla da satın alırlar ama giderek kendi markalarını da isteyebilirler.

21 Mart'ta "Business Week"te bir yazı vardı. Diyor ki, büyük markalar "go begging" yani yalvararak bu büyük mağazalara gidiyorlar, neden çünkü kendi aralarındaki rekabet o kadar yoğunlaştı ki kendi private-label, kendi markalarıyla giriyorlar pazara. Yani bugün artık Nestle'nin illa benim çikolatamı sat Nestle markasıyla diye ısrar etmesi durumunda çok fiyat kırması gerekiyor. Şimdi bakın bir yan-

dan markalaşmak istiyoruz öbür tarafta da büyük alıcıların kendi markalarına yoğunlaştıkları bir ortam var. İkisini de kullanmak lazım. Ben açıkçası Wall-Mart, Wall-Mart basıkılı bir kutu istiyorsa benden yapıyorum. Amerikalı tüketicinin değer verdiği marka neyse benim için o mühim. Ben Amerika'ya mal satmak istiyorum. Paşabahçe markasıyla da satıyorum, onu da yapıyorum.

Bir başka konum İhtisas Mağazaları (Specialty Stores) dediğimiz grup. Bunun da iki türüsü var. Bir türüsü Mass-merchant'lara benziyor. Yani buna İngilize'de "category-killer" da diyorlar. Bir ürün grubuna yoğunlaşıyor ama onu olabilecek en geniş spektrumda her çeşit var, her çeşit en uygun fiyata bende var diyen mağazalar. Örnek; Linens'n Things yani tekstil işindeyseniz, masa örtüsü yapıyorsanız. Linens'n Things, Bed Bath & Beyond'a gitmeden oraya yüklüce mal satmak mümkün değil. Bir de, alışveriş ortamı keyifli, konsept sunan, stil yaratan mağazalar var. Crate&Barrel'lar gibi, William Sonoma'lar gibi, Pottery Barn'lar gibi. Her ikisi de specialty store ama farklı tarzlarda mal satmak gerekiyor. Nedir bu, biri aynı Mass-merchant'ların tarzını sergiliyor, private-label da alıyor, yani kendi markasında da alabiliyor, sizin markanızı da koyabiliyor, sizin standart ürününüzü de alabiliyor. Yani çokça ürettiğiniz stoğa koyduğunuz ürünü peş peşe yollayabiliyorsunuz. Standart ürün mefhumunu mutlaka Amerika ile konuşurken doğru algılamak lazım. Bizim anladığımız standart ürün, kendi kendinize standardınızı yaratıp SKU olarak stoklarınıza koyduğunuz ve dünyaya Paşabahçe diye v.b markanız her neyse ama benim ürünüm diye satmakta ısrarında olduğunuz ürünler. Üretim zamanı yok, hemen sipariş geliyor, malınızı hemen yollayabiliyorsunuz. Eğer satıyorsa orada da stoklamanız mümkün. Standart ürünü satabiliyorsunuz bunlara. Alışveriş ortamı ve stil yaratan perakendeci sadece o fiyat, o piyasada sizden bir tek o ürünü almak ister, yani bir ürünü oraya verdiniz mi yani başında bir başka mağazaya aynı ürünü teklif edemezsiniz. Bu itibarla da onlarla birlikte tasarımı çalışmak fevkalade başarılı netice verir. Onların da tasarımcıları var, onların trend-setter'ları var. Onların da

bahar geldi, hangi tip çiçeklerle süsleyeceğiz, hangi renklere gireceğiz, onlara ayak uydururken peşinen ürününüzü planlarken, fevkalade iyi netice almak mümkün.

Katlı mağazalar (Department Stores), şimdi katlı mağazalar kendi içinde bu da Amerika'da en gelişmiş konulardan biridir. Türkiye'de çok zayıf, iki üçün ötesine geçemedi. Bir iyi örnek de İngiltere, bizim dünyada gördüğümüz ama Amerika müthiş. Katlı mağazalar işi perakende de birbiriyle rekabetten, giderek kendi içinde birleşmelere döndü satın alımları, olabildiğince birlikte yapmaya başladılar. Ama burada markalar konuşuyor, markaların birbiri ile rekabeti var, her köşede bir marka. Amerikalı hangi markaya rağbet eder, burada kritik nokta odur. Amerikalı bana sorsanız bir numaralı Amerikan markalarına rağbet eder. İkincisi de Avrupalıların en çok tebaruz etmiş markalarına rağbet eder. Köşelerde markaların birbiriyle savaş yaptığı bu ortama kendi markanızla da mal satabilirsiniz ama bir Amerikan markasının üreticisi olmak çokta kötü bir fikir değil. Dolayısıyla, burada gene belki bir aracı distribütöre ihtiyaç var. Çünkü o aracı distribütör marka yaratıyor. Amerika'da distribütörler de marka yaratıyor. Bakın mesela sorunları oldu, ünlü Martin Steward üretici değildir, mağazaları da yok. Müthiş bir büyük distribütör ama marka yaratmış bir distribütör. Bizim sektörümüzde herkes deli divane olur Martin Steward markasına mal verebilmek için. Böylesine büyük trend-setter'lar var.

Diğer perakende dediğimiz bizim ülkemizde daha yoğun, daha küçük lokal zincirler. Bu tarz işi büyük ihtimalle bölgesel distribütörlerle veya New York bazlı distribütörlerle götürmek mümkün. Burada püf nokta, distribütörünüzü demin anlattığım yani toptancıyı, distribütörünüz değil de, o bu işi yapıyor siz gidip o adamı bulmalısınız. Bu işi iyi yapan toptancıyı bulmak lazım. Bu toptancının ürün seçim tarzına ayak uyduruyorsunuz, yani siz kendiniz çok fazla ürün gamınızla ilgili alternatif teklifler sunamıyorsunuz.

Şimdi bundan farklı, bir başka sektöre geçiyorum. İkrâm kesimi, yani otel, restoran, yemek yenilen, ev dışı yemek yenilen her

yer. Bu Amerika'da benim gördüğüm en heyecan verici sektördür, perakendeden sonra. Müthiş bir distribüsyon ağı var. Öylesine ihtisaslaşmış ki, Cisco kamyonları yola çıkıyor, et de veriyor, masa örtüsü de veriyor, bardak da veriyor. Böyle bir şey olamaz. Bütün yapacağınız, bu servisi sağlayan distribütörlere ulaşabilmek. Zaten onlar o kadar büyük alıcı ki, onlara ulaşabilmek büyük olay. İşte onlara ulaşabilmek için Amerika'da stok tutuyoruz. Perakendeye satmak için değil, perakende hep değişiyor. Fakat bunlar hızlı, yani bir günde malı teslim et diyor. Bu nedenle şirketler kuruyoruz Amerika'da. Ben Amerika'da şirket kuruluşuna karşı değilim ama Ömer'e fevkalade katılıyorum. Yeterince büyümeden o masraflara girilmemesi gerekir. Şirketler kurulsada dahi, ben orada şirketi kurduğum diye kendim distribütörlüğe soyunmam fevkalade anlamsızdır.

O toplumun, kendi dinamiklerinin içerisinde ürününüzü doğru konuşturmak zorundasınız. Doğru konuşturamazsanız, endüstri kesiminden bahsetmiyorum, Ömer anlattı, hepsine katılıyorum. Doğru konuşturamazsanız, fiyatı tutturamazsınız. O koca pazara, o muhteşem tüketim hepimizin iştahını kabartan o muhteşem tüketim doğru fiyatla mal satmanın. Dolayısıyla, katkıyı doğru yakalamanın püf noktası bence bu. Paranızı da alamayabilirsiniz. Eğer pazarın dinamiğini anlamazsanız, nerede kimin iflas edebileceğini veya sallanmakta olduğunu göremezsiniz. Vaktiyle, K-Mart sallanır, herkesin parası takılır, sizinki de takılır. Erken hareket ederseniz K-Mart'ta yapılacak satışların tedbirini alabilirsiniz, bu biraz distribüsyon ağında sizin elinizden çıkıyor ama olabildiği kadar ondan sonraki hareketleri yakalayabilmek lazım.

Özetle pazar yapısı ihtisaslaştı dedik, mutlaka bunu bilmeden hareket etmek, en fazla sizi uzun süre belli bir fiyatla belli bir mal satmanızı mümkün kılar ama bu fiyatla satıyorsunuz, çokta hoşnut değilsiniz. Bu böyle sürer gider. Kalite sorunları, hizmet aksamaları ve istikrarsızlığa hiç tahammülü yok. Yakından takip ister, yani o pazarda ne olduğunu arada bir hatırlamanız olmaz. Amerika bir ihtisas konusu. Yatıp kalkıp Türkiye'den Ame-

rika'da ne olduğunu yakalayan bir enformasyon yoluna ulaşmanız lazım. Toys-r-Us da bir günde bir şeyler oldu, ertesi gün okuduk Wall-Mart onu perişan etmiş, Wall-Mart rekabetine dayanamamış koca Toys-r-Us. Toys-r-Us'a mal satıyorsanız bunun böyle olmaktan olduğunu bir türlü önceden yakalamak lazım. Hızla da alternatif üretiyor, dolayısıyla Amerika olayında siz arada bir dinlenemiyorsunuz. Uzun vadeli olmalı, aşırı değerlendirilmiş Türk Lirası veya işte paritedeki etkileşim hiç Amerikalıyı etkilemiyor, umurunda da değil. Ancak doğru performansı en hızlı cevap veren, büyümenizi ve gelişmenizi sağlayan, İngilizce tabiriyle en rewarding pazar, en ödüllendirici pazar, benim 1984'ten beri yaşadığım ihracat hayatında ABD pazarıdır. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Sayın Azeri çok teşekkür ediyorum. Amerikan pazarında bir süre durduğunuz zaman, sadece bilmek değil, durmak da çok önemli. İstikrarlı şekilde kalabilmek. Fakat hazır Sayın Keller'da buradayken, şimdi T.C.'nin ekonomik tarihine bakıyorum altı, yedi tane devalüasyon, son 12 yıl içerisinde inanılmaz krizler hem dışsal, hem içsel. Bu durumda halen karşınızda bir 150 - 160 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmi yaratan kıymetli üyeler durduğuna göre sanıyorum her şeye rağmen Sayın Azeri, biz bu tür zor pazarlarda kalabiliriz. Sanıyorum biz daima ateş altındayız, zaten inşallah bundan sonra olmayacak. Sayın Nusret Atik söz alacak. Buyurun Sayın Atik.

NUSRET ATİK - Sayın Jeremy, Sayın TİM Üyeleri, Sayın TABA mensupları, değerli basın mensupları hepinizi saygı ile selamlıyorum. Sunumumu üç ana başlıkta yapmak istiyorum. Birincisi, Hema Endüstri kimdir? bunun tanıtımını yapacağız. İkincisi, Hema Endüstri'nin Amerikan şirketleriyle olan ilişkileri, üçüncüsü devletten, Amerikan yetkililerinden ve taşımacıardan isteklerimizi özetleyeceğim.

Adım Nusret Atik, ömrümün yarısını Hema Endüstri'de çalışarak geçirdim. Bir makine mühendisi olarak başladığım şirkette, Yatırımlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısıyım. Şirketimiz Çerkezköy'de kurulu Hema

Endüstri, özel bir şirket. Yaklaşık 2000 çalışanımız var, yıllık ciromuz 320 milyon ile 350 milyon dolar arasında olacak. Bu da tabii, olacak dediğimiz paritenin değişimidir, yani euro ile alıyoruz, dolar ile satıyoruz; TL ile alıyoruz, dolarla satıyoruz çok büyük derlerimiz var bu konuda. Bu tabii devlet politikası, devletin işi. Bizim işimiz üretmek, satmak. Benim üzerinde duracağım asıl konu insan, bizi Amerikan firmalarıyla bir araya getiren insan faktörüdür. Yatırımımız üç ana başlıkta, üç ana ayak üzerinde oturur. Bir tanesi pazar, pazar varsa satabilirsiniz. İkincisi yatırımınız, teçhizatınız varsa üretebilirsiniz. Üçüncü ve en önemli ayak da insandır. İnsanla biz, Amerikan firmalarının kapısını açtık. Hiçbir teçhizatla açamayacağınız kapıları açıyorsunuz insan ilişkileriyle, bu işleri yapıyorsunuz. 1990 yılında Amerikan John Deer Traktör Fabrikalarıyla bir şekilde tanıştık, bir fuar vesilesi ile. Amerikalının söylediği şeydi; biz Amerika'daki işletmemizi kapatacağız ve buradaki üretimin tamamını Türkiye'ye kaydıracağız, bunu siz yapar mısınız? Bu prototipleri siz yapar mısınız? dediğinde ne başkanımız, ne şirket yetkilileri ne de mensuplarımız hiçbir tanesi Amerikalının böyle bir şey yapmayacağını söyledi, yapamayacağını söyledi, sendikaların müsaade etmeyeceğini söyledi.

500.000 dolarlık 1990 yılındaki ilk ihracatımız şu anda 28 milyon dolara çıktı, yalnızca Amerika'ya ihracatımız, Amerikan firmaları ile olan yıllık ihracat rakamımız 75-80 milyon dolardı geçen sene, bu yıl 95-100 milyon dolar olacak. Bizim Amerika'da ilişkide olduğumuz en büyük şirketlerin başlıcaları John Deer Traktör Fabrikaları, Caterpillar, TRW ve Textron Traktör Fabrikalarıdır. Bunların yıllık ciroları 75-80 milyar dolardır. Büyük bir kısmını bunlar yurtdışından satın alırlar. Biz şirket olarak bunun 80 milyon dolarını veriyoruz. Bu beş tane büyük şirketin yıllık satın alımlarının mesela Caterpillar'dan örnek vereyim, 28 milyar dolar olacak bu sene yıllık ciroları. 28 milyar doların yaklaşık 23-24 milyar dolarını satın alıyorlar. Bizim onlara satışlarımız çok küçük bir rakam. Biz hedefledik, bu tip beş ana firmanın yanında diğer firmalarla yıllık ihracatımızı sırf Amerikan firmalarına 2007 yılında 150 milyon dolara çıkaracağız.

Şirket ciromuza tabii bu şekilde Türkiye'deki ana üreticiler ve ihracatla 450-500 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz. Sürekli dolar diyoruz, Amerika'yı konuşurken dolar konuşuyoruz ama sıkıntımız her zaman söylüyorum, Türkiye'deki Türk Lirasının değerlendirilmesi ve ne kadar değerlendirilecek bilemiyoruz, bildiğimiz bir konu değil.

İnsandan bahsediyordum. İnsan olarak Amerika'daki firmalar dizayn konusuna çok büyük paralar harcıyorlar. Bu paraları harcarken dizayn ve prototipleri başka ülkelere yaptırmak istiyorlar. Bu konuda daha çok çalıştıkları ülkeler; İrlanda, Hindistan, Çin gibi ülkeler. Biz bu konuda çok büyük gelişme içinde, çok büyük yatırımlar yaptık. Bu yatırımlarda prototipleri hazırlıyoruz, dizayn onayından sonra artık siparişleri konuşuyoruz. Direkt resme göre parça üretmek değil birinci hedefimiz. Birinci hedefimiz dizayn yapmaktır. Şirketimiz bu konuda da dizayn ile ilgili gerekli sertifikalara sahiptir. Şirketimiz 1973 yılında Çerkezköy'de kurulmuş, hemen hemen her yıl % 10 ila % 12 kapalı alan olarak, ciro olarak da % 15 ile % 18 büyümekte olan bir şirket. Son yıllarda değişik aktivitelerimiz var. Yalnızca hidrolik component'ler, traktör üretiyoruz. Şirketimizin ana ürünleri; komple traktörler, hidrolik traktör aksamaları, dişli ve dişli kutularıdır. Bu konu ile ilgili Avrupa'da, Amerika'dan Çin'e kadar olan ülkelere bu component'leri kalite kontrolsüz, giriş muayenesiz, direkt montaj hatlarına teslim ediyoruz.

Toplam 35-36 tane ülkeye direkt ihracat yapıyoruz. Endirekt ihracatlarımızı biz Türkiye'deki ana üreticilere gönderdiğimiz hidrolik direksiyonlar. Bunlar; Tofaş, Renault ve Ford gibi firmaları da bizim ürünleri endirekt ihracat olarak yapıyor. Burada % 22 bizim direkt, kendi tesislerimizden yaptığımız ihracattır. % 37'si endirekt olarak otomobil firmalarının, Türkiye'deki otomobilcilerin yurtdışına gönderdiği ürünlerdir. Hatta % 15'in içinde de yine ticari vasıta üretenlerin yaptığı ihracatların içinde bizim component'ler vardır. En büyük müşteriler demeyelim, bunlardan TRW ile ortak şirketimiz vardır. Çerkezköy'de, % 80'i Hema Endüstri'nin, % 20'si TRW'nun. Textron ile ilgili Amerika'daki, İngiltere'deki ve Uzakdoğu-

daki firmalara komple ürün gönderirken Texron'nun İngiltere'deki bir tesisini de 2001 yılında Türkiye'ye taşıdık, İngiltere'deki işçilik fiyatlarının çok yüksek olmasından dolayı. John Deer ile ortak bir yatırımımız vardı Çerkezköy'de 2001 yılında başladı ve 2003 yılında birtakım mevzuatlardan, devletle olan ilişkilerden dolayı ortaklığımıza son verdik. Ama yine müşteri olarak John Deer'in tüm dünyada, 16 ülkede 40 tane fabrikasına ürün gönderiyoruz. Bunların da karşılığı 25-26 milyon dolardır. Yalnızca Amerika'daki tesislerine göndermiyoruz. Caterpillar'ın da hem Amerika'da hem Kanada'da hem de İngiltere'deki fabrikalarına ürün gönderiyoruz.

Ortak girişimlerimiz ve isteklerimize geliyorum. Türkiye'de enerji sektöründeki yatırımlarımızdan kısaca bahsetmek istiyorum. Türkiye Taş Kömürü İşletmeleri'nin Zonguldak yöresindeki açmış olduğu iki tane ihaleyi aldık. İhalelerden bir tanesi taş kömürü, diğeri metan gazıdır. Bunların çıkartılmasıyla ilgili yıllık 300 milyon dolarlık bir ciro elde edeceğiz. Bu konuda Sayın Jeremy'den bir Amerikalı yatırımcı ortak bekliyoruz. Taş kömürü ve metan gazının çıkartılması, bunun bir enerji santrali ile elektrik enerjisine döndürülmesi ve interkollektif sisteme aktarılması ile ilgili ciddi firmaları Amerikalı yetkililerden talep ediyoruz. Bu ülkemizin enerji açığının büyük bir kısmını kapatacak, ikincisi taş kömüründen koklaşabilir taş kömürüdür bu. Bu kok kömürünü de Ereğli, İsdemir, Karabük gibi çelik üreten şirketlerimizin yılda 1.4 milyar dolarlık ithal ettiği kömürün bir kısmını biz vereceğiz. Şu anda yer altında uyuyan bir servettir bunlar. Türkiye Taş Kömürü İşletmeleri yeni yatırım yapamıyor.

Devletten isteklerimize gelince; Taş Kömürü İşletmeleri'nin açmış olduğu ihaleyi alıyoruz, uluslararası bir ihale ve teşvik mevzuatında bu ihalenin vergi-resmi harç istisnasından faydalanamıyoruz. Bu konuyla ilgili Ankara'da bir çok genel müdürlüğe gittim, bakanlarla görüştüm, tüm yetkililer haklısınız diyor ve hiçbir evrak hazırlamadan bizi geri gönderiyor. Sizlerden ricam, Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü, DPT, İhracat Genel Müdürlüğü, Gelirler Genel Müdürlüğü bir araya gelip ne olur bunların yolunu açalım. Dev-

letten isteklerimin ikincisine gelince, Amerikalı, Avrupalı ve tüm Uzakdoğulu işadamlarını, sanayicileri Türkiye'ye çağırıyoruz. Bir Fransız yatırımcısı sordu; bize ne imkan vereceksiniz, ne avantaj vereceksiniz? Karşılığında söylediklerimiz; Türk şirketlerine verilen avantajlar ne ise, size de aynısını vereceğiz. Hayır dedi, ben Fransızım bana artı bir şey vereceksiniz. Hiçbir şey veremedik. Amerikalıyı çağırıyoruz, ekstra ne veriyoruz. Türkiye'deki yatırımcılardan, hiçbir ekstra vermiyoruz. Bunun örnekleri geçmişte oldu. Biz de ortaklarımızla, Türkiye'de çalışırken, TRW ile, John Deer ile, Texron ile çalışırken, onlar kendini farklı bir ırktan sayıyor, farklı bir insan, farklı bir firma. Onlar okşamak istiyor. Biz okşamıyoruz, onları bu memleketten kaçırmıyoruz. Devlet yetkililerinden isteğim budur. Her iki haftada bir Ankara'ya gidiyorum. Devlet yetkililerinden isteğimiz; sanayici ve işadamlarının ayaklarına gelmesini bekliyorlar. Biz müşterilerimizin ayaklarına gidiyoruz. Kore'ye gidiyoruz, Las Vegas fuarındaydı arkadaşımız geçen hafta ama devlet yetkilileri bir mevzuat çıkartırken, yatırımcı ve işadamlarına sormuyor. İsteğimiz budur.

Amerika'ya yaptığımız ihracatlar 1990 yılında 500.000 dolardı. Şu anda direkt 28 milyon dolardır. Bunu arttırmak en büyük amacımız. Amerika'daki firmaların ne kadar doyumsuz olduğunu biliyoruz. Sorularımızdan biri tanesi Orkun Bey'e. Navlun ücretleri sürekli artmakta bununla ilgili bir çare bulunması lazım. Devlet sizlere ucuz yakıt vermeli. Navlun ücretleri neden artıyor bunu anlayamıyorum. Ben balıkçı çocuğuyum. Balıkçılara ucuz mazot verilse balık fiyatları da artıyor. Sizden isteğimiz budur. Gemi seferleri çok aksak gidiyor. Gemi iptal oldu, gemi gelmedi, gemi yetişmedi gibi istekler var. Bir de yine Jeremy'den isteğimiz ve devletten isteğimiz; fuar katılım ve gidip gelme ücretleri çok yüksek. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

PROF. DR. EMRE ALKİN - Sayın Atik çok teşekkür ediyoruz. Özellikle enerji konusunda Sayın Jeremy Keller'dan bir isteğiniz var. Ciddi bir yatırımcı beklentisinde muhtemelen ortaklığa girip de parayı ortaya koyan, cidiyetini de gösterecek diye tahmin ediyorum. Çünkü gelen giden çok oluyor. Teşvikler ko-

nusunda tabii ki ben burada lisanslı değilim konuşmaya. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın kıymetli üyeleri buradayken onlar bu cevabı verecek. Fakat yerli ve yabancı sermaye ile ilgili muameleyle gelince, düşünün ki, bir kızınız var. Kızınızı yurtdışına okumaya gönderiyorsunuz, bir ailenin yanında kalacak, ailenin alışkanlığı da kızına kötü davranmak, kendi öz kızlarına. Fakat size diyorlar ki, merak etme biz sadece kendi kızımıza kötü davranırız. Şimdi bu çok böyle inandırıcı bir şey değil. Tutup da kızınızı, kendi kızına kötü davranan bir aileye vermezsiniz. Aynı şey yine bir Fransız işadamından bize gelmişti geçen sene. Ne yapıyorsunuz, bir şey yapmıyoruz. Bu karakolda farklı muamele yok, herkese eşit davranıyoruz deyince, ben gelmeyeceğim dedi, niye çünkü çok zalim davranıyorsunuz. Öyle ama şimdi kendi yatırımcımıza zalim davranıp, başkasınıninkine iyi davranırsak bu da çok mantıklı değil, yani iktisadi rasyonalizm bunu emretmez. Biz herkese, tüm sermayeye iyi davranmak zorundayız ki, yabancı sermaye desin, bunlar sermayeyi seviyor. Sevmediğimizi gösteriyoruz.

Orkun Bey'e önemli bir sorumluluk düştü bir kere navlun ücretlerinden başlayarak altını çizmek istiyorum. Hazır transit akaryakıt avantajını aldınızı bakım siz şimdi bunu niye kullanıyorsunuz diye. Tabii Kalkavan Ailesi Türkiye'nin en önemli ailelerinden bir tanesi. Altını çizmek istiyorum, özellikle buldukları konum ve sektörde de. Bir de Sayın Adnan Nas'ın içinde bulunduğu bir organizasyonda çalışarak da büyük bir pekişme de olmuş. Türk Amerikan Ticaret Odası Üyesi ve Armatör Sayın Orkun Kalkavan söz sizin buyurun.

ORKUN KALKAVAN - Değerli katılımcılar, her ne kadar panele Türk-Amerikan Ticaret Odası Üyesi olarak katıldığım görülsede, asıl işim armatörlük olduğu için size burada nakliyeci kimliğimle hitap edeceğim. Firmam Turkon Line 1997 yılında konteyner taşımacılığı yapmak üzere kurulmuş olup, günümüze kadar da Türkiye-Amerika arası ihracat taşımalarının % 28'i, ithalat taşımalarının ise % 36'sı ile pazar payına sahip olmuştur ve lider konuma gelmiştir. Var olan ve gelişme gösteren Türkiye-Amerika trafiği ihracat ve ithalat firmalarının 12 günlük transit süre servisimiz-

le, taahhütlerini en kısa zamanda gerçekleştirmeleri gücünü tanıyoruz. Türkiye-Amerika deniz yolları konteyner taşımacılığı hacmi son beş yıl içerisinde % 16 oranında artmıştır. 2004 yılı itibariyle gerçekleşen toplam taşıma 129.000 TU'dur. Beklentilerimiz 2005 yılında da yine bu oranda bir artışın gerçekleşeceği yönündedir. Bugünkü panel ağırlıklı olarak, belirli sektörlerde Amerika'ya ihracatın ne şekilde yetiştirilebileceğine yönelik olduğundan bu zincirin halkası olan deniz taşımacılık konusunda fazla detayla zamanınızı almak istemiyorum. Fakat panel boyunca Amerika'ya nakliye konusunda spesifik sorularınız olursa seve seve cevaplandıracağız.

Ben Nusret Bey'in sorusuna cevap vermek istiyorum. Haklıdır, navlunlarımız artmıştır, kötü haber daha da artacağıdır. Çünkü, ufak bir örnekle bunu size açıklayabilirim. 2003 yılında 10.000 dolardan chart ettiğimiz gemilerimizi geçen sene 15.000 dolardan, bu sene ise 19.000 dolardan chart etmekteyiz. Bu piyasada inanılmaz bir gemi sıkıntısı vardır, inanılmaz bir talep vardır. Bunu da elimizden geldiği kadar müşteriye yansıtılmama-ya çalışıyoruz. Akaryakıt konusunda ise düşürülen fiyatlar iç piyasa içindir. Dış piyasada international şeyler değildir. Bu yüzden biz halâ akaryakıtı normal yüksek fiyatından almaktayız. Teşekkürler.

PROF. DR. EMRE ALKIN - Sayın Kalkavan çok teşekkür ediyorum. Konuşmanızı gayet kısa yaptığınız için de teşekkür ediyorum. Ama çok önemli bir şeyin altını çizdiniz. Burada transit akaryakıtla, gemi ithalatının serbest bırakılması ile ilgili tebliğler sanıyorum iç piyasa için çıkmış tebliğlerdi. Burada bir yanlış anlaşılma oldu. Çünkü fakat en azından bunu burada gidermiş oldunuz. Kötü haber yurtiçi ile ilgili olumlu haberler var navlunda ama yurtdışı ile ilgili değil.

Çok teşekkür ederiz. Sanıyorum her şey anlaşıldı ve başkada izahata gerek yokmuş gibi görünüyor. İlk önce kıymetli konuşmacılara teşekkür ediyorum, ardından bana sabrettikleri için herkese teşekkür ediyorum.

Derginin Notu: Yukarıda sunulan "Seminer 30 Mart 2005 tarihinde yapılmıştır.

Ekonomik Yorumlar

SÖYLEŞİ

Türkiye Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Payı

KATILANLAR:

- ADNAN NAS
- DR. ÖZTİN AKGÜÇ

FPEY (Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar) - Sevgili Okurlarımız, bu söyleşide konumuz "Türkiye Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Payı". Bankacılık sektörü Türkiye'deki ekonomik gelişmelere paralel olarak, özellikle yabancı şirketlerden ciddi ilgi gören sektörlerden bir tanesi. En son geçtiğimiz günlerde BNP PARIBAS ile Türk Ekonomi Bankası'nın birleşmesi, Unicredito - Koç ortaklığının Yapı Kredi Bankası için verdiği teklif ve bunun üzerine yapılan tartışmalar, Türkiye'de bankacılık sektöründe yabancıların payını bir kez daha tartışmalı hale getirdi. Bu konuyu iki değerli konuşumuzla tartışacağız. Türk-Amerikan İşadamları Derneği (TABA AmCham) Başkanı Sayın Adnan Nas ve Ekonomist Sayın, Dr. Öztin Akgüç bizlerle birlikte. Her ikinize de hoş geldiniz demek istiyorum. Adnan Bey, şu aşamada Türkiye'ye olan bu ilgiyi nasıl değerlendirmek lazım? Özellikle bankacılık sektöründe bu trend devam edebilecek gibi görünüyor mu sizce?

ADNAN NAS - Bir defa çok pozitif değerlendirmek lazım. Şimdiye kadar Türkiye'ye yabancı bankaların çok ilgi göstermemesi de

aslında tahlile değer bir şeydi. Çünkü Türk bankacılığı çok fazla regüle edilmemiş, kuralla bağlanmamış, kendi iç standartlarını da yeterince oluşturmamış bir piyasaydı. Yabancılar, oyunun kurallarının çok açık olmadığı ve hangi şartlarda "return" elde edeceklerini bilmedikleri bir piyasaya girmekte hep tedirgin oldular. 1989'dan sonra Basel-1 Türkiye'de de uygulanmaya başlanınca, en azından mevzuat yönünden Türkiye'de biraz daha iyi bir düzen oldu ama bizde batıdan farklı olarak, önce mevzuat geliyor sonra standartlar. Batıda genelde standartlar önce geliyor, sonra mevzuat konuyor. Batıda Basel-1'in ve Basel-2'nin gelişi; aslında kurumların kendiliğinden geliştirdikleri standartların yani "best-practice" dediğimiz en iyi kurumların, bu sektörde en iyi bankaların, kendiliğinden geliştirdikleri kuralların sonradan mevzuat haline gelerek diğer bankalara da "benchmark" olması meselesidir Basel kuralları. Biz direkt önce mevzuatımızı düzeltiyoruz, sonra da o mevzuata uymaya çalışıyoruz. Bana göre bu açıdan, tabii hocam çok daha uzmandır bankacılıkta ama, zannediyorum biz böyle bir gecikme ile takip ediyoruz. Önce mevzuatı düzeltiyoruz, sonra o mevzuata kendimizi

uydurmaya çalışıyoruz. Bu gecikmeden dolayı 1990-2000 arasında bu ilgi fazla doğmadı. Şimdi 2000'den sonra, 2000 krizlerinin de verdiği ivmeyle, bizim aklımız iyice başımıza geldi.

FPEY - Sistemin oturması da herhalde bunda büyük önem taşıdı.

ADNAN NAS - Kesinlikle. Tabii Türkiye'nin yavaş yavaş o eski ucuz kaynak bulma dönemlerini geride bırakmasının da sebebiyle bankacılıkta bir rasyonalizasyon hareketi ortaya çıktı. Ben şunun da özellikle altını çizmek istiyorum; bazen de öyle bir şey ortaya çıkıyor ki, bankacılık sanki bizim sektörler arasında en kötüsüydü, onda çok kriz oluyor gibi. Ben kesinlikle bunu düzeltmek istiyorum. Bankacılık aslında nispi olarak, izafi olarak bizim sektörler arasında teknik ve bilgi olarak ilerlemiş bir sektördür. Bu bizim reel sektörümüzde sorun olmadığı anlamına geliyor.

FPEY - Aslında sorun reel sektörden kaynaklanıyor diyorsunuz.



Adnan NAS

ADNAN NAS - Evet. Bankacılıktaki sorunlar çok daha vurucu ve çarpıcı olduğu için ortaya çıkıyor. Çünkü bankacılık olmadan bir ekonomi gelişemez. Kan damarı gibi.

FPEY - İsterseniz bunun detayına biraz sonra girelim. Hocama dönmek istiyorum. Öztin hocam, Türk bankacılık sektörü, çok değil bundan 5 sene kadar önce, hatta 4 sene kadar önce kriz döneminde ve belki ondan bir süre sonrasında Avrupalı bankalara teminat mektubu dahi kabul ettiremiyordu. Şimdi baktığımız zaman, Türk bankacılık sektörü çok ciddi anlamda sendikasyon sağlıyor, dış piyasalarda çok rahat borçlanıyor. Dış piyasalarda Türkiye'ye gelip, bu bankalarla işbirliği, ortaklık yapmak isteyen çok sayıda banka var. Bu gelinen noktayı nasıl değerlendirmek lazım?

ÖZTİN AKGÜÇ - Aslında bizim bankalar uzun süredir sendikasyon kredisi kullanıyorlar. Daha da açık veriyorlardı. Şimdi bankaların açık pozisyonları 1994, 1995, 1999, 2000'den çok daha azdır. 2000 krizinden sonra bankalar sendikasyon kredilerinde daha ihtiyatlı davranmışlardır. Kullanıyorlar ama pozisyon açıkları, eğer verilen rakamlar doğruysa, eskisi kadar korkunç değil.

FPEY - Zaten vurgulamak istediğim o. Çünkü önceki dönemde yaşanan kriz öncesinde çok ciddi sendikasyonlar vardı. Çoğu banka bu yüzden zor duruma da düştü. Şimdi, bir Türk bankası yurt dışı piyasada borçlanmak istediği zaman, yabancı bankalardan borçlanmak istediği miktarın 3-4 katı talep geliyor.

ÖZTİN AKGÜÇ - Eğer hazine garantisi varsa, ki sonunda herhalde IMF'nin yeşil ışığı ve sonunda zor duruma düşen bankaların fon yönetimine alınması bir bakıma bu borçları kamu garantili borç haline getiriyor. Yani kamu borcu haline getiriyor. O tabii bankaları dışardan borçlanmada bir hayli güçlendiriyor. Çünkü, şöyle bir imaj da yaratılıyor yahut şöyle bir ileti veriliyor ki; yarın bir gün bu banka zor duruma düştüğünde fon yönetimine alınacak. Fon yönetimi demek, kamu borcu haline dönüşmesi demektir. Bir anlamda hazine garantili borç haline geliyor.

ADNAN NAS - O galiba biraz da kaçınılmaz hocam. Çünkü bankalar diğer işletmelerden biraz farklı, itibar müesseseleri. Olayın içinde bir kamu güveni de var. Dolayısıyla, bankacılıktaki kriz diğer işletmelerdeki gibi "ne yapalım, battıysa batsın" diyerek devletin hemen sınırlanabileceği bir kriz türü değil. Çünkü, bütün ekonomiyi ilgilendiriyor. Bu sebeple de eninde sonunda, istemeden de olsa, tasarruf sahibinin ve devletin sırtına yükleniyor. Burada eğer iyi yönetim yoksa yani iyi yönetim yoksa.

FPEY - Bu daha önceki dönemde Türkiye'nin sırtına çok ciddi anlamda yük de getirdi. Güven, yabancıların "moral hazard" dedikleri moral rahatlaması. Bunun da etkisiyle ciddi anlamda yük de getirdi. Şu aşamada bankacılık sektörü bu sıkıntıları aşmış bir tablo çiziyor ve bu da yabancıları cezbediyor diyebilir miyiz?

ADNAN NAS - En azından bir gelişme var. Tümüyle aşmış mıdır? Bana göre, tümüyle aşmış olsa azınlık hisseyle de gelirler. Dikkat ederseniz, mutlaka yönetimde bir ağırlık taşıyarak geliyorlar. O biraz da o işi garantiye almak. Biz bu açıdan İngiltere gibi çok güvenli bir piyasa değiliz. Siz İngiltere'de bir bankadan % 10 hisse de alırsınız, eğer paranız varsa. Bir şey olacağından pek korkmazsınız. Bir de çok ciddi bir risk yönetimi ortamı var. Az önce Öztin hocamla konuşurken, o söyledi; biz de esas itibarıyla risk sadece kredi riski diye bilinir. Halbuki kredi riski ilk risktir, yani en prematüre risk. Biz kredi riskini bile tam iyi ölçemiyoruz. Halbuki, kredi riskinden sonra, özellikle son 15 yılda, Basel kuralları onun konusu, piyasa riski, operasyonel risk gibi kavramlar girdi işin içine. Biz daha ilk aşamada, kredi riskinde sorunlarımızı tam çözmüş değiliz. O açıdan, ciddi bir 'focus'a ve etkinliği arttırmaya, yani bankacılık sisteminin risk yönetiminin etkinliğini arttırmaya ihtiyaç var. BDDK'da şimdiye kadar daha çok denetime 'focus'landı. Polisiye tedbirler dahil. TMSF tarafı biraz polisiye denebilir. Regülasyona, yönetime, düzenlemeye ve risk yönetimine daha imkan bulamadı.

FPEY - Bu bağlamda hazırlanan son bankacılık kanunu -ki imza için bakanlar kuru-

lunda yakında meclise gelecek- bu konudaki sıkıntıları aşabilecek nitelik taşıyor mu sizce? Yoksa söylediğiniz anlamda risk yönetimi açısından hala risk var mı?

ADNAN NAS - Ben taslağın son halini doğrusu tam okumuş değilim. Hocam belki okumuştur. Ama zannediyorum oralarda halâ bazı tereddüt noktaları var. IMF'nin de galiba bir takım kaygıları var.

FPEY - Denetim noktasında bazı kaygılar vardı ama onlar giderildi diye biliyoruz. Bize gelen hali bu. Fakat Meclis Genel Kurulundan nasıl bir kanun çıkacak onu bilmiyoruz.

ADNAN NAS - Aslında sözü hocama vermek istiyorum ama benim bildiğim, orada piyasaya girişler ve çıkışlar açısından sorun var. Giriş, çıkış dediğimiz mesele de batış meselesi. Batışta serbest mi, değil mi meselesi. Tartışma galiba orada yoğunlaşıyor.

FPEY - Yani fona devir mi olacak yoksa iflas mı edecek?



Dr. Öztin AKGÜÇ

ÖZTİN AKGÜÇ - Bence bizde, bankalar yasasındaki en önemli sorun, bankalar kanununun da sık değişmesinde en önemli sorun şuradan kaynaklandı; Anayasa Mahkemesi Bankalar Kanunu'nda kanun hükmünde kararnameyle yapılan bir değişikliği kabul etmedi, reddetti. "Kanun hükmünde kararnameyle Bankalar Kanunu değişmez" dedi. Dolayısıyla, "bankaları fon yönetimine Bakanlar Kurulu kararı yahut Maliye Bakanı'nın kararıyla alamazsınız" dedi. Sanıyorum ki, onun üzerine kanunlarda bu sık değişiklikler oldu. Az önce söylediğim gibi, doğrudan doğruya imzasını istemeden fon yönetimine aldığınız takdirde, bu bir anlamda kamu garantisi haline geliyor, kamu borcu haline geliyor. Sanıyorum ki, dışarıya ileti vermek bakımından da bu önemli oluyor.

FPEY - Peki hocam, yabancıların Türkiye'ye bakışına dönecek olursak, şu aşamada Türkiye'deki bazı çevrelerin bu konuya itirazları da var. Ulusal bankacılığın korunmaması, yabancı bankaların Türkiye içerisindeki payının çok yükselmesinin bazı sakıncalar doğurabileceği yönünde görüşler var. Siz burada nerede duruyorsunuz? Sizin duruşunuz nedir?

ÖZTİN AKGÜÇ - Türkiye'deki bazı eğilimler Cumhuriyetin kuruluşundaki temel eğilimlere çok ters düşüyor. Cumhuriyetin kuruluşunda, İzmir İktisat Kongresi'ni hatırladığımızda, bugün gündeme gelmiş olan Mahmut Esat Bozkurt'un bir lafı var. "Biz kendi ulusal bankalarımızı kuramazsak dışarıya karşı eziliriz. Dolayısıyla Türkiye'nin iktisadi sınırlarının siperi ulusal bankalardır" diyor, Türkiye'de ulusal bankacılık başlıyor. Şimdi bu durum galiba biraz tersine dönmüş vaziyette. Şimdi burada banka kredilerinin kimlere verildiği, o bankanın hangi sektörleri finanse ettiği, kimleri finanse ettiği son derece önemli bir konu. Çünkü bankacılık sektörü, bildiğiniz gibi, kaynak dağılımını ve gelir dağılımını çok etkileyebilecek bir sektör. Dolayısıyla burada tekelciliğe ve belli gurupların egemenliğine bütün dünya karşı çıkar. Liberal ekonomiler de buna karşı çıkar.

FPEY - Dünyada da bunun bazı örnekleri var. Endonezya'da veya Meksika'da bankacı-

lık sektörünün tamamen yabancıların eline geçtiği durumda, reel sektörün fonlama konusunda çok ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kaldığını da biliyoruz. Değil mi Adnan Bey?

ADNAN NAS - Ben de o konuya bir ekleme yapacaktım. Yabancıların çok yüksek bir yüzdeyle bir ülkenin bankacılık sistemini ele geçirmeleri tabii çok arzu edilir bir şey olmayabilir. Bu doğrudur ama bunu önlemenin yolu kanuni kısıtlar koymak mıdır, yoksa başka tedbirler almak mıdır noktası tartışılabilir. Meksika ve Endonezya örneklerinde; onlar sonuç itibarıyla bankacılık krizlerini ve ondan çıkan donuk kredileri iyi yönetemedikleri için bu duruma düştüler. İstemedikleri halde bu sonuca sürüklendiler. Oysa bir başka iyi örnek var; Güney Kore. Güney Kore, sonunda maliyetin Hazinesin sırtında patlayacağını bildiği için, önceden Hazine parayı koydu. Varlık yönetim şirketlerini kurdu. Donmuş krediler konusu olan şirketleri ıslah etti, yani "recover" etti ve onları yeniden satarak çıktı. Süreç içinde o batık, o büyük zarar da ortadan kalkmış oldu. Güney Kore çok iyi bir örnek. Meksika ve Endonezya gibi değil de, Güney Kore gibi yapabilirsek iyi olur. Ama bu konuda İstanbul Yaklaşımı deneyimimiz pek Güney Kore örneği gibi olmadı.

FPEY - Zaten bu üç ayaklı bir yaklaşımdı, Türkiye'de de uygulanmak istenen. İlk ayağı İstanbul yaklaşımı, ikinci ayağı varlık yönetim şirketi, üçüncü ayağı da bankaların sermayelerinin güçlendirilmesiydi. İki ayakta adım atıldı. İstanbul Yaklaşımı ne derece başarılı oldu tartışılır ama sermayelendirme konusunda bir sıkıntı görülüyor. Ama Türkiye'de varlık yönetim şirketini kuramadık.

ADNAN NAS - Şimdi bu sermayelendirme meselesinde, yabancıların girişi sermaye girişi midir, orası da ayrı bir konu. Biliyorsunuz, parayı hissesini satan ortak alıyor. Bankaya bir nakit para girişi orada söz konusu değil.

FPEY - Ama sermayedarın sermayelendirmesinden bahsettik. O noktada şu anda bir sıkıntı görülüyor. Bankacılıkta sermaye yeterlik rasyoları yüksek.

ADNAN NAS - Doğru, yükselttiler. Orada risk aldılar. Doğrusu da budur. Çünkü, banka-

cılıkta en önemli şey serbest sermaye konusudur. Bugün bankalarımızın çoğunun serbest sermaye sorunu vardı. Düzeldi dediğiniz odur ama orada da, çok ayrıntısını bilmemekle birlikte, yine bir kalite sorunu var. Zannediyorum şu anda % 8'lik oranın çok üstünde.

FPEY - Şu anda % 25 civarında.

ADNAN NAS - Ama ne kadar kaliteli bir yükseklik o?

ÖZTİN AKGÜÇ - Devlet kağıdı alırsanız, devlet kağıtlarında risk sıfır. Dolayısıyla, o oran yükseliyor.

FPEY - Geçtiğimiz hafta BDDK Başkanı açıkladı; şu aşamada Basel-2 uyguladığımızda sermaye yeterlik rasyosu % 16-17'ye geliyor.

ÖZTİN AKGÜÇ - Bizde bankaların sermayelerinin önemli bir kısmı yeniden değerlemeden yahut enflasyona göre düzeltmeden kaynaklanıyor. O aslında bankalara reel bir kaynak getirmez. Dolayısıyla, bir sermaye yeterlilik rasyosunda eğer katkı sermayesi dediğimiz sermayeyi de ana sermaye gibi düşünürsek, çünkü ana sermaye bir kaynak getiriyor, katkı sermayesi kağıt üzerinde bir sermaye, onlara eğer belli katsayılar vermeyip de olduğu gibi dikkate alırsak o zaman bizim rasyolar çok yüksek gözüküyor.

FPEY - Önemli bir konuya geldik; sermaye kalitesi konusu.

ADNAN NAS - Orada risk payı var. Bir de menkul değerlemeleri var.

FPEY - Doğru. Özellikle gayrimenkul konusu bankalar için önemli bir konu. Öztin hocam, Türkiye'deki bankaların sermaye yeterlik rasyolarında çok fazla problem görülüyor, ancak sermaye kalitesi üzerinde biraz tartışmak lazım. Sermaye kalitesi konusunda bir sıkıntı görüyor musunuz? Geçtiğimiz hafta BDDK Başkanı Sayın Tefik Bilgin, İstanbul'da yaptığı bir açıklamada, şu aşamada 24-25 olan sermaye yeterlik rasyosunun Basel-2 kuralları uygulanırsa bugün 16-17 seviyesine düşeceğini söyledi. Burada bir gerileme trendi olduğunu da ifade etti. Bunu tehdit olarak görür müyüz?

ÖZTİN AKGÜÇ - Sermaye yeterlik rasyosu paya ve paydaya ne koyduğunuza bağlı olan bir olaydır. Sermayeyi biz iki gruba ayırıyoruz. Bunlardan bir tanesi hakikaten bankaya kaynak sağlayan sermayedir, ki o nakit olarak konulan sermaye, bankanın kâr elde edip dağıtmaması filan. Bir de katkı sermayesi diye bankacıların ifade ettikleri bir sermaye vardır ki, yeniden değerlemelerden, enflasyona göre düzeltmelerden, borsada olan değer artışlarından, krediler için ayrılan genel karşılıklardan filan oluşur. Bu bir anlamda ikinci sınıf sermayedir, eğer sermaye sayılıyorsa. Bankalar ne kadar kullanıyor bilmiyorum ama bir de sermaye benzeri kredi var. Aslında kredi alıyorsunuz ama sermaye benzeri kredi olarak katkı sermayeye koyuyorsunuz. O bakımdan, bankanın sermaye yapısını bilmeden bu konuda yorum yapmak bence eksik kalır. İkincisi, öz sermayeyi hesaplarken yahut sermaye tabanını hesaplarken neleri indiriyor sunuz? Biz mesela sadece mali iştirakleri indiriyoruz. Halbuki benim bildiğim kadarıyla, Batıda bütün iştirakler düşülür. Çünkü, bankaya konulan sermaye iştirakler yoluyla başka bir kuruluşa aktarıyor.

ADNAN NAS - Serbest kalma.

ÖZTİN AKGÜÇ - Evet. O bakımdan bankalarda çalışma sermayesi dediğimiz, serbest sermaye dediğimiz sermaye ne kadar, onun irdelenmesi gerekir.

FPEY - Dolayısıyla, Türk bankacılık sektöründe bir sermaye açığı var mı? Ya da 2007 yılında Basel-2'ye geçildikten sonra, buradaki risk hesaplamalarının, yöntemlerinin de değişeceğini öngörürsek, böyle bir açıklık riski ile karşı karşıya kalabilir miyiz Adnan Bey?

ADNAN NAS - Teorik olarak mümkün ama ölçümlemeden bir şey söylemek çok zor. Bence temkin düzeyimizin artmasında yarar var. İyimserliğin çok faydası da yok ama gerçekten yüksekse ne ala. Yalnız hocamın dediği gibi, bu riski işaret etmekte yarar var. Şu noktada bu da önemli; Türkiye'de biliyorsunuz hep finans sektörü ve reel sektör birbirinden bağımsızmış gibi addedildi, hatta birbirine düşman gibi davrandılar. Bir de bu yanlışın süratle önüne geçmemiz lazım.

FPEY - Az önce serbest sermaye kısmına girmiştik, serbest sermaye konusundaki probleme ve sermaye açığı olup olamayacağı yönündeki yaklaşıma. Burada yabancı katkısını sormak istiyorum. Yurtdışındaki bankaların Türkiye'deki bankacılık sektörüne girmeleri, ki şu aşamada gerçekten yabancıların Türk bankacılık sektörü içerisindeki payı düşük, buradaki sermaye açığını kapatmada yardımcı olabilir mi?

ADNAN NAS - Bir defa serbestleşen sermaye oranını arttırmada zaman içinde yardımcı olacaktır. Çünkü, ilk girişteki verdikleri para hissedarlara gideceği için direkt sermayeye bir katkı sayılmayabilir. Zaman içinde kendi "benchmark"larını uygulayacakları için çok ciddi bir "know-how" katkıları olacak, sektöre disiplin getirilmesine katkıları olacak. En önemli katkıları da, reel sektör ve finans kesimi arasındaki anlamsız diyalogu anlamlı hale getirmek. Çünkü, Türkiye'de finans kesimi ile reel sektör birbirine muhtaç. Bu olayın da bilinmesi lazım. Eğer Türkiye'de bu olay ortaklaşa benimsenmezse ve finans kesiminin krizinin reel sektörle iç içe bir kriz olduğu düşünülmezse, o zaman yabancıların eline geçmesi herkesin arzu ettiği bir şey haline de gelebilir. Bu da bir risktir. Dolayısıyla bunu kanuni engellerle önlemek yerine, bunun çaresi Türk bankacılık kesiminin rekabetçiliğini arttırmak, risk yönetimini arttırmak, etkinliğini arttırmaktır.

Yabancı bankalar doğal olarak daha çok global şirketlere kredi verecektir. Hatta benim tahminim, Türk şirketlerinin de global olanlarına verecektir. Nitekim geçtiğimiz günlerde PARIBAS'ın bir demecini okudum gazetede. Diyor ki; mesela Fas, Fas'la iş yapan Türk işadamlarına. Çok doğal bir şey bu. Çünkü global bankalar global müşterileri hedef alır. Dolayısıyla bizim büyük KOBİ dediğimiz kesim, hem alt yapıları zayıf, hem finansal raporları yok, hem finans aksesleri yok, o kesimin ihtiyaçlarının giderilmesi ve seviyelerinin yükseltilmesi sorunu büyük bir sorunsal olarak önümüzde duruyor. Onun düzeltilmesi hem kendileri hem Türk finans kesimi açısından çok önemli.

FPEY - Peki hocam, sizin bu konudaki gö-

rüşünüz nedir?

ÖZTİN AKGÜÇ - Ben açıkçası tamamen izlenen politikalara karşıyım, çünkü ben sonuçta bakarım. Türkiye 20-30 senedir, yahut 50 senedir söylenen politikalardan ne kazandı? Ben Türkiye'nin bir şey kazandığını görmüyorum. Türkiye'nin sıralamadaki yerine bakınız, sıralamada ileri gitmiyor. Türkiye halen 152 milyar dolarla en yüksek borçlu ülkelerden biri. Bakmayın "B" falan, bunlar çok önemli puanlar değil. Baktığın zaman yine bunlar çok düşük puanlar. İç boğcumuz 312 katrilyon. Bütçe harcamalarının % 40'ından fazlasını faiz diye ödüyoruz. 2 milyonun üstünde işsizimiz var. Yatırımların büyük bir kısmı üretken alana değil.

Dolayısıyla, Türkiye ne kazanıyor? Bence bunu irdelememiz gerekir. Olacak değil. Oldu, yapıldı, şu başarı elde edildi denmesi lazım. "cek, cak"la bir şey olmuyor. Türkiye'de bu hep böyle gidiyor. Tarım sektörünü finanse edeceksiniz, yani destek vereceksiniz, bunun için elinizde Ziraat Bankası olmazsa veremezsiniz. Hiçbir yabancı banka gelip sizin tarım sektörünüzü finanse etmez. Az önce Sayın Nas'ın söylediği gibi, hiçbir yabancı banka gelip sizin KOBİ'lerinizi finanse etmez. Siz eğer elinizdeki birkaç büyük bankayı da kaçırsanız, gelen yabancı banka neyi finanse eder? Dediğiniz gibi çok ortaklı şirketleri, uluslararası şirketleri, bir de yurtdışına ihracat yapanları finanse eder.

FPEY - Türkiye'de kamu bankalarının özelleştirilmesi çok konuşulan bir konu. Son olarak Bakanlar Kurulu kararıyla buradaki özelleştirme süreci 2007'ye kadar uzatıldı ama kamu bankalarının özelleştirilmesi halinde, Türkiye'de kamu bankalarını yabancıların alması, -Halk Bankası'na özellikle 3 yabancı talibin olduğunu biliyoruz- Türkiye için uzun vadede en azından kamu eliyle çiftçinin veya KOBİ'lerin kredilendirilmesinde herhangi bir sıkıntıya yol açabilir mi?

ÖZTİN AKGÜÇ - Çok büyük sıkıntı yaratır. Aslında bırakın yabancıların eline geçmesini, Ziraat Bankası'nı siz yerli müteşebbise de verseniz yine tarım kesiminden kaçarlardı. Çünkü, tarım sektörünün finansmanı riskli bir

alandır. Bu daima ihtisas bankalarını gerektiren bir olaydır. Önemli olan, bu bankaları özelleştirmek yerine bu bankaları iyi yönetmek. Bankacılıkta temel faktör sermaye değeridir. Temel faktör insandır. Aslında ekonomide de bu böyledir. Biz bugün bunu unutmamışız, hep sermaye üzerinde duruyoruz. O sermayeyi yönetecek olan, o teknolojiyi yönetecek olan, uygunlayacak olan insandır.

ADNAN NAS - Burada bir ekleme yapabilir miyim? Burada kamu bankalarıyla ilgili şöyle bir sorun var; bu kamu bankaları mevcut haliyle kalsın diye anlaşılmalı, onların da tabii bu etkinleşme çabası içinde olması lazım. Şu anda mesela, özel bankalarda 50 milyara kadar garanti var, kamu bankalarında aslında fiilen bu sınır yok. Çünkü sahibi devlet. Bence bu bile rekabeti bozan bir şey. Özel bankaların aleyhine bir durum.

FPEY - Dolayısıyla, burada bir özelleştirme olacaksa da olmayacaksa da bir takım değişikliklerin yapılması gerekiyor. Değil mi?

ADNAN NAS - Evet. Bence bir şekilde kamu-özel ayırımını ikinci plana bırakıp, öncelikle Türk milli bankacılık sektörünün sorunlarını ele almak lazım. Artık orada kamu-özel ayırımı yapmamak lazım. Çünkü bunlar birbirine de handikap olmamalıdır. Biri % 100 garanti altındayken öbürü değilse, o zaman mevduat öbürüne kayar. O zaman siz kendi özel bankanızı da handikape etmiş olabilirsiniz.

FPEY - Peki Adnan Bey, bankacılık sektörü ile ilgili genel bir çerçeve çizdik. Bazı sıkıntılar olduğu ortada. Bazı gelişmeler kaydedildiği de söz konusu, en azından mevzuat anlamında. Şu aşamada siz, yabancı bankaların Türkiye'ye olan ilgisinin süreklilik arz edeceğini düşünüyor musunuz? Hem TEB hem de Yapı Kredi, yabancıların Türkiye'ye olan ilgisinde, çok sık adı geçen bankalar. Bu bankaların ortaklık durumlarının ardından Türkiye piyasasındaki bankaların fiyatlarında ne gibi bir değişiklik olabilir?

ADNAN NAS - Bence bu biraz bize bağlı. Türkiye eğer, hocamın dediği gibi, patinaj yapmaktan kurtulursa ve stratejisini artık biraz da somut sonuçlarla kısa sürede görebir-

leceğimiz şekilde başarılı kılabilirse bu devam eder. İşte AB müzakere süreci yani ucu açık, bu ucu daha belirgin hale gelirse. Türkiye ciddi bir pazarı, potansiyeli olan bir ülke. Ekonominin çok büyük bir potansiyeli var. Şu andaki durumuna oranla gelebileceği durum muazzam. Tabii bu da çok çekici bir unsur. Yeter ki ülkenin genel olarak yönetiminde ve ekonominin yönetiminde arıza olmasın. Eğer orada iyi yönetim sağlanabilirse, bankacılık kesiminde olduğu gibi Türkiye'nin tümünde de bu ilgi devam eder.

FPEY - Peki hocam, siz az önce dediniz ki "insan faktörü son derece önemli". Yabancı bankaların içerisinde çalışanlardaki eğitim oranı Türk özel bankalarına oranla daha üst düzeyde. Dolayısıyla yabancı bankalar bu anlamda gelişimi, en azından "know-how" anlamında, biraz daha tetikleyici bir rol oynayabilir mi?

ÖZTİN AKGÜÇ - Ben eğitim, insan faktörü dediğim zaman sadece üniversite mezunu veyahut da birkaç diplomalı insanları görmüyorum. Bankacılığın bir etiği var. Bu etiğe uymak lazım. Ben insan faktörü dediğim zaman, bankacılık etiğine uymak gerekir demek istedim. Yoksa ben birkaç üniversite mezunu olabilirim ama o etiğe uymaz da kredilerimi şu veya bu şekilde kullanırsam veyahut da imkanlarımı şu veya bu yönde kullanırsam, o zaman istenilen sonuç elde edilmez. Her şeyi eğitime bağlamamak lazım. Eğitim dediğimiz olay çok önemli ama sadece alınan diplomayı kastetmiyorum.

ADNAN NAS - Bir şey ekleyebilir miyim? Şimdi Türkiye'de enflasyon düşüyor. Makro ekonomik istikrar diyoruz, bunlar çok önemli şeyler. Ama Türkiye'de çok önemli bir şey var, düzelmeyen hatta Arjantin'e ve Brezilya'ya göre daha kötü olan; kamu borçlarının milli gelire oranı. Bu oran % 68'lerde diye seviyoruz. Halbuki, bu bile çok yüksek bir oran. Hatırlarsanız, IMF'de geçenlerde de bunu teyit etti. Bu çok gelişmiş ve oturmuş bir ülkede risk olmayabilir ama az gelişmiş ülkelerde bu oranların ciddi bir risk olduğunu, % 25-30'u aşmaması gerektiğini de söylüyorlar. Bunu da parantez içinde belirtmek istiyorum. Çünkü ani krizde dengeler tepetaklak olabilir.

Böyle bir durumda da bütün kaynaklar devlet kağıtlarına gideceği için özel sektörün finansman ihtiyacı karşılanmaz.

FPEY - Zaten % 68 dediğiniz oranın içerisinde, özellikle Türkiye'nin son 3-4 yıldaki yüksek büyümesinin de etkisi var. Bugüne vurarak borcun halâ çok yüksek olduğunu söyleyebiliriz, değil mi hocam?

ÖZTİN AKGÜÇ - Biz halâ borçlanıyoruz. Yani borçlarda bir noktaya gelmiş değiliz ki. Kamuda şöyle bir şey var; biz "faiz dışı fazla" diyoruz sanki bütçe fazlası gibi düşünüyoruz. Halbuki baktığınız zaman, yine geçen dönemde 30 katrilyondan fazla bütçe açığı verdik.

FPEY - Belki dış borç ödemesi konusunda bir yol alındığını söyleyebiliriz. Net dış borç ödeyicisi konumuna geldiğimizi söyleyebiliriz.

ÖZTİN AKGÜÇ - Hayır, o da artıyor. O da en son Eylül sonunda 152 milyar dolardı. Saniyorum ki, 160 milyar dolar olacak.

FPEY - Ama borçlanmanın vade yapısı biraz uzuyor. Hazinelelerin uzun vadeli borçlanması da var.

ÖZTİN AKGÜÇ - Hayır. Emin olun orada da çok önemli şeyler var.

ADNAN NAS - Hocamın dediği doğru. Üstelik şu anda iyimserlik için de yeterli şartlar var. Evet, hakikaten Türkiye iyi bir durumda. Faizler düşüyor. Döviz düşük, o da bize konjonktürel bir yardımdır. Ama biz bu güneşli günleri acaba iyi kullanıyor muyuz da çok karlı günlerde ne yapacağız? Bence orada da ciddi bir soru işareti var. Çatımızı onarıyor muyuz?

FPEY - Türkiye'de enflasyon gerçekten geriliyor. Düşük enflasyon ortamına, buna bağlı olarak düşük reel faiz ortamına, Hazine'nin daha düşük faizde borçlandığını, bono

faizlerinin % 17'lere geldiğini düşünürsek, bankacılık sektörü bu ortama hazır mı? Yabancıların bu noktada Türk bankalarına, enflasyonsuz ortamda çalışmak için, herhangi bir katkısı olabilir mi? Birkaç cümleyle her iki konumuzdan da bunu rica edeceğim. Buyurun hocam, sizinle başlayalım.

ÖZTİN AKGÜÇ - Her ne kadar nominal olarak baktığınızda enflasyon % 10, reel faiz % 7. Dünyadaki faizlerin % 2-3 civarında olduğunu düşünürseniz, bu çok yüksek bir faiz. İkincisi, bankalar halâ pozisyon açıyorlar. Pozisyon açmak demek şu; yabancı parayla borçlanıp Türk lirasına çevirip bunu Hazine kağıdı yahut da borç olarak veriyorlar. Bu da bankalar açısından son derece tehlikeli bir olay. Dolayısıyla, tek risk sermaye yeterlik rasyosu değil. Aynı zamanda bu gibi riskleri de dikkate almamız gerektiğini düşünüyorum.

FPEY - Son söz olarak siz ne dersiniz Adnan Bey?

ADNAN NAS - Enflasyon düşüşü çeşidi, ölçüm nüansları bir yana, dengeler olumlu. Yalnız, dediğim gibi, bunlar çok kalıcı mı? O konuda halâ soru işareti var. Bu açıdan da Türkiye'nin riskleri yumuşatması gerekiyor. Şu andaki kamu borcu düzeyi gayri safi milli hasılaya oranla ciddi bir risk taşıyor. Nitekim 5-10 yıl vadeli tahviller çıkarılıyor. Onlardaki % 15 faiz ilk anda vadeyi uzatıyor diye iyi gibi geliyor ama enflasyonunuz çok düşerse % 15 yüksek değil mi? Dolayısıyla buralarda çok ciddi, hassas, özenli bir yönetim gerektiği ortada.

FPEY - Bu değerlendirmeler için Sayın Adnan Nas ve Dr. Öztin Akgüç'e çok teşekkür ediyoruz.

Derginin Notu: Yukarıda sunulan "Söyleşi" 15 Şubat 2005 tarihinde yapılmıştır.

Ekonomik Yorumlar

AÇIK OTURUM

Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Yeri: Fırsatlar ve Riskler

KATILANLAR:

- TEVFİK ALTINOK
- ERSİN ÖZİNCE
- PROF. DR. İLHAN ULUDAĞ
- TEVFİK BİLGİN
- NEBİL İLSEVEN
- DR. C. COŞKUN KÜÇÜKÖZMEN
- DR. EMİN AKÇAOĞLU
- CÜNEYT GENÇ

*Sevgili Okurlar, aşağıda sunulan "Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Yeri: Fırsatlar ve Riskler" konulu "Açık Oturum" 24 Mart 2005 Perşembe günü Kadir Has Üniversitesinde düzenlenmiştir. Açık Oturum'a konuşmacı olarak Finans Kulüp Başkanı Sayın **Tevfik ALTINOK**, Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Sayın **Ersin ÖZİNCE**, 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 **Tevfik BİLGİN**, Finans Kulüp Yönetim Kurulu Üyesi Sayın **Nebil İLSEVEN**, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu Daire Başkan Yardımcısı Sayın **Dr. C. Coşkun KÜÇÜK-ÖZMEN**, Türk Eximbank Uzmanı Sayın **Dr. Emin AKÇAOĞLU** ve Bank EUROPA İcra Kurulu Başkanı Sayın **Cüneyt GENÇ** konuşmacı olarak katılmışlardır.*

TEVFİK ALTINOK – Hepinize hoş geldiniz diyorum. Bugünkü konumuz, "Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Yeri". Değerli konuşmacılarımız bu konu hakkında sizlere detaylı açıklamalarda bulunacaklar. Hepinize geldiğiniz için çok teşekkür ediyorum.

ERSİN ÖZİNCE – Hepinizi sevgi ve saygı ile selamlıyorum. Bankalar Birliği elinden geldiği kadar ülkemizdeki mali kültürün gelişmesine katkıda bulunmaya çalışıyor. Fakat en önemlisi, bu tür platformda yapılan katkılar.

Bankacılıkta yabancı sermayenin de, Türkiye'de yabancı sermayeli bankaların da ilginç bir konu olduğu aşikar. Giriş konuşması olduğu için, bu konuda fazla bilgi vermeyi gerekli görmüyorum, bilgi vermeye de nereden başlayacağımız tartışılır. Geçenlerde bir uçak yolculuğunda Anadolu Bankası'nın da yabancı sermaye payı olan bankalardan biri olduğunu yeni öğrendim. Osmanlı Bankası, Osmanlı döneminin izleri. Bankacılıkta yabancı sermaye, bizde yeni bir olaymış gibi değerlendiriliyor. Özellikle genç bir toplum olduğumuz için bu çok doğal. Fakat bu, Türkiye'de

çok eski bir olgu. 1990'lı yıllarda birçok ülkede uygulanan serbestleşme politikalarıyla yabancı bankaların şube açmalarının, banka kurmalarına imkan tanıyan düzenlemelerle, gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bankacılık krizlerinin etkisiyle uluslararası sermaye akımları ve sermayenin entegrasyonu, teknolojik yeniliklerle, bilhassa gelişmekte olan ülkelerde yabancı bankaların sektör payının önemli ölçüde arttığını görüyoruz. Buna globalizasyon doğrultusunda bankacılık sektörünün uluslararası konsolidasyonu demek, belki en basit tanımı olacaktır. Bence hadise bu kadar kısa özetlenebilir.

Finansal hizmetlerde küresel gelişmeler, gelişmiş ülkelerdeki bankalar için özellikle sermaye piyasalarından ve banka dışı kesimlerden çok ciddi rekabet getirmektedir. Bu rekabet, baskısının da gelişen piyasalara doğru harekette ciddi bir rolü var. Öte yandan bilgiye, güçlü iletişime, sermayeye ve rekabete dayalı olan bankacılığın sınır ötesi faaliyetlerinin maliyetlerini düşüren çok önemli bir gelişme olduğunu da not etmek lazım. Uluslararası bankalar hem kendi asıl piyasalarında hem de sınır ötesi platformlarda büyüme çabasıyla, özellikle ölçek ekonomisi ile ilgili bir gelişme imkanı yarattılar. Pazar paylarını artırma çabasına giren bankalar hızlı artan rekabet altında gerek ürün bazında gerekse

bölgesel bazda ürün yelpazelerini genişletmek durumunda da kaldılar. Türkiye'de yabancı sermayeli bankaların son dönemlerine bakılacak olursa, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi sonrası, 1980 sonrası döneme bakacak olursak, 1980 itibarıyla 4 olan yabancı sermayeli banka sayısının 2000 yılı sonunda 21, bugün ise 15 olduğunu görüyoruz. Her üç bankadan biri yabancı demek. Şu anda bizim Bankalar Birliği'nde 48 tane üyemiz var, 15 tanesi yabancı banka. Arada sırada yabancılar gelecek deniyor ya, çok ciddi yabancı banka inisiyatifi Türkiye'de öteden beri olmuş. Kaldı ki, halka açık bankalarımız Türk sermaye piyasasının çok büyük oranlı sektör payını oluşturuyorlar. Onların da yatırımcıları arasında halka açık bölümlerinin yarısından fazlası yabancı yatırımcılara ait, yabancı banka yatırımcılarına ait. Bunların stratejik banka yatırımcısı olması gerekmiyor. Yabancı bankaların payının son dönemlerde geniş bir sınıflamayla % 5 - 6'ya tekabül ettiği söylenebilir. Burada dikkati çeken önemli bir gelişme de, Türkiye'de yerleşik bankaların başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere şube açarak, banka kurarak veya diğer mali iştiraklere katılım yoluyla yurt dışındaki faaliyetlerini arttırdığını gördük. Türkiye'deki bankaların yurtdışında sahip olduğu mali iştirak sayısı ise 52'dir. Bunun en önemli sebebi de, Türkiye'deki bankalar ile yurtdışındaki bankalar arasında ortaya çıkan haksız rekabete dayanıyor. Bunlar çeşitli düzenlemeler, parasal, vergisel yüklerdir. Dünyada rekabete en açık sektör olan bankacılıkta ülkelerin aracılık maliyetlerini etkileyen düzenlemelerin tam olarak uyumlu hale getirilememesinin bir sonucu olarak bazı yerli bankalarımızda rekabetin daha etkin sağlandığı ve müşterilerine en uygun hizmeti sunabilecekleri finans merkezlerine yönelmişlerdir.

2004 itibarıyla Türkiye'deki bankaların yurtdışı şubelerinde kullandıkları kredilerin toplamı 10 milyar doları bulmuştur. Bu tutar, yurtdışında kullanılan kurumsal kredilerin dörtte birine eşittir. Biz birazda sermaye alanında, ihraç eden konumda bir ülkeyiz, yabancı sermayeyi bu ülkede beklerken. Ülkemizde faaliyette bulunan yabancı sermayeli bankaların birçoğu kendi ülkelerinde veya u-



Tevfik ALTINOK

uluslararası piyasalarda daha istikrarlı bir faaliyet ortamına sahip olmanın yanı sıra, daha düşük aracılık maliyeti yaratan düzenlemele- re de tabidir. Yerleşik bankalar için yasak olan birçok faaliyet, yurtdışındaki bankaların Türkiye faaliyetleri için serbesttir. Türkiye Bankalar Birliği tarafından bu konularda ilgili kurumlar nezdinde gerekli girişimler yapılmıştır. Bir kısım gelişmeler sağlanmasına rağmen, bugün bu sorunların bir çoğu gündemdeki yerini korumaktadır.

Biz yabancı bankaların ülkemizde lisans- ye olarak yaptıkları faaliyetleri son derece yararlı, son derece rekabet açısından da tercih edilir ve fevkalade yararlı buluyoruz. Rekabet kalitesini artırıcı görüyoruz. Yabancı bankaların Türkiye ekonomisi ile ilişkisi sadece banka sistemiyle sınırlı değil. Yurt dışındaki bankaların Türkiye ile ilgili yapmış oldukları işlem hacminde de önemli bir artış var. Yurt dışındaki bankaların doğrudan kamu kağıdı yatırımları 2004 sonunda 11 milyar dolara ulaşmış, 2005 yılı sonunda 15 milyar dolara aşmış. İç borç stokunun % 8'leri civarında bir rakama tekabül ediyor. Eylül 2004 itibarıyla alacaklılara göre dış borç stokunun dağılımına bakıldığında da, yurt dışındaki ticari bankaların alacakları 42 milyar dolar, yurt dışında özel kesim tarafından açılan kredilerin ise, 25 milyar dolar olduğu görülmektedir. Tahvil ihracı yoluyla sağlanan borç ise, 28 milyar dolardır. Buna göre resmi olmayan dış borç, toplam borç stokunun neredeyse % 62'sini oluşturmaktadır. Türkiye'deki bankalar tarafından sağlanan krediler ise, 19 milyar dolar civarında. Demek ki, banka dışı kesimin dışarıdan sağladığı kredi 42 milyar dolar. Bu tutar, Türkiye'deki bankaların yurt içinden kullandırdıkları kurumsal kredilerden –bu rakam 39 milyar dolar- daha fazladır.

Türkiye'deki yerleşiklerin yurtdışındaki mevduatları hakkında elimizde yeterli bilgi bulunmuyor. Bunu şunun için söyledim; bir konuşmada kayıt dışından bahsediyorduk, kayıt dışı en çok finans sektöründe dedim. Nerede kayıt dışı? Yastığın altında mı? Hayır, sadece yastığın altında değil. Yastığın altındaki en naif olanı. Türkiye'nin tam anlamda entegrasyonu sağlandığında Türkiye'nin uluslararası, özellikle batı sisteminin finans a-

lanından çok daha şeffaf olduğunu söyleyebiliriz. O entegrasyonun çok daha şeffaf olduğunu gördüğümüzde bizim kadar yurtdışındaki çok değerli muhabir bankalarımız da Türkiye ile ilişkilerinde çok daha şeffaf olacaklar.

Türkiye Bankalar Birliği olarak piyasamıza bazı yurt dışı rakiplerin lisanslı olmadıkları halde –haksız rekabet faaliyeti olarak değerlendiriyoruz- bunu da önlemenin en güzel yolu iki şekilde olabilir. Birincisi Türkiye'deki istikrarı ve piyasa koşullarını, uluslararası standartlara getirmek. İkincisi, değerli oyuncuların bu ülkede de lisanslı olarak faaliyet göstermelerini sağlamak. Dolayısıyla, ben burada yabancı banka derken, hep yurt dışında kurulan bankaları kastediyorum. Şu an itibarıyla Türkiye'deki yabancı bankalarla, Türkiye'deki yabancı sermayeli bankalarla Türk sermayeli bankalar arasında düzenlemeler açısından bir ayrım bulunmadığı da hepimizin malumu. Türkiye'de bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılmasına yönelik gerçekleştirilen düzenlemeler, etkin gözetim ve denetimin gerçekleştirilmesi, uluslararası düzenlemelere uyumun büyük bir ölçüde sağlanması ve makro ekonomik istikrarın sürdürülerek artırılması yönündeki önümüzdeki dönemdeki performans daha fazla yabancı banka sermayesinin ülkemize ve sektörümü-



Ersin ÖZİNCE

ze gelmesini sağlayacak düşüncesindeyiz. Biz burada nicelikten çok niteliğe önem veriyoruz. Yabancı sermayenin gelmesinden çok, mali sektörün büyümesi açısından daha çok yabancı banka sermayesi gelsin. Sermayedarından daha çok, buna önem veriyoruz.

Finansal sektörün büyümesinde önemli bir faktör, özel girişimcileri bu sektörde faaliyet gösteren kurumlara yatırım yapmasını ve özkaynaklarını büyütmesini özendirir. Risklerin yüksek, buna karşılık kârlılığın yetersiz olması yanında yakın geçmişte yaşanan bir kısım olumsuz uygulamalarda, kurallara uygun davranan bankalarımızı dahi haksız değerlendirmelere bırakmıştır. Bunların son derece caydırıcı ve yanlış olduğunu düşünüyoruz. Burada hata ile suçun dikkatle ayırt edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bankacılıkta kârlılığın dahi tepkisel karşılanmasını, serbest piyasa ekonomisinin en kıdemli olan ülkelerden Türkiye'de, değerlendiremiyoruz. Bankacılığa tepki vergilerinin konulmasından birkaç yıl sonra, enflasyon muhasebesi sonrasında bankaların aslında özkaynaklarının yitirilmiş olmasının ortaya çıkması buna verilebilecek mali istikrarsızlık ve tutarsızlık örneği.

Ekonomide yeniden yapılanmanın sürdürülebilir dönemde, bankacılık sistemine hassasiyetle yaklaşmak lazım. Ekonomik yapılanmanın kalbi olan bankacılık sektöründe sermaye; yerlisi, yabancı hepsi özenle korunmalıdır, artırılması özendirilmelidir. Sektörün büyümesi ve sağlıklı hale gelmesinin öncelikli koşulu budur. Kaldı ki, Türkiye'nin çok daha ciddi mali sektör büyümesine ve bankacılık sektörü gelişmesine, bankacılık alışkanlığının gelişmesine ihtiyacı olduğu da aşıkardır.

Diğer önemli bir husus, tasarrufların ve banka kaynaklarının Türk Lirası cinsinden büyümesidir. Ekonomik politikalar, finansal kurumların düzenlenmesi ve denetimi, vergi politikaları bir ilke çerçevesinde oluşturulmalı ve uygulanmalıdır. Yatırımların, milli gelirin, istihdamın ve vergi gelirlerinin artması, mali disiplinin sürdürülmesi, yeniden yapılanmanın tamamlanması için reformlar her kesimde eş anlamlı olarak yapılmalıdır. Kayıt dışılık azaltılmalı ve haksız rekabette önlenmelidir.

Sonuç itibarıyla, Türk bankacılığında yabancı sermaye daima vardı ve olmaya da devam edecektir. Gelişen piyasaların en kıdemli ilkesinin para ve sermaye piyasalarını AB normlarına uygun bir şekilde düzenleme tavrının yerinde olduğu kanısındayız. Öte yandan Türkiye'de bir bankacılık politikası olmasında yarar görüyoruz. Bankacılık politikası yoktur demiyorum. Fakat Bankalar Birliği Başkanı sıfatıyla henüz kamuda görev yapmadığım için ben belki haberdar olmamışım. Bunun için özellikle yabancı bankalarla, yabancı sermayeyle ilgili bir alt setinin bulunması düşünülebilir. Bu fikir bana ait değil, yakın bir geçmişte bir köşe yazarımız da bunu dile getirdi. Bankalar Birliğinde de buna her zaman ihtiyaç duyduğumuzu söyleyebiliriz. Türkiye'de yabancı sermayenin bankacılık sektörüne ilgisi çok güzel ve yerinde. Ama belli bir yaklaşımla, milli bankacılık politikasıyla da bağdaştırılması yararlı olur düşüncesindeyim. Beni dinlediğiniz için hepinize çok teşekkür ederim.

PROF. DR. İLHAN ULUDAĞ – Hepinize hoş geldiniz diyorum. Yabancı sermaye global bir ekonomide, küreselleşmiş bir dünyada Türkiye gibi AB'ye entegre olma çalışmalarını 40 yıldır sürdüren bir ülke olarak, ayrıca 17 Aralık tarihinden itibaren de aday ülke olma müzakerelerini başlatma sürecine girmiş bir ülke ve ekonomi olarak yabancı sermaye konusunda da muhakkak ki, uluslararası standartları ve politikaları takip ediyoruz ve edeceğiz. Ancak, Türkiye yabancı sermayeye, bankacılıkta yabancı sermayeye Cumhuriyet dönemiyle beraber de başlamadı. 1860 yılında Osmanlı Bankası zaten Fransa ve daha sonra İngiliz sermayesi ile Türkiye'de bankacılığa başladı. Ancak, onun da öncesi var. 1847 yılında Bank DU Constantinople Osmanlı dönemindeki ilk bankadır ve Galata bankerleri tarafından kurulmuştur. Demek ki, yabancı bankanın gelişi 1847 yılıdır. Osmanlı Bankası 1930 yılına kadar sadece banka olarak değil, Merkez Bankası olarak çalışmıştır ve çok düzgün çalışmıştır, bize bankacılığı öğretmişlerdir. Bunun için, bankacılıktaki yabancı sermayede 100 yılı aşkın bir süredir beraberliğimiz var. Şu anda 48 adet banka var, bunların 15 tanesi yabancı banka. Ya-

bancı sermaye son yıllarda krizlerden sonra ülkemizde istikrarı yakaladıktan sonra yakinen ilgilenmeye başlamıştır. 2002 yılında HSBC Bank'ın gelişi, Koç Topluluğu ile anlaşma yapan bir İtalyan Bankası, Türk Ekonomi Bankasının BNP Paribas ile anlaşması son yaşanan örneklerdir. Tüm bunlara baktığımız zaman hepsi güçlü sermayeyi temsil ediyorlar, güçlü teknolojileri var, farklı bir yaklaşımları var, büyük bir tarihi geçmişleri ve bilgi birikimleri var. Bu arada Deutsche Bank mevduat toplama izni aldı, bu da önemli bir gelişmedir. Son 2-3 yılda İngiliz, Alman, Fransız ve İtalya'nın güçlü ve köklü bankalarının Türkiye'ye yer almaya başladıklarını görüyoruz. Bank Europa Sitebank'ı satın aldı.

Yabancı Bankaların Türkiye'ye güçlü bir sermaye ile, güçlü bir teknoloji ile, bir bilgi birikimi ile gelmeleri, düşük kâr marjları ile çalışmalarını, aracılık maliyetlerini Türk Milli bankalarına oranla çok daha düşük gerçekleştirmelerine sebep olmaktadır. Bu açıdan milli bankalarımıza baktığımızda yoğun bir rekabet ile karşılaşabilirler. Bu rekabete, kendilerini bugünden başlayarak daha iyi hazırlamaları gerekir diye düşünüyorum. Çünkü yabancı bankalar, yurtdışındaki kaynaklara çok çabuk ulaştıkları için istedikleri miktarda ulaştıkları için çok uzun vadeli fonları çok düşük faizlerle arz edebilmektedirler.



Prof. Dr. İlhan ULUDAĞ

Bunların ekonomi açısından hepsi birer kazançtır. Fakat milli bankalarımız açısından, bu marjlarla şimdilik çalışamayacakları açısından, yabancı partneri olmayan milli bankalarımız için bu konuda şimdiden ciddi çalışmalara girmelerini öneriyorum. Çünkü 17 Aralık sürecinden itibaren yabancı bankaların Türk bankaları ile çok yakinen ilgilendiklerini görüyoruz. Bizimle birlikte AB'ye aday olan 12 ülke içerisine baktığımız zaman son 4 yılda o ülkelere % 200'e varan bir yabancı sermaye girişini görüyoruz. Çekoslovakya'da kişi başına yabancı sermaye girişi 4000 dolar, bizde ise 150 dolar civarında. Bulgaristan'da 416 dolar, Romanya'da 422 dolar. Bu üçünün dışındaki ülkelere 2000-3000 dolar arasında. Fakat 4 yıl önce bunlarda da 150 dolar civarındaydı. AB'ye adaylık süreci başladığı zaman büyük bir yabancı sermaye girişini ülkeler yaşamışlardır. Türkiye'de bundan sonra buna hazır olmalıdır, böyle bir gelişme beklenmektedir.

Yabancı sermayenin gelmesi için iklim ortamı iyi olmalıdır. Son 2 yılda enflasyon oranları, faizlerdeki gerilemeler, Hazine'nin borçlanma maliyetlerinin oldukça düşmesi ve uzun vadelere yayılması, bankalardaki sorunlu kredilerin geri dönme oranlarındaki iyileşmeler, ekonomik büyümenin normal düzeye gelmesi v.s. bunlar olumlu göstergelerdir. Yabancı sermaye finansal kırılganlığın Türkiye'de azaldığını gördükçe buraya gelmek istemektedir. Türkiye için korkulacak bir şey yoktur. Türkiye kapılarını yabancı sermayeye sonuna kadar açmıştır. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ederim.

TEVFİK BİLGİN – Son yıllarda yabancı sermaye hareketlerinde dış yatırımlar, küreselleşmeyle birlikte ivme kazanmıştır. Küreselleşme, "finansal piyasaların, ekonomilerin ve ticaretin daha fazla entegrasyonu, iktisadi faktörlerin artan hareketliliği ise, küreselleşme dünya ekonomisi ve uluslararası finansal sistem için yararlı, zorlayıcı, kaçınılmaz ve geri dönülemez bir süreçtir". Finansal piyasalarda küreselleşme ve liberalleşme sürecinde tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de fırsatları, riskleri ve bir dizi değişimi de beraberinde getirecektir. Fakat önemli olan husus, küreselleşmenin sağlayacağı yararların ekono-

minin iyi bir şekilde yönetilmesiyle sinerji yaratılması ve başarıya ulaşılmasıdır. Günümüzde sermaye hareketleri uluslararası bir nitelik kazanmıştır ve düzenlemelerde küreselleşmiştir. Buna bağlı olarak bankacılık sistemi uluslararası kural ve standartlara uygun hale gelmektedir. Bu çerçevede Türk bankacılık sistemi de küreselleşme çerçevesinde önemli gelişmeler kaydetmektedir. Bu hem Türk bankalarının yurt dışındaki faaliyetleri alanında –bu şube olabilir, ayrı bir tüzel kişilik halinde banka olabilir, mali iştirakler olabilir, yabancılarla iş ortaklıkları olabilir- hem de yurtdışı bankaların Türkiye'deki faaliyetleri şeklinde kendisini göstermektedir.

Son yıllarda ekonomilerin entegrasyonu ile uluslararası bankaların yerel bankacılık sistemindeki payı incelendiğinde bu bankaların özellikle gelişmekte olan ülkelerde son derece aktif olduklarını görmekteyiz. Esasında buradan yola çıkarak soru veya cevabı da bulabiliriz. Risk ve özkaynak arasındaki doğrusal ilişki. Bankalarımız faaliyetlerine devam etmek zorunda, belli risklerle çalışmak zorundalar. Ama en büyük ihtiyaçları özkaynak. Özkaynak da, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yabancıların katkılarıyla bu ülkenin bankacılık sistemine bir şekilde girmekte. Kı-saca, ekonomik kalkınmayı finanse edecek



Tefvik BİLGİN

sermayeyi kendi kaynaklarından sağlayamayan gelişmekte olan ülkeler, sermaye yeterliliğini aşmak için finansal piyasalarını yabancı sermayeye açmaktadırlar.

Ben bir literatür taraması yaptım. Bu taramada çok spekülasyona neden olmaması için IMF ve Dünya Bankası'nın sitesindeki bazı makaleleri taradım. Literatürde yabancı bankaların başlıca faydalarını şöyle sayıyor: (i) Know-how ve artan rekabet ile finansal hizmetleri çeşitlendirmek ve kaliteleştirmek (ii) Ekonomiye kaynak girişi sağlamak, (iii) Etkin kaynak dağılımını sağlamak, (iv) Tecrübe, yeni enstrümanlar ve standartlar getirmek. Ancak bunun yanı sıra bu faydaların yanında bazı menfi görüşler de var. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde yabancı bankaların faiz marjları ve kârları yüksek. Yerli bankalardan çok daha uygun şekilde fon bulabilmektedirler. Bu da yerli bankalar aleyhine bir durum. Yabancı bankalar gelişmekte olan ülkelere uluslararası operasyonları olan büyük müşterilerle çalışmayı tercih etmektedirler. Riskli müşteriler yerli bankalara kalmakta ve yerli bankalar yabancı bankalara göre dolaşısıyla daha fazla karşılık ayırmak zorunda kalmaktalar. Yabancı bankalar, etkin kredi tahsis mekanizmaları kullanmakta. Daha çok zengin birey ve itibarlı kurumlarla çalışmaktalar. En basit örneği, kendi ülkelerindeki risk değerlendirme modellerini veya kredi analiz tekniklerini ülkemize getirmektedirler. Bu tekniklerle, o ülkenin koşullarına uyan tekniklerle ülkemizde maalesef kredi verecek firma bulamamaktalar veya tepede olan itibarlı firmalarla çalışmaktalar. Yabancı bankalar genellikle kriz sonrasında fiyatların düşmesiyle düşük fiyat avantajından yararlanmak için gelişmekte olan ülkelere giriş yapmışlardır. Bunun küçük bir örneğini ülkemizde de görebilirsiniz.

Yabancı bankalar küresel operasyonları sayesinde, vergi öncesi kârlarını daha avantajlı olan vergi cennetlerine kaydırabilmektedirler. Hızlı yabancı banka girişleri, rekabeti şiddetlendirmekte ve yerli bankaların aktif kalitesinin hızla bozulmasına yol açabilmektedirler. Örneğin, Brezilya –zamanında- yabancı bankalardan yerli bankalara göre iki kat daha fazla sermaye yeterliliği rasyosu iste-

miş. Hızlı yabancı girişi yerli bankaların francising değerini hızla düşürebilmekte. Meksika bir dönem pazar payı yüksek bankalarda yabancı sermaye kısıtlamasına gitmiş. Yabancı bankalar buldukları ülkede problemlerle karşılaştıklarında hızla aktivitelerini azaltmakta ve ekonomiyi zora sokabilmektedirler. Davranış şekilleri farklı olabilmekte beraber, örneğin Asya ülkelerinde bu deneyimler sonucunda yabancı banka girişi uygulamasına ilişkin en çok öne sürülen sebep yabancı bankaların, yaşanan krizlerle özellikle 1997 krizi sonrasında uyguladıkları "dilimle ve kaç" politikası şeklinde metinlerde ifadeler var.

Yabancı bankalar yerel şartlara uyumu sağlayamayabiliyorlar. Örneğin, Çin'de, yabancı bankalar piyasaya girmeden en az 2 yıl önce temsilcilik açma şartı aranmakta. Gelişmiş ülkeler, yabancı banka girişlerine engel koymaktadırlar. Örneğin, İtalya'da bir sınır vardır, bunun üstüne çıkamazsınız. Fransa'da banka kurmak için sponsor bulmak zorundasınız.

Ülkemizde bankacılık sektöründe, yabancı yatırımlar daha çok banka birleşmeleri ve devir almaları şeklinde gerçekleşmekte. Çünkü doğrudan yabancı yatırımlar spekülasyon, kısa vadeli sermayenin tersine hedef ülkede istikrarlı bir ekonomi ve siyasi ortam, etkin bir demokrasi, işleyen kural ve kurumlarla donatılmış bir piyasa yapısı aramaktadırlar. Geldiğimiz tarih itibarıyla gelişmeler şunu göstermekte; istikrar ortamı devam ettiği sürece, sektörde yabancı girişi ve payı olacaktır. Gelişmekte olan piyasalarda yabancı bankaların rolü nasıl bir değişim izlemiştir. Özellikle 1990'lı yıllardan sonra Orta Avrupa'da 1994'de yabancı kontrolündeki banka aktiflerinin oranı % 8 iken, 1999 yılında bu oran % 56'ya çıkmış. Muhtemelen bugün bu oran daha yüksektir. Bazı Latin Amerika ülkelerinde banka aktiflerinin neredeyse 2/3'ünden fazlası yabancı sermayeli bankalara emanet edilmiş durumdadır. Örneğin, Çek Cumhuriyetinde Aralık 1994 itibarıyla % 5.8 iken, 2000 yılı başında % 47'ye çıkmış. Venezuela'da % 0.3 iken, % 34'e çıkmış. Brezilya ve Arjantin'de de büyük artışlar var. Ancak Asya ülkelerinde artış oranı çok fazla değil. Orta Avru-

pa ülkelerini analiz ettiğimiz zaman 1990'lı yıllarda kamu bankalarının özelleştirilmesi süreciyle birlikte yabancı bankaların payında büyük oranlı artışlar var. Burada Macaristan başı çekmekte, neredeyse aktiflerinin % 70'ine yakın bir bölümü yabancı sermayenin elinde. Polonya'da da yüksek bir oran var. Asya ülkelerinde daha düşük paylar söz konusu. Özellikle perakende bankacılık alanında yabancı girişini sınırlayan politikaların sonucu. Bu hem banka sayısına hem de açılacak şube sayısına sınırlamalar getirmekte.

1980 yılında yabancı sermayeli bankaların payı dar anlamda 48 milyar Türk Lirası, 2000 yılında 5.6 katrilyon Türk Lirası, 2004 yılı aralık sonunda 10.3 katrilyon Türk lirası. Oransal olarak baktığımızda yabancı sermayeli bankaların payı 2004 yılı Aralık sonu itibarıyla % 3.8. Ancak şunu çok iyi bilmekteyiz. Piyasadaki görüşmeler, İMKB'ye yapılan deklarasyonlar ve muhtemelen bu yılın sonunda ekonomik ve politik istikrar devam ettiği sürece bu oranın % 15'lerin üzerine çıkması muhtemel.

Artan yabancı banka girişinin Türk bankacılık sektörüne tesiriyle ilgili, mutlak olumlu ya



Nebil İLSEVEN

da olumsuz bir sonuçtan bahsetmemiz bana göre mümkün değil. Etkinin yönünü ülkelerin ve sektörün iç dinamikleri belirleyecektir. Bu tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de doğrudur. Ekonomik karar vericilerin bilinçli ve gözlemler sonucu elde ettiği veriler kullanılarak politikalar kesinlikle oluşturulmalıdır. Ülke menfaatleri tabii ki önemlidir. Ama bu menfaatler kalıcı değildir, politika değişiklikleri ile bunlar belirlenir. Belki de, buradaki en önemli husus sermayenin sırrını çözmektir. Bu ülkenin her zaman milli bankalara ihtiyacı vardır ve olmaya da devam edecektir. Konuşmamın büyük bir bölümü ve veriler IMF ile Dünya Bankası kaynaklarına dayanmıştır. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ederim.

NEBİL İLSEVEN – Türkiye'de yabancı sermayenin rolü, Türkiye'de yeni bir olay değil. Ancak, özellikle bizim uluslararası piyasalarla entegrasyon sürecinin hızlanması ve daha önemlisi kurumsallaşma noktasında bizim bir politikamız olması gerekiyor. Biz bu panel çalışmasında bu politikanın yönetim sürecinin en azından bizim de bir katkımız olması açısından düşünce süreçlerini tetiklemek, bu politikalar oluşturulurken göz önünde tutulacak olan noktaları bir nebze olsun biraz da kışkırtıcı olması noktasında süreçleri başlatmak istedik.

DR. C. COŞKUN KÜÇÜKÖZMEN – Konu her ne kadar "Bankacılık Sektöründe Yabancı Sermayenin Yeri" ise de, ben "Yer"den ziyade, fırsatlar ve riskler üzerine odaklanmak istiyorum. Operasyonel etkinlik açısından etkileri zikretmemekle birlikte dolaylı olarak konuşmamın muhtelif yerlerinde vurgulayacağım. The Economist dergisinde dikkatimi çeken bir iş ilanını sizlerle paylaşmak istiyorum. İngiliz denetim otoritesinin bir iş ilanı. İş ilanında mali ve finansal düzenlemenin iktisadından sorumlu daire başkanı arıyor. Çok büyüleyici bir başlık. Kişide o kadar çok şey arıyor ki, ararken kendi politikasını da ortaya koyuyor. Piyasaların etkin bir şekilde çalışıp, çalışmadığından emin olmak zorunda olan birini arıyor. Biz ilk önce bu konuda eminsek herhangi bir şekilde düzenleme ya da bir takım kısıtlamalar getirme yoluyla sistemin sağlıklı bir şekilde faaliyetini engelleyecek bir yanlış yapmam istemiyoruz.

Dünyanın en iyi İslami bankacılık hizmetlerini sunan bankası HSBC Bank, en iyi İslami proje finansmanı sağlayan banka BNP Paribas ve bu listeyi uzatabiliriz. Liste uzayıp gidiyor, bunların Müslüman olup olmadığı konusunda net bir bilgim yok. Fakat isimlerine baktığımız zaman, fırsatların kimler tarafından kullanıldığını görmek açısından iyi bir örnek olduğunu düşünüyorum. Birazcık gerilere gidelim, 8 Mart 2001 tarihinde Financial Times gazetesinden bir alıntı. Benim katıldığım bir toplantıda, OECD'de yapılan "Finansal Krizler ve Bunların Ülkeler Üzerindeki Etkileri" konulu bir toplantıya davet edildim. Bu dönemde krizleri tartışıyorduk ve Türkiye'nin ne söyleyeceği merakla bekliyorlardı. Bizim ne söyleyeceğimizden çok, onların bizi ne kadar anlayabilecekleri benim için çok önemliydi. O sırada masanın üzerinde olan bir basın bülteni elime geçti. Oradan birkaç alıntı yapmak istiyorum. Makalede diyor ki; Türk bankalarının krizden daha fazla etkilenmeleri, ilk etapta yeterli sermayeye sahip olmamaları ve kötü risk yönetimi ile birlikte Başbakan ve Cumhurbaşkanı arasında yaşanan olaylar tetiklemiştir. Türk bankacılığının sorunları yeni değildir. Bunların hepsi bugüne kadar halının altına süpürülmüştür. Ankara bütün mevduatı garanti etmiştir. Fakat halının altı o kadar dolu ki, bunları saklayacak yer kalmadı. Daha ilginç bir ifade, Türkiye'de insanlar birbirleri ile "banka açmak, bakkal dükkanı açmaktan daha kolay" diye şaka yapıyor. Bu uzun makalede son cümlesi bir batılı bankacı bir ikaz göndermiş. Demiş ki, "Türkler ayakkabıyı yapıp, ihraç eden kimseyi desteklemezse bunu bir başkası yapar".

Esasında bunlar çok hoş değil. Fakat geçmişini hatırlamak çok önemli, geçmişini unutmamak çok önemli, geçmişten ders almak çok önemli, bunları ekonomik politikalara yansıtılabilmemiz çok önemli. Bugünden birkaç haber 17 Mart 2005 yerli basından. Manşet, "Medyaya yabancı yolu açıldı, ortalık karıştı". Görüşlere bakalım, kendi çıkarları için çalışırlar, altı kanalın birden satışı risktir, ulusal çıkarlar düşünülmeli, komple mu kurulmak isteniyor, medyaya yabancı sermaye girişi rekabeti arttıracak yeni bir anlayış ve düzenin yerleşmesine katkıda bulunacak, Sezer

yasayı veto etmeli, Amerikan Fox, Lüksemburg kökenli RTL ve SBS (Doğu Avrupa özellikle Romanya'da kanallar alan 11 TV ve 53 radyo sahibi yayın kuruluşu) talipliler arasında. Haberlere ve yorumlara baktığımız zaman bakış açıları itibariyle bir farklılık görüyoruz. Kimin hangi amaçla konuştuğunu anlamak ilk etapta kolay değil.

Özellikle finansal risk, havacılık ve sağlık riski ile birebir örtüşen hem matematiksel ve istatistik hem de yönetimi itibariyle stratejisi açısından yine benzeşen özellikler gösteren bir alan. Dolayısıyla burada geçerli olanların hepsi yabancı sermaye ve bankacılık için geçerli olabilir, çelik için de geçerli olabilir. Yabancı sermaye ve finans konusuna baktığınız zaman, finansal piyasalarda genel eğilimler nelerdir konulu birtakım şeyler söyleniyor. Küreselleşme, teknolojik yenilikler v.s. Bunları bir kez farklı açıdan göstermek istiyorum. Bir defa finansal derinleşme ve karmaşıklaşma hepimizin bildiği bir gerçek. Yeni finansal ürünler, artan muğlaklık. Finansal ürün ve hizmetlerde artan karmaşıklık seviyesi. Finansal faaliyetlerde sınırların kalkması. Uluslararası denetim ve gözetimde koordinasyon ve işbirliği. En sonuncusunu bir tarafa bırakalım. Finansal derinleşme karmaşıklaşması, siz buna maruz musunuz? Yoksa,



Dr. C. Coşkun KÜÇÜKÖZMEN

bu güçlerin öncülük ettiği sürecin içerisinde birtakım şeyleri görüp yapabilecek kadar güçlü bir stratejinin, güçlü bir insan kaynağınız, güçlü bir yapınız var mı? Bu çok önemli. Aynı şekilde bakalım. Yeni finansal ürünler, neticede bu bir makine mühendisi değil ki, projeleri koyduğunuz zaman bunları hayata geçirmek için 3 – 5 milyar dolara ihtiyacınız olsun. Sınırların kalkması, gerek denetim otoriteleri açısından. Bir diğer taraftan bankalar açısından en önemli ve en büyük risk arz eden şeylerden bir tanesi kontrolden kaçıyor, göremiyorsunuz, yakalayamıyorsunuz. Birtakım şeyler gözden kayboluyor ve hiç beklemediğiniz bir anda karşınıza çıkıyor. İletişim teknolojisindeki gelişmelerin finansal piyasalara yansımaları. Giderek artan, değişen ve çeşitlenen riskler. Matematik, istatistik ve finansal mühendislik alanındaki gelişmeler. Bunlar insanlar arasında, aynı kurumda çalışan insanlar arasında birbirlerini ciddi ölçüde algılamamasına yol açıyor. Farklı türdeki istihdam politikaları neticesinde bir muhasebeci ile riskçi, yönetim kurulu üyesi ile matematikçi v.s. arasında birbirlerini anlamamakta problem yaşıyorlar. Bunların hepsine problem olarak mı bakıyoruz? Yoksa bunlar bizim için yine fırsattır, problem her yerde problemdir. Çözümünü biz üretebilir miyiz şeklinde bir yaklaşımla mı bakıyoruz?

Yabancı bankalar yerel bankalara göre daha düşük maliyetle çalışabiliyorlar. Daha fazla kârlılık sağlayabiliyorlar. Daha fazla banka girişi ulusal bankaların kârlılığını düşürüyor. Ulusal bankacılık sisteminin etkinleşmesine katkıda bulunabiliyorlar. Yabancı bankalar yerel bankaların lisans değerini düşürebilme ve zayıflatabilme potansiyeline sahipler.

“Gelişmekte olan piyasalara doğrudan yabancı yatırımların gelmesinin ya da gelmesinin sebepleri nelerdir” konulu bir araştırmadan kısaca bahsetmek istiyorum. Yüksek enflasyon, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, yüksek kredi maliyetleri, yasa ve yönetmeliklerde çok sık değişiklik yapılması, fikri ve sınai mülkiyet hakları ve bu konuda yeterli yasal korumanın sağlanamamış olması, aşırı kırtasiyecilik (bürokrasi), belirsizlikler, terör olaylarından kaynaklanan kaygılar, uluslararası düzenleme ve anlaşmalara uyma konu-

sunda sıkıntılar, kayıt dışılık ve aşırı devlet müdahaleciliği sayılabilir. Bunların içinde en önemlisinin ekonomik ve siyasi istikrarsızlık olduğunun altı çizilmiştir.

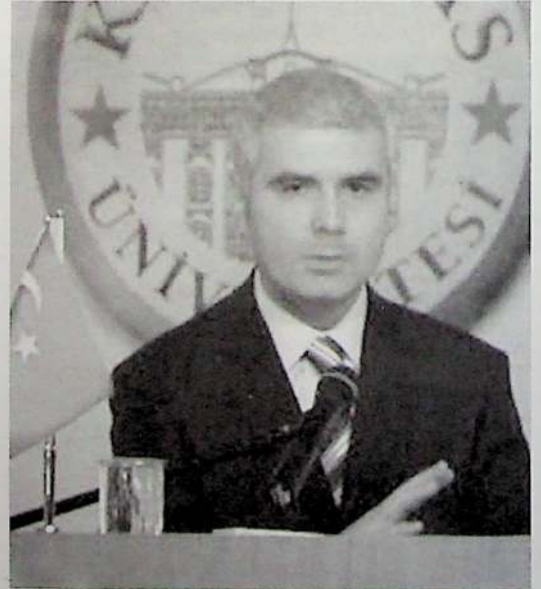
Basel II'nin uygulanması, Amerika'da bankaların birleşme ya da devir alma faaliyetlerini tetikleyecek. Basel II uygulanmaya başladıktan sonra, gelişmiş derecelendirme yöntemi kullanınca, gelişmiş modeller kullanmak suretiyle bankalarda muhtemelen büyük bankalarda ortaya sermaye fazlası çıkacak ve bu sermaye fazlası bankaların elinde diğer bankaları almak için bir silah haline dönüşecek. Acaba bu Amerikan bankacılığı için bir tehdit midir?

Niçin yabancı sermaye ve bankacılık diye sorduğunuz zaman, çok önemli bir tespit var. Bu tespiti bir dostumuz şöyle dile getirdi; "ekonomiyi yönlendirmek istiyorsanız bankaları ve bankacılığı yönlendirin". Bence tarihi bir cümle. Ekonominin ipleri bankacılığın elindeyse, makro ekonomik koşulları değiştirmek istediğiniz zaman bankaları kullanıyorsak, her şey için bankaları kullanıyoruz. Faaliyetleri itibarıyla bir banka ne iş yapar sorusuna vereceğiniz kısa bir yanıt yoktur. Dolayısıyla bankacılığı ve buna benzer ürünleri stratejik öneme sahip sektör olarak görebilirsiniz. Stratejik öneme sahip sektör, ürün ve hizmetler hangileridir? Bankacılığın sunduğu çok önemli işlevler vardır. Türkiye gerek jeo-politik gerekse jeo-stratejik konumu itibarıyla farklı özelliklere sahiptir. Dolayısıyla Türkiye için stratejik öneme haiz birtakım unsurlardan Türkiye'nin vazgeçme lüksü olamaz. Bariyerleri koyması gerektiği zaman koyacaktır ve bunun sinyalini net olarak verecektir.

Avantajlı olduğumuz alanlar nelerdir sorusunu sorduğumuz zaman, birçok şey sayabiliriz. Türkiye'nin yerli sermaye olsun, yabancı sermaye olsun ihraç edebileceği, mutlak hakim olabileceği tek kaynak yetişmiş insan kaynağıdır. Riskler nelerdir? Birçok risk sayabilirsiniz. Risklerin en büyüğü bence öngörü yetersizliği ve bilgi eksikliğidir. Bunlara dayalı olarak, yanlış yorumlama riskidir. Son olarak, birtakım makro ekonomik politikalarımızın kontrol dışına çıkması gibi bir riske maruz kalabileceğimiz için yabancı sermaye ve

bankacılık konusuna daha fazla özen göstermemiz gerektiğini düşünüyorum. Beni dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

DR. EMİN AKÇAOĞLU – Bankacılıkta rekabet, daha öncesiyle kıyaslandığında çok yüksek oranda arttı. Bankacılıkta rekabet söz konusu olduğunda, artık banka olmayan kuruluşlar bile bankacılık yapmaya başladılar. Bunu batılı ülkeler bizden çok daha önce yaşadılar. Bunun en güzel örneği, "Advantage Card". Advantage Card, banka olmayan bir kurumun bünyesinde ortaya çıktı. Taksitli alışveriş için üretilen bir kart Türkiye'nin en değerli bankacılık ürünlerinden biri haline geldi. Bankacılık bütün dünyada –gelişmiş ülkeleri kastediyorum- öyle bir noktaya geldi ki, Pazar doyunlaştı, kârlar düştü, aracılaşma, serbestleşen düzenlemeler, finansal piyasaların uluslararasılaşması, finansal yenilikler, yeni ürünler ve yeni pazarlar oluştu. Geline nokta da, bankacılıkta yabancı sermaye. Bankacılıkta yabancı sermaye olgusu, Türkiye için yeni değil, uzun yıllardır yabancı sermayeli bankalar Türkiye'de var. Yabancı sermayeli bankacılığın durumuna bakıldığı zaman üç temel yatırım dalgası olduğu görülüyor.



Dr. Emin AKÇAOĞLU

Bir tanesi 1830'larda başlıyor, diğeri 1960'larda ve üçüncüsü 1990'larda başlıyor. 1930 ve 1960'lardaki dalgaların daha sonrakinden çok ciddi bir farklılığı var. 1830'lu yıllarda İngiliz bankaları ve Hollanda bankaları, 1960'lı yıllarda Amerikan bankaları ön planda, 1980'lerde Japon bankaları dış yatırım faaliyetine geçiyorlar. Bu dönemlerin iki temel özelliği var. Bu dönemlerde yabancı sermayeli bankalar müşterilerini izliyorlar. Müşterileri, kendi iç piyasalarında bankacılık hizmetini sunuyor oldukları çok uluslu firmalar. Fakat içinde olduğumuz üçüncü dalgada durum farklı. Yabancı sermayeli bankalar artık müşterilerini izlemiyorlar. Yaptıkları şey, aslında doğrudan doğruya girdikleri ülkenin perakende bankacılığına el atmak, her müşteri segmentindeki gruba bankacılık hizmetleri sunmaya talip olmak. Türkiye örneğine gelince, HSBC Türkiye'ye niçin geldi? Aslında daha önce HSBC Türkiye'de başka bir isimle vardı ve Türkiye'de bankacılık yapıyordu. Daha önceki dalgalarda olduğu gibi müşterilerini takip ediyorlardı, pazarda belli bir aralığa hitap ediyorlardı, o aralığın ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyorlardı. Bir nevi piyasanın dar bir aralığında faaliyette bulunuyorlardı. Fakat bugün strateji değişti. Hizmet verdikleri grupların bugün kimler olduğu son derece açık.

Bankacılıktaki ölçek ekonomileri konusu düşünülüyor zaman çelik sektöründeki ölçek ekonomileri gibi bir olayla karşı karşıya kalabileceğimiz düşüncesi bana çok uygun gelmiyor. Yabancı sermayeli bankalar niçin büyüyorlar, neyin peşindeler? Ölçek ekonomisi alanında olduğunu sanmıyorum. Tam tersine stratejik kaygı var. Ölçekten, kapsamdan öte stratejik kaygı var. Avrupa Birliğini tek finansal pazar olarak düşündüğümüz zaman o piyasadaki tüm büyük oyuncular kendi hareketlerini, davranış kalıplarını belirlerken rakiplerine bakmak zorundalar. Rakipleri nasıl davranıyorsa o davranış kalıplarına bağlı olarak kendi pozisyonlarını belirlemek zorundalar. Bence Türk bankacılık sektörüne yabancılar yeni gelmiş değiller. Fakat geleneksel olarak olduklarından çok daha farklı bir konumda, çok daha fazla gelecekler. Türkiye AB'nin ekonomik alanına tam üye olduğu için AB pazarındaki rekabetçi stratejiler Türkiye'de de

oyunak kabul edilmek zorunda. Yerli bankaların bütün bunları dikkatle değerlendirmelerinde yarar var.

Daha önce –belki bugün de geçerli– bankacılar ne şekilde para kazanıyordu? Benim düşünceme göre iki şekilde para kazanıyorlardı. Bir tanesi bankacılık yaparak kazanıyorlardı. İkincisi banka satarak para kazanıyorlardı. Örneğin, bir grubun üç tane bankası vardı. Üç bankayı birleştirseniz tek banka olabilir. Fakat ellerinde tutuyorlar. Çünkü bankayı satarak da bankacılıktan para kazanıyorlardı. Geldiğimiz noktada artık durum değişti ve o tür örneklerin çok azaldığını görüyoruz. Artık zemin kaygan, bankacılıktan sadece bankacılık yaparak para kazanabilirsiniz. Gün geçtikçe Türkiye'de bankacılıktan banka satarak para kazanma devri gittikçe kapanıyor. Yabancı bankalar girdikçe, Türk bankalarının değeri acaba düşüyor mu? Belki de düşüyordur. Bütün bunların çerçevesinde bankacılık ayrı bir yere konup, reel sektör bence ayrı bir yere konamaz. Reel sektör ve bankacılık aynı bütünün farklı parçalarıdır. Biz Türkler boş mü duruyoruz? Hayır durmuyoruz. Türk ekonomisi birçok açıdan hem reel sektördeki kurumları hem de bankacılık sektöründeki temsilcileri milli bankalar tarafından bazı hazırlıklar yaptılar. Türk firmaları çok uluslaşıyor. Türk bankalarında da çok ciddi, dikkatle izlenmesi gereken şeyler var. Türk bankacılık sektörünün bünyesinde olan birçok kuruluş AB tek pazarının getirdiği rekabetçi baskının yaratacağı koşullara uyum için kendini hazırladı ve hazırlanıyor. Belki de yapılması gereken başka şeyler de var.

Yeni durumda, artık eskisi türde bir yabancı sermaye banka olgusu yok Türkiye'de. Yepyeni bir olgu var. Artık yabancı sermayeli bankalar doğrudan doğruya çok şubeli bankacılık pazarındalar. Bu alanda yerli bankalarla rekabet edecekler. Her türlü müşteriye hitap edecekler. Dikkat edin, organik büyüme çok tercih edilen bir yol değil, satın almalarla büyüyorlar. Satın almalarla büyümek çok daha ucuz, çok daha yapılabilir ve çok daha kolay.

Yabancı sermayeli bankaların gelişi, yabancı sermayenin gelişiyile tamamlanır mı? O

konuda çok umutlu olmamak lazım. Fakat Türkiye'ye yabancı sermayenin büyük oranda geleceğini düşünüyorum. Türk bankacılığında yepyeni olgularla karşı karşıyayız. Sektör buna kendisini hazırlamak zorunda olduğunu zaten biliyordu. Doğru ölçülerde hazırlıkların yapıldığını düşünüyorum. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

CÜNEYT GENÇ – Esasında yabancı bankalar neden geldi, amacım onu anlatmak değil. Amacım, bir yabancı kuruluşun kendi ülkesi içerisinde sıkışmış, kendi ülkesinde bir numara olmuş ve sınırları zorlayan bir bankanın stratejisini anlatmak istiyorum. Sadece kendi ülkesinde değil, başka ülkelere nasıl ulaşmak istediğini ve aynı zamanda da bu ulaşmak istediği ülkelerden olan Türkiye'ye nasıl geldiğini, nasıl yerleştiğini ve bankasını nasıl kurduğundan bahsetmek istiyorum.

Portekiz Millennium BCP Grubu 1985 yılında ve 1986 yılında ilk defa altı şubesiyle kapılarını açtı, altı şubesiyle hem organik hem de satın almalarla hızlı bir şekilde büyüdü. Şu anda perakende bankacılık konusuna yöneliyor ve % 25'lik pazar payı ile Portekiz'in bir numaralı bankası. Toplam varlıklarının



Cüneyt GENÇ

çok büyük bir bölümünü Portekiz'e ayırmış durumda. Çok sağlam ratingleri var. Özellikle Lizbon borsasında 6 milyar euroluk bir piyasa değeri ile önemli kuruluşlar arasında. 1986 yılında bankacılığa başlamasına rağmen özellikle krediler bölümündeki pazar payı ile % 8.3'den % 27.3'lere kadar çıkmış durumda. 1998 yılında beş numaralı büyük bankayken Portekiz'in bir numaralı bankası Atlantico Bankasını almakla birlikte Portekiz'in bir numaralı bankası haline gelmiştir. 2000'li yıllarda bu alımlar devam ediyor. Toplam varlıkları 71 milyar euro. Sermaye kârlılığı % 17.2 düzeyinde. Net gelirlerini bir yıl öncesine göre euro bazında % 17.2 oranında arttırmış. 19 ülkede ufak ofisleri ve ufak bankaları var, toplam 1691 şubesi var. Bunun 1000 tanesi Portekiz'de, 4.5 milyon civarında da müşterisi var. Portekiz dışında Polonya, Yunanistan ve Türkiye'de yoğunlaşması söz konusu. Portekiz ve Polonya dışında yoğunlaşmak için bir plan hazırlıyor ve Multidomestic Bank planı diye bir şey hazırlıyor. Buna göre faaliyet alanı olarak az sayıda pazarı düşünüyor. Faaliyet olarak, hizmet verdiği pazara uyum sağlayan yerel banka olmaya çalışıyor. Büyüklük olarak, faaliyet gösterdiği pazarlarda önemli bir büyüklüğe sahip olmasını arzuluyor. Odaklanma olarak, perakende bankacılık ve daha kârlı segmentlere yöneliyor. Kültür olarak, müşteri odaklı olarak yaklaşıyor. İnsan kaynaklarında mükemmelliği istiyor, yabancı kültürlerle açıklığı bekliyor.

Portekiz, Yunanistan ve Polonya'ya baktığımızda Türkiye'nin bu üç ülkeden daha fazla nüfusa sahip olduğunu göreceksiniz. Nüfusun yanı sıra, bir de bankacılık faaliyetlerine, kişi başına düşen milli gelire bakmak lazım. Bankacılık varlıkları Portekiz'de 320 milyar euro, Yunanistan'da 220 milyar euro, Polonya'da 147 milyar euro, Türkiye'de ise 136 milyar euro civarlarında. 1986 yılından sonra Portekiz'de çok başarılı olan bir iş modelini diğer ülkelerde uygulamaya çalışıyor. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli husus yönetim zorlukları olarak gözüküyor. Millennium BCP Grubunun iş yapısı diğer yabancı bankalardaki gibi bir yapı değil. Portekiz'de başlayan maceralar İstanbul'da devam edebiliyor. Beni dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

Bankacılık

SELÇUK DURANLAR

Trakya Üniversitesi, Hava Meslek Yüksekokulu Bankacılık Programı Öğretim Görevlisi

AB İle Entegrasyon Sürecinde Türkiye'de Yabancı Bankalar

1980 yılından 2004 yılı sonuna kadar geçen 24 yıllık sürede ülkemizde faaliyette bulunan yabancı bankaların aktif büyüklüğü, GSMH'nın % 5'ini geçmemiştir. Aynı dönemde yabancı bankaların mevduat ve kredi payları % 1 ile % 5 arasında değiştiğinden rekabet etmedikleri görülmektedir. İstihdam açısından bakıldığında ise, % 5'i bile geçmemesi Türkiye'ye pek katkı sağlamadığını göstermektedir. Siyasi istikrarsızlık ve yüksek enflasyon nedeniyle yıllarca ülkemizden uzak duran yabancı sermaye, 2002 yılından beri reel faizlerin ve enflasyonun düşüşü, AB ile müzakere sürecinin başlamasına ilişkin olumlu adımlar, yabancı sermayeye yansımaları da yabancı bankaların Türk bankaları ile yaptıkları ortaklıklarla ortaya çıkmıştır.

1- Giriş

Dünyada bankacılık hızla gelişmekte ve karmaşıklaşan ekonomik olaylar ve uluslararası şekil değiştirmektedir. Sanaî uluslararasılaşmaya para, sermaye ve döviz piyasalarının ulaştığı boyut reel olarak ekonominin kat kat üstüne çıkmıştır. Bunun da göstergesi ortalama milli gelirin Türk bankacılık sisteminin aktif gelirlerine oranının % 200'lerin üzerine taşınmasıdır. Kurumsal ve yasal düzenlemelerle birlikte para piyasaları aynı yöne doğru ilerlemektedir. Yeni sermaye piyasaları açılırken fonlar, bankalar ve diğer araçlar arasında uluslararası boyutlara akmaktadır. Bu bankalarda gittikleri ülkelerde büyük bir rekabet ortamı yaratmaktadırlar. Teknolojik gelişmeler de bu sektörü zorlayarak rekabeti artırıp, gelişmeye yeni boyutlar getirmiştir. Ayrıca ölçek ekonomilerinden, farklılaşma ve riski yayma özelliklerinden ve uluslararası finans merkezleri ile bağlantılarından esnekliğe sahip arz eğrisi ile faaliyette bulunmaktadır.

2- Türk Bankacılık Sistemi

Türkiye'de 27.12.2004 tarihi itibarıyla 48 bankadan 13'ü mevduat kabul etmeyen "yatırım bankaları", mevduat kabul etmeyen 13 bankanın 2'si (Calyon Bank ve Taib Yatırım-bank) yabancı sermayeli, 35 mevduat kabul eden bankanın 3'ü (Ziraat, Halk ve Vakıflar) kamu bankası, 1'i (Bayındır bank) Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) yönetimindedir. Mevduat kabul eden 18 özel sektör bankası yanında, mevduat kabul eden 13 yabancı banka vardır. Bunlar da kuruluş statülerine göre farklı konumlardadır. Türkiye'de kurulmuş 6 yabancı banka Arap-Türk Bankası, Bank Europa, BNP - Ak - Dresdner Bank, Citibank, Deutsche Bank ve HSBC'dir. Türkiye'de şube açan 7 yabancı banka ise, Abn Amro, Banca di Roma, Bank Meliat, Habib Bank, JP Morgan - Chase, Societe Generale ve WestLB AG bankalarıdır.

Yabancı Bankaların nispi ağırlığına bakıl-

Tablo 1: Türk Bankacılık Sisteminde Banka Sayısı

	1995	1999	2000	2001	2002	2003
TOPLAM BANKA	68	81	79	61	54	50
YABANCI BANKA	21	22	21	18	18	16

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

Tablo 2: Türk Bankacılık Sisteminde Çalışan Sayısı

	1995	1999	2000	2001	2002	2003
TOPLAM BANKA	144.793	173.988	170.401	137.495	123.271	123.249
YABANCI BANKA	3.123	4.252	3.884	5.472	5.493	5.558

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

Tablo 3: Türk Bankacılık Sisteminde Şube Sayısı

	1995	1999	2000	2001	2002	2003
TOPLAM BANKA	6.244	7.691	7.837	6.908	6.106	5.966
YABANCI BANKA	108	121	117	233	203	211

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

diğında 1999 yılında % 27.1 iken 2003 yılında bu oran Türk Bankacılık sektöründe toplam banka sayısının azalması ile oran % 32'ye yükselmiştir. Bankacılık sektörü içinde yer alan yabancı bankalar istihdam yönünden ülkeye katkıları olmadığı görülmektedir.

Yabancıların ülkemizdeki bankalara azda olsa ilgisi devam etmektedir. Koçbank'ın sermayesinin bir bölümü, bir İtalyan banka grubu tarafından satın alınmıştır. Garanti Bankası'nın sermayesinin bir bölümünü İtalyan banka grubunun satın alması söz konusu olmuştur.

3- Türkiye Ekonomisi

1996 yılında Gümrük Birliği kabul edilmiş ve dış ticaret açığı açılmaya başlamıştır. 1998 yılının II. çeyreğinde ciddi döviz girişi (sıcak para) sağlanmıştır. Türkiye ekonomisi, 1997 Asya Krizi, 1998 yılında Rusya krizi ve 1999 yılında depremden dolayı sıkıntılı günler yaşamış ve makro büyüme hedeflerin çok altında kalmıştır. 1998 yılında Kamu Borcu/MG oranı % 44 iken, 1999 yılında bu oran % 58 olmuştur.

Yabancı bankaların ülkemize gelebilmesi için etken faktörlerden biri kârlılıktır. Eğer böyle bir ortam doğarsa bankaların gelmesi söz konusu olabilir. GSMH seyrine bakıldı-

ğında ise, istikrar olduğunu söylemek zordur. Ancak yine de GSMH'nın önemli oranda büyüklüğü dünyadaki önemli ülkelerden biri olduğunu göstermektedir.

2000 yılında IMF programı ile beraber düşük faiz, talebi canlandırmış ve cari açığa neden olurken, ülkeden para çıkışı ile birlikte nominal çıpa politikasından dolayı piyasalarda likidite daralması yaşanmıştır. Ülke ekonomisinde uzun yıllar fiyat istikrarsızlığının hakim olması, belirsizliği artırırken gelir dağılımını da bozmuştur.

Makroekonomik istikrarsızlıklar nedeniyle ülkemiz potansiyelini tam olarak kullanamaması nedeniyle sürdürülebilir büyüme hızına ulaşamamıştır. Güçlü büyüme yıllarının ardından, krizlerle beraber daralma yılları gelmiş, son 10 yılda yıllık ortalama büyüme hızı % 2,3 oranında gerçekleşmiştir. Makroekonomik istikrarsızlığın önemli sebeplerinden biri, yüksek enflasyonu yaratan bütçe açıkları olmuştur. 1980'lerin ikinci yarısında % 60 seviyelerine çıkan enflasyon, 1990'ların ikinci yarısında % 80'lere kadar yükselmiştir. Mali disipline önem verilmeyen ortamda kaydedilen faiz dışı bütçe açıkları, enflasyonist beklentilerle, açıkların kapatılması için başvurulan borçlanma da reel faizleri arttırmıştır.

Dış ticaretin tarihsel gelişimine bakıldığında İzmir İktisat kongresinde alınan kararlar doğrultusunda liberal sayılabilecek ekonomi politikası izlenmeye çalışılmıştır. İhracatta tarımsal ürünlerin payı % 80 dolayındadır. 1950'li yıllar konjonktürdeki değişimlerle liberal dış ticaret politikası izlenmeye başlanmıştır. 1953 yılından sonra da döviz sıkıntısı ile bu politika terk edilmiştir. 1960'lı yıllar, planlı kalkınma dönemidir. İthal ikameci politikalar uygulanmaya başlanmıştır. 1970'li yıllar vergi iadesi uygulamaları ile sanayi ürünleri ihracatını özendirici politikaların izlendiği görülmektedir. 1980'li yıllar, ihracata dayalı sanayileşmenin benimsendiği dönemlerdir. 1996 yılı Gümrük Birliğine geçilmesi ile önemli dönüm noktalarından biridir.

Türk müteahhitlerinin uluslararası faaliyetlerindeki firma sayısının artması ile ülkemize gönderilen dövizler ve verilen teklifler açısından yabancı bankaların ülkemize gelmesi önemli gelişmedir.

4- Tarihsel Gelişim

Cumhuriyet öncesi dönemde sektör yabancı bankaların kontrolünde iken sonrasında dünyadaki ekonomik gelişmeler paralelinde yabancı banka sayısında azalış görülmektedir.

Pek çok gelişmekte olan ülkelerde bankacılık faaliyetleri yabancı bankaların önderliğinde başlamıştır. Örneğin; Meksika, Peru, Hindistan, Mısır, Brezilya, Afganistan, Singapur, Lübnan gibi ülkelerde yabancı bankalar ülkenin bankacılık sistemini oluşturmuşlardır. (APAK: 1995,9)

Cumhuriyetin ilk yıllarında yabancı ve Türk sermayeli bankaların mevduat yönünden piyasadaki payları eşit ağırlığa sahipken dış ticaretin finansmanı da yabancı bankaların elindeydi. 1924-1925 yıllarında Belçika ve Roman sermayeli bankaları kurulmuştur. Amerikan Express bankası 1921 yılında şube açmış ancak 1933 yılında kapatmıştır. Yabancı bankalar için istikrarsız bir dönemdir. (T.İş Bankası Tarihi: 2001,5)

1940'ların sonlarına doğru yabancı sermaye hissedilir derecede önem kazanmıştır. Yabancı sermaye yatırımları, ülkemizde 9 A-

ğustos 1951'de 5821 sayılı "Yabancı Sermaye Yatırımlarını Teşvik Kanunu", 18 Ocak 1954'te 6224 sayılı "Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu" ile yerli yatırımcıya tanınan haklar tanınmıştır. Bu dönemde ülkemize gelen yabancı sermaye yatırımlarının tutarı, 103.9 milyon TL'de kalmıştır.

1960'lı yıllar ise yabancı banka şube sayısının arttığı dönem olmuştur ancak uygulanan caydırıcı ve engelleyici politikalar yeterli düzeye ulaşmasını engellemiştir. 1970'li yıllar da ise, banka sayılarının durgun olduğu bir döneme girilmiştir.

Cumhuriyet dönemi yabancı bankaların nispi ağırlığına bakıldığında 1924 ve 1925 yılları % 42.9 ile en yüksek rakamına ulaşırken 1961'li yıllarla birlikte % 9.1 ile tek haneli rakamlara inmiştir. Ülkemizdeki bankacılık işlem ve faaliyetlerini dolaylı bağlantılarla ve küçük ölçeklerde yürüttüğü görülmektedir. Nedeni de, hukuki yönden yabancı bankacılık faaliyetlerine olumsuz yaklaşım ve üretim ve tüketim potansiyelini değerlendirememesidir.

1989 yılı Ağustos ayında Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanuna ilişkin 32 sayılı kararla konvertibiliteye geçilmiştir. Serbest bölgelerde Kıyı Bankacılığı dahil tüm bankacılık işlemlerini yapmak üzere banka kurma ve yabancı bankaların şube açmasına izin veren düzenleme, Ekim 1990 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bir takım engellerin kaldırılması ya da azaltılması ile birlikte Türkiye'ye yönelik şube açan yabancı banka sayısında önemli artışlar gözlemlenmiştir. 1980 yılında yabancı bankaların nispi ağırlığı % 11.1 iken, 1984 yılında bu oran % 27.1 olarak gerçekleşmiştir.

5- Dünyada ve Ülkemizde Bankacılık Sektörünün Durumu

2004 yılı itibari ile dünyanın en büyük bankası Amerikan sermayeli Citigroup'tur. Japonların Mizhuo Holdins ikinci sıradadır ve aktif büyüklüğü 1'er trilyon dolar olup milli gelirimizin dört katı büyüklüğündedir. Ülkeler geliştiçe finans sektörünün de hızla büyüdüğü görülmektedir. (Güneş:2004-1) Dünyadaki bir çok ülkede ulusal banka kalmamış ve küreselleşme ilk örneklerini bankacılıkta vermiştir.

Tablo 4: Türkiye'de Yabancı Bankaların Faaliyet Tarihleri

Yabancı Banka	Sektöre Girişi	Sektörden Çıkışı
Banca Di Roma S.P.A.	01.09.1911	-
ABN Amro Bank N.V.	01.09.1921	-
Osmanlı Bankası A.Ş.	01.01.1863	30.11.2000
Arap Türk Bankası A.Ş.	01.04.1977	-
Cıtıbank N.A.	01.01.1981	-
Bank Mellat	16.04.1982	-
Bank Of Credit And Commerce	01.01.1986	31.05.1994
Turkish Bank A.Ş.	29.12.1991	30.11.2000
Habib Bank Ltd.	04.01.1983	-
JP Morgan Chase And Co.	09.02.1984	-
Turk Sakura Bank A.Ş.	10.06.1995	30.04.2000
Ulusal Bank T.A.Ş.	07.11.1985	31.01.2001
BankEuropa Bankası A.Ş.	28.01.2002	-
Sitebank A.Ş.	19.06.1984	28.02.1997
Kapital Bank Türk A.Ş.	01.01.1986	28.02.1995
Westdeutsche Landedbank A.G.	02.01.1986	-
BNP-AK Dresdner Bank A.Ş.	03.12.1985	-
Credit Lyonnais	25.08.1987	-
Birleşik Türk Körfez bankası A.Ş.	01.09.1987	30.11.2000
Kıbrıs Kredi Bankası Ltd.	22.06.1989	28.09.2000
Societe Generale S.A.	15.11.1989	-
HSBC Bank A.Ş.	13.09.1990	-
ING Bank N.V.	09.16.1997	01.07.2003
Rabobank Nederland	07.09.1998	02.04.2002
Credit Suisse First Boston	14.04.1999	-
Morgan Guaranty Trust Company	16.08.1999	09.11.2001
Demirbank A.Ş.	27.10.2001	19.12.2001

Kaynak: TCMB.

Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinde toplam 3408 adet banka vardır. Rusya'da ise bu sayı 1930'dur. Almanya'nın 859, İngiltere'nin 398 bankası vardır. Almanya'nın GSMH'sı 1.940 milyar dolar iken, bankaların GSMH içinde aktif toplamının payı % 253'tür.

Polonya'daki banka sayısı 71 iken, Aktif Toplam/GSMH oranı % 70'tir. 1994-1999 dönemi içinde Arjantin, Şili, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'da toplam banka aktiflerinin % 40'ından fazlası yabancı sermayeli bankalar tarafından kontrol edilir duruma gelmiştir. Macaristan'da 1994 yılında bu pay % 19.8 iken, 1999 yılı sonunda % 56.6 olmuştur. Meksika'da yabancı bankalar toplam içinde % 95'i bulurken, Endonezya'da ulusal banka yok gibidir. Ulusal bankaların ortadan kalkması ulusal sermayenin de ortadan kalkması demektir. Toplanan tasarrufların kredi dağıtımını yabancı bankalara geçmesi duru-

munda sorunlar yaşanabilecektir.

5- 1. Türk Bankacılık Sektörü

Türk bankacılık sisteminin toplam aktifleri Eylül 2004 itibariyle 196 milyar dolar olmuştur. Toplam aktifleri bir önceki yılın aynı dönemine göre % 31, Aralık 2003'e göre % 18 artmıştır. Haziran 2003 itibariyle % 76 olan toplam aktiflerin gayri safi milli hasılaya oranı, 2003 yıl sonunda % 67, Mart 2004 itibariyle % 69, Haziran 2004 itibariyle de % 71 olarak gerçekleşmiştir. Ekonomik faaliyetlerin büyümesi ve beklentilerin iyileşmesine bağlı olarak TL'ye olan talep bilanço büyüklüğü üzerinde olumlu bir etki yaratmıştır.

Bankalar nezdinde mevduat hesaplarının büyüklüğü geçmişte uygulanan yüksek faiz politikaları nedeniyle 2000 yılı da dahil almış, mali sektörde ve özellikle bankacılık sektöründe yaşanan krizlerin etkisi ile bu ta-

rihten sonra mevduatın GSYİH içindeki payı düşmeye başlamıştır. Kredilerin toplam aktiflere oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre 6 puan artışla % 33 olmuştur.

Menkul değerler cüzdanının payı alım-satım amaçlı menkul değerlerdeki azalmaya bağlı olarak gerilemiştir. Eylül 2004 itibariyle, bankaların euro cinsinden açık pozisyonları hafifçe daralırken, dolar cinsinden fazla pozisyonları yükselmiştir. Yabancı Para (YP) açık pozisyonunun daralmasına rağmen, euro'nun dolar karşısında değer kazanmış olması, kambiyo zararının azalmasına engel olmuştur.

Kâr hacminde, 2004'ün ikinci çeyreğinde başlayan duraklama üçüncü çeyrekte de devam etmiştir. Bunun nedeni, kambiyo işlemlerinden gelen kârın zarara dönmesi ve sermaye piyasası işlemleri kârının azalmasıdır. Net ücret ve komisyon gelirleri yükselmiştir.

Yabancı banka girişlerindeki gelişimi, ülkelerin politikası ve ekonomisi ile ortaya çıkan arz ve talepler belirlemektedir. Ucuz fon kaynaklarına sahip yabancı banka, ulusal banka ile aynı ve bazen de daha düşük faiz oranında kredi kullanırmaya giderek faiz marjını kendi lehine yükseltmektedir.

Yabancı bankalar, ölçek ekonomilerinden, farklılaştırma ve riski yayma özelliklerinden ve uluslararası finansman merkezleri ile doğrudan bağlantılarından dolayı, en son kredi araçlarını ve teknolojisini hızla transfer edebilmekte ve diğer yabancı bankaların gelişimi teşvik ettiğinden yoğunlaşma oranını azaltarak fiyat rekabetine neden olmaktadır. Bu özelliğe sahip yabancı bankalar, artan rekabet yoluyla ulusal bankacılık sektörünün yapısını değiştirmektedir. Bankacılık sektöründe rekabetin devamı ya da artışı teorik olarak marjinal bankaların piyasadan çekilmesine ya da hizmetlerin daha kaliteli sunulmasına yol açmaktadır.

Bankacılık sektöründe yabancı sermaye yerli sermayenin eksikliklerini giderecek, yeni teknolojiler getirecek, yeni finansal ürünler geliştirecektir. Yabancı bankaların sektöre katılımı ile ödemeler dengesi üzerinde olumlu etki yapmaktadır.

2000'li yılların başlangıcı ile Yabancı Bankaların Türk bankacılığına olan ilgisi devam etmektedir. HSBC'nin TMSF'den Demirbank'ı 350 milyon dolara alması ile başlayan süreç 2002 yılında İtalyan Uni Credito, Koç Finansal Hizmetlerin yarısına 240 milyon dolara ortak olurken, Ocak 2005 yılında da Yapı ve Kredi Bankasını satın almıştır. Banco Commercial Portugues fon bünyesinde bulunan Sitebank'ı 3,2 milyon dolara satın alırken, 2002 yılında Bank Europa ismi ile sistemde faaliyetlerini arttırmıştır. Şubat 2005'te Fransız BNP Paribas ise, Türk Ekonomi Bankası'nın % 50'sini satın almıştır.

5- 2. AB'de Yabancı Bankalar

AB'de sınır ötesi işlemler, müşterilerle yapılan kredi ve mevduat işlemleri ile yabancı şube ve iştirakler açısından oldukça düşük düzeyde kalmıştır. Nedeni de, müşterilerin bankalarına yakın olmayı tercih etmeleridir. Euro bölgesindeki bankalar kredi işlemlerinin % 89'unu, mevduat işlemlerinin ise % 84'ünü ulusal sınırlar içindeki müşterilerle gerçekleştirmektedirler. Avrupa bankalarının euro bölgesinde şube açmak suretiyle uluslararasılaşma eğilimi şube sayısında 1997-2000 yılları arasında önemli bir artışa yol açmıştır. Bu dönemde euro bölgesi bankalarının AB üyesi ülkelerdeki şubelerinin aktifleri banka aktiflerinin ortalama % 6'sını oluşturmaktadır. Bu oran sadece Lüksembourg ve İrlanda'da % 10'nun üzerindedir. Yabancı banka şubeleri perakende faaliyetler yerine genellikle kurumsal finansman hizmetlerine, ticari faaliyetlere ve özel bankacılığa odaklanmaktadır. AB'de küçük ülkelerde bulunan şube ve iştiraklerin sayısı büyük ülkelerde yer alanlardan daha fazladır.

Avrupa bankaları genellikle Güney Doğu Asya, Merkez ve Doğu Avrupa ve Latin Amerika gibi ülkelere doğru genişlemeyi tercih etmiştir. 1997-2000 yılları arasında gerçekleşen birleşme ve devralmaların sadece % 17'si sınır ötesinde gerçekleşmiştir.

AB ülkeleri arasında Lüksembourg % 94,6 ile yabancıların en fazla paya sahip olduğu ülkedir. Bu ülkedeki bankaların büyük çoğunluğu Alman bankalar tarafından devralınmıştır. Finlandiya ve İrlanda bankacılık sistemi-

nin % 40'i, Belçika bankacılık sisteminin ise % 36'si yabancılar tarafından kontrol edilmektedir. Almanya, Hollanda ve Yunanistan'da ise yabancıların sistemdeki payı % 6'dan fazla değildir.

Belçika, Finlandiya ve Hollanda gibi küçük ülkelerde beş büyük bankanın aktiflerinin toplam aktiflere oranı % 80'ler civarındayken, Yunanistan ve Portekiz'de bu oran % 60'ların üzerindedir. En dağınık bankacılık sistemine sahip olan Almanya'da ise beş büyük banka bankacılık sisteminin toplam aktiflerinin sadece % 20'sini elinde tutmaktadır.

Euro bölgesindeki 12 ülke ise yabancı bankaların toplam aktifler üzerindeki ortalama payı % 24'tür. Romanya ve Bulgaristan'da da bankacılık sektörü yabancıların elindedir. Mayıs 2004'ten beri AB'de tek çeşit bankacılık lisansı vardır. Bir ülkede lisans almış bir bankanın diğer ülkede lisans alması gerekmemektedir.

5- 3. Doğu Avrupa Ülkelerinde Yabancı Bankalar

1996 yılından itibaren yabancı banka girişi yaşanmıştır. Bölgede yabancı bankalar toplam aktiflerin % 76'sını ve sermayenin % 71'ini kontrol etmektedirler.

5-4. Latin Amerika'da Yabancı Bankalar

Bankacılık sektörünün önemli bir bölümünün yabancı sermayenin elinde olan Arjantin ve Meksika'da kriz dönemlerinde yerli tasarruflar yerli yatırımcılara kullanılmayıp yurt dışına taşınmıştır.

Brezilya'da Ağustos 1995 yılından sonra yabancı bankaların sisteme girişine izin verilmiştir. Yeterli banka satın alarak veya ülkedeki mali gruplara ortak olarak banka alımlarını gerçekleştirmişlerdir. 1994-1997 yılları arasında yabancı kaynaklı aktif oranı % 335 artmasına rağmen Latin Amerika ülkelerine göre düşük kalmaktadır. Arjantin'de % 24, Şili'de % 22, Venezuela'da % 18, Meksika'da ise % 16'dır.

Kanada ve ABD ile imzalanan NAFTA ile birlikte bankacılık sektörü aşamalı olarak yabancı rekabete açılması öngörülmemiştir. Yabancı bankaların toplam aktif içindeki payı

1998'de % 24 iken 2000 yılında % 50'ye yükselmiştir. Yabancılar krizin ilk yıllarında gelecekte başkentte tek şubeli bankalar olarak hizmet vermişlerdir. Yabancı bankalar perakende bankacılıkta önemli payı olan Meksika bankalarını alarak sektördeki ağırlıklarını arttırmışlardır. Mevduat içindeki payları % 55, kredi içinde payları ise % 46 olarak gerçekleşmiştir. (TBB, 2002:2)

5- 5. Japonya'da Yabancı Bankalar

Japonya henüz bankacılık sektöründe sorunları çözebilmiş değildir. Japonya'da bankacılık hızla devletleştirilmektedir. Bütçe açıkları tarihi rekor kırarken ekonomide ise sürdürülebilir büyüme sorunu devam etmektedir. (Kumcu: 2001.1) ABD ve Japon bankalarının gelişmekte olan ülkelere faaliyete geçmesinde en önemli etken daha önce bu ülkelerde endüstrileşmiş firmaların doğrudan yatırımda bulunmalarıdır. Bu pazara girmesi ile uzun dönemde uluslararasılaşma isteğidir. Avrupa ve Japonya ekonomilerinde risk ABD'ye göre çok daha büyüktür.

6- Rasyolarla Ülkemizde Yabancı Bankalar

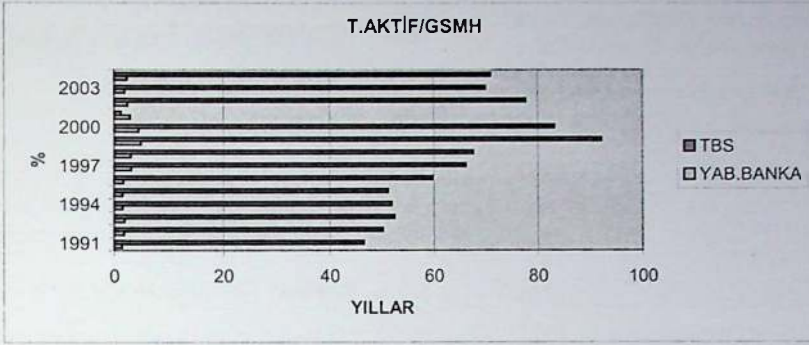
Bu çalışmada GSMH içinde yabancı bankaların aktif toplamlarına, sektör içinde mevduat, kredi ve toplam aktiflerine, toplam faaliyet gelirleri içinde faiz dışı giderleri oranlarına bakılmıştır.

Ülkemizde GSMH içinde yabancı bankaların aktif toplamlarına bakıldığında % 5'i geçmemesi bankacılık sektöründe etkin olmadıklarını göstermektedir. Ülkemiz sınırları dışında ise, bu bankaların GSMH içindeki paylarının durumun tam tersi olduğu görülmektedir.

Yabancı bankaların Türk bankacılık sektörü içinde ne kadar etkili olduğunu gösteren toplam aktifler, toplam krediler ve toplam mevduat paylarında; yabancı bankaların mevduat toplamadıkları gibi son yıllarda kredilerinde önemli artışlar yaşanmasına rağmen halâ etkili olmak istememelerinden dolayı da bankacılık sektöründeki aktifleri oldukça düşük olduğu görülmektedir.

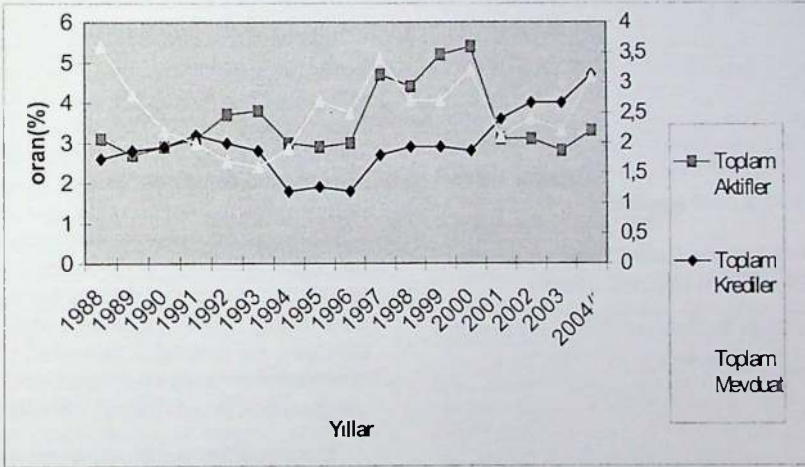
Tablo 5'teki oranın düşük olması yüksek maliyetle ve verimsiz çalıştığını, kaynakların

Şekil 1: Aktif Toplam / GSMH



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

Şekil 2: Yabancı Bankaların Sektör İçindeki Payları



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

iyi kullanılmadığını göstermektedir. Türk bankacılık sisteminde bu oranın yüksek olması beklenirken krizli yıllarla azaldığı yabancı bankaların ise, sektör içinde önemli oranda aktiflerin ve kredilerin düşük kalmasından dolayı krizlerinden etkilenmediği görülmektedir.

Tablo 6'daki oranın yüksek olması banka özkaynaklarının verimli ve etkin kullanılmış olduğunu göstermektedir. Türk bankacılık sisteminde krizli yıllara kadar özkaynaklar yüksek iken Kasım 2000, Şubat 2001 krizleri ile birlikte oranın düşmesi verimsiz kullanıldığını gösterirken, yabancı bankalar ise, iyi bir risk

yönetimi ile krizlerden korunmayı bilmişlerdir.

Tablo 7'deki oranın sektör ortalamasının üzerinde olması beklenmektedir. Yabancı bankalar bu durumda sektör ortalamasının üzerinde yer alarak oldukça iyi durumdadırlar.

Tablo 8'deki oranın yüksek olması bankanın çok personelle az iş yaptığını ve yüksek personel giderlerine sahip olduğunu gösterir. Türk bankacılık sisteminde çalışan sayısının krizli yıllarla beraber azalması yanında toplam aktiflerinde azalması etken iken, yabancı bankaların sektör içindeki sınırlılığı az sayıda

personel ve şube olması buna etkindir.

**Tablo 5: Net Kâr/Toplam Aktif
(Performansını ölçmek üzere)**

YILLAR	Sektör Toplamı	Yabancı Bankalar
1990	2,8	3,3
1995	2,8	5,9
1999	-0,6	8,2
2000	-0,6	0,7
2001	-5,7	1,5
2002	1,1	1,2
2003	2,2	2,7

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

Tablo 6: Net Kâr/Toplam Özkaynaklar

YILLAR	Sektör Toplamı	Yabancı Bankalar
1990	36	45,6
1995	55,6	93,0
1999	-14,9	124,2
2000	-20,6	11,1
2001	-58,4	6,9
2002	9,2	5,9
2003	15,8	11,2

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

**Tablo 7: Net Faiz Geliri/Toplam Aktif
(Etkinliğini ölçmek üzere)**

YILLAR	Sektör Toplamı	Yabancı Bankalar
1990	5,6	9,1
1995	8,1	17,5
2000	3,3	9,4
2001	-4,1	12,2
2002	6	6,5
2003	4,5	8,3

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

Tablo 8: Personel Giderleri/Toplam Aktif

YILLAR	Sektör Toplamı	Yabancı Bankalar
1990	3,1	3,3
1995	2,1	2,7
2000	2	2
1999	1,9	1,7
2001	1,4	2,7
2002	1,6	3,4
2003	1,5	3,9

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

**Tablo 9: Verilen Ücret, Komisyon
Giderleri/Toplam Aktif**

YILLAR	Sektör Toplamı	Yabancı Bankalar
1990	3,4	4
1995	2,5	3,3
1999	2	3,6
2000	2,5	2,5
2001	2,3	4
2002	3,3	6,5
2003	4,9	8,3

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği.

Tablo 9'daki oranın düşük olması banka için başarılı olduğunu ifade eder. Yabancı bankaların yine sektör ortalaması üzerinde olduğu görülmektedir.

7- SONUÇ

Yabancı bankacılığı teşvik yasası yabancı bankaları ülkemize çekmek açısından önemlidir. Ancak gelen sermayenin, sektörün tümü üzerindeki yoğunluğu iyi düşünülmelidir. Yeni bankacılık yasa tasarısında bankacılık sektörünün hakimiyeti ve kullanılacak kredinin kriterlerinin belirlenmesinin yer almasının yanında kredilerin önemli miktarlarının yurtdışına aktarılmasının önlenmesi maddeleri eklenmelidir. Kredi sisteminin sermaye yapısına göre hangi ilkeler doğrultusunda çalışmasından çok, bankacılığın denetlenmesi ve gözetlenmesinden sorumlu kuruluşun bu konudaki vizyonu çok daha önemli olmaktadır.

Bankacılığın dışa açılması, yerli bankaları ucuza satmak değil, yabancı bankalarla yurt içinde ve dışında spekülasyona kaçmadan reel sektörü destekleyerek ve yeni finansal ürünleri kullanarak gerçekleştirmelidir. Ucuza giden bankaların bedelini ise tüm ülke ödemektedir.

Türk bankacılık sisteminde yabancı banka oranının 2-3 yılda % 20 ile 30'lara yükseleceği tahmin edilirken Polonya, Çek Cumhuriyeti gibi % 90'lara ulaşamayacağı ileri sürülmektedir. Ulusal bankaların yabancılarla rekabet edebilmek için, verimliliği artırmaları, maliyetleri düşürmeleri ve büyük teknolojik yatırımlara girmeleri gerekmektedir. Bu yıl da banka birleşmelerinden geçmektedir.

EK Tablo 1
AB Bankacılık Sektöründe Yabancı Şube ve İştirak Sayısı (AB Ülkeleri Dışında)

	1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Şube	İşt.	Şube	İşt.	Şube	İşt.	Şube	İşt.	Şube	İşt.	Şube	İşt.
Almanya	31	45	31	40	30	38	28	34	21	32	19	27
Avusturya	0	0	2	12	1	13	1	12	0	10	0	10
Fransa	41	14	36	13	32	13	31	14	28	12	28	11
İspanya	18	14	15	13	11	13	10	14	7	12	8	11
Belçika	15	15	14	10	14	6	13	6	11	7	10	8
Danimarka	1	0	1	0	1	0	2	1	1	2	1	2
Lüksembourg	7	45	7	41	8	39	8	39	7	35	7	36
Hollanda	11	20	11	19	10	17	10	16	9	17	9	17
Portekiz	2	3	3	3	3	4	2	3	2	3	1	4
Finlandiya	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
İsveç	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
İngiltere	152	79	142	79	128	75	126	74	114	76	105	78
İrlanda	2	8	2	10	2	9	2	10	1	13	1	12
İtalya	19	3	18	3	18	3	16	2	16	2	15	5
Yunanistan	9	2	9	2	9	2	9	2	8	2	7	2
Toplam	311	281	293	277	268	259	259	253	226	247	212	246

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği

Bankaların sermaye yapılarını geliştirmek için primli hisseler yolu ile sistem dışında olan parayı çekebilmek için güven bunalımının aşılması yanında bankaları yabancı bankalara satmak, uzun vadeli çözüm değildir. 1980 ve 1990'lı yıllarda bankacılık sektöründe kalıcı ve ciddi boyutlarda, beklentilerimize paralel bankacılık sektörüne yabancı sermayenin katkısı olduğu söylenemez.

KAYNAKÇA

- AKSOY Tamer, "Çağdaş Bankacılıkta Son Eğilimler ve Türkiye'de Uluslar üstü Bankacılık", SPK.1998.
- APAK Sudi (2002), "Bankacılık Sektörü, BDDK ve Fon Bankaları", İktisat Dergisi, Sayı:417, s: 26-30.
- ALP Ali (2002), "Uluslararası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye", İMKB, Ankara.
- ÇAKAR Vesile (2003), "Yabancı Sermayeli Banka Girişleri ve Ulusal Bankacılık Sektörleri Üzerindeki Etkileri" T.C.Merkez Bankası, Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara, Aralık 2003, Uzmanlık Yeterlilik Tezi.
- GÜNEŞ Hurşit (2004), "Bankalarımız Küçük Değil, Cüce!! Neden mi?", Milliyet Gazetesi, 26 Mart.
- KUMCU Ercan (2004), "Uluslararası Ekonomi Politikalarında Uyumsuzluk mu var?", Hürriyet gazetesi, 15 Aralık.
- KUMCU Ercan (2004), "Bankacılıkta Yabancı Sermaye", <http://www.hurriyetim.com.tr/koseprinterversion/1,,nvid-394017,00.html> erişim tarihi: 06.04.2004.
- KURNAZ Hikmet (2001), "Yabancı Sermaye Yerine, Yabancı Bankacılığın Teşviki Daha Önemli", Dünya Gazetesi, 29 Ekim.

- EĞİLMEZ Mahfi (2003), "Bankalar", Radikal Gazetesi, 7 Ekim.
- EKREN Nazım, "Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği", Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul 1986.
- ERDÖNMEZ ATAMAN Pelin (2000), "Brezilya'da Banka Yeniden Yapılandırması ve Kamu Bankalarının Özelleştirilmesi", Aralık 2000, TBB.
- URAS Güngör (2001), "Yabancı Sermaye Ekonomiyi Kurtarmaz", Milliyet Gazetesi, 31 Mart.
- ÖZKAN Turgut (1999), "Ulusal ve Uluslararası Bankacılıkta Rekabet", İktisat Dergisi, Şubat-Mart, s:40-44.
- ÖZERKEK Özgür (2003), "Gelişmekte Olan Piyasalarda Yabancı Bankaların Sektöre Girişinin Ticari Kredi Piyasasına Etkilerinin Mevcut Örnekte Bazında Değerlendirilmesi", Active, Mayıs Haziran.
- SAĞLAM Erdal (2004), "Bankacılıkta 1 Temmuz A-larını", <http://www.hurriyetim.com.tr/koseprinterversion/1,,nvid-356778,00.html>, Erişim Tarihi: 12.01.2004.
- TBB, Bankacılık ve Araştırma Grubu (2002), "1995 Yılındaki Kriz Sonrasında Meksika Bankacılık Sistemi", Nisan.
- TBB, Bankalarımız Kitabı 2000, 2001, 2002, 2003.
- Türkiye İş Bankası Tarihi, Funda Erkal, Güven Sak, Murat Ulutekin, Nesim Şeker, Özgür Gökmen, Sinan Sönmez, Uygur Kocabaşoğlu, Türkiye İş Bankası Yayınları, İstanbul, Aralık 2001.
- TÖRÜNER Yaman (2005), "Bankacılıkta Yabancıların Oranı ", Milliyet Gazetesi, 14 Şubat.
- TÖRÜNER Yaman (2005), "Doğu Avrupa'dan Dersler", Milliyet Gazetesi, 19 Mart.
- UZUNOĞLU Sadi (2004), "Ekonomiyi, Önümüzdeki Dönemde Etkileyecek Olası Gelişmeler", MESS Mercek, Temmuz, Yıl: 9, Sayı: 35, Sayfa: 90-95.

Görüşler

HİKMET KURNAZ

Bankacı, İktisatçı

Kredi Kartı Dünyasına Aykırı Bir Yasa Taslağı



Bankacılıkta sadece mevduat sahiplerinin hakları yerine tüketicinin de hakları olduğunu gündeme getirmeyi hedefleyen 10.3.2000 tarihli DÜNYA GAZETESİ'nde yayınlanan "Bankalar Üzerinde Tüketici Hakları" başlıklı yazımın üzerinden beş yıl gibi uzun bir zaman geçti. Ancak, bankaların özellikle tüketici müşterilerinin kanun diliyle "muzayaka" yani zorda kalmalarından yararlanarak temerrüt hallerinde evrensel hukuk kuralları ve Borçlar Kanunumuz ile çelişen oranlarda faiz ve hizmet işlemlerinden yüksek tutarlarda ücret ve komisyon aldıkları yönünde yakınmalar son zamanlarda sıkça gündeme gelmeye başladı. Dinamitin fitili ATO Başkanı Sinan Aygün tarafından ateşlendi ve Sayın Aygün'ün kredi kartı mağdurlarına uygulanan temerrüt faizine sınır getirilmesi önerisiyle başlayan ve bankaların çarşı pazarda kredi kartı başvuru talepleri toplamalarının sorgulanmasıyla geçen süreç sonunda, BDDK tarafından hazırlanan "Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanun Taslağı" ile süren tartışmalar farklı bir boyuta taşındı.

Gerçekten de, dünya pratiğinde uluslararası ödeme aracı özelliği ile kabul gören kredi kartları, söz konusu kanun taslağı uluslararası kredi kart kuruluşlarının lisans izni olmadan ulusal çapta kurulabilecek kredi kartı kuruluşlarınca serbestçe çıkarılabileceği yönünde bir yanılığ taşımakta ve kredi kartlarında bankaların rolünü, risk ve sorumluluklarını kapsam olarak tam kavranmış değildir. Her şeyden önce mevzuatımızda para ve benzeri ödeme aracı çıkarmak yetkisi, Hazine ve Merkez Bankası'na bırakılmış şekilde devletin hükümlerlik hakları arasındadır. Türk bankalarının kredi kartlarında kredi kartı çıkaran kuruluşlar ile kart kabul eden iş yerleri arasındaki ilişkide kart hamilleri lehine garantör ya da kefil olmak ötesinde, doğrudan kredi kartı çıkarması para ve benzeri ödeme aracı arzı anlamındadır ki, mevzuatımız gereği mümkün değildir. Nitekim, çek karnesi çıkarmak yetkisi diğer ülkelerde de olduğu gibi banka ve benzeri kurumlara verildiği halde, bankaların aval ya da kabul vermek suretiyle piyasaya çek arz etmeleri yasal olarak

olanaksızdır. Kredi kartlarında taraflar arasında sözleşmeyle kurulan ilişkiler bu pratikte ve manada düşünülmelidir. Kredi kartı kabul eden üye işyerleri ile bankalar arasında kart hamilleri lehine lisans veren kredi kartı kuruluşu ile birlikte müteselsilen kurulmuş bir garanti ilişkisi söz konusudur. Zira, kredi kartı çıkarma lisansını alan herhangi bir bankanın iflası halinde kredi kartı kabul eden üye işyerlerine karşı ödemedeki MasterCard, Diners Club, American Express ve Visa gibi kredi kuruluşları sorumludurlar.

Bugün, kredi kartları kart hamiline nakit avans çekme yetkisi verip, vermediğine ve lisans izni alan banka ya da ülke yapılarına göre farklılıklar göstermektedir. Ayrıca, özünde ödeme aracı özelliğiyle hamiline harcama yetkisi veren kredi kartı, taraflarca belirlenen hesap kesme dönemi sonunda yapılan harcama tutarını kart hamilinin defaten ödemesini zorunlu tutup tutmadığına göre ülkelerin harcama kültürleri ile gelirin elde edilme dönemine ve dağılımına bağlı olarak kredi kartı kuruluşları ile sözleşme farklılıkları oluşturmak suretiyle lisans alan bankaların değişik özellikte kredi kartı ihraç etmeleri de mümkündür. Nitekim, kimi bankalar nakit avans çekme yetkisi veren kredi kartı ihraç ederken, kimi bankalar klasik özellikte kredi kartı ihraçına aracılık etmeyi tercih etmektedirler.

Doğrusu, kredi kartı kuruluşları geçmişte farklı pazar bölümlenmesi içinde bankalara kredi kartı ihracı lisansına izin verdikleri halde, rekabetin farklılık yaratamayacak düzeye ulaşması ile bankaların benzer ürün özelliğine sahip kredi kartlarını ihraç ettikleri gözlemlenmektedir. Ancak, kredi kartlarının ülkeden ülkeye farklı şekillerde kullanıldığı ve kredi kartlarının teknolojiye gelişmelerin yardımıyla banka kartı, kredili kredi kartı, taksit kart gibi bir çok işlevsel özellikleri de bir arada bünyelerinde topladıkları görülmektedir. Fakat, hangi özellikler ile donatılmış olursa olsun; kredi kartlarının temel özelliği, banka kaynaklarının harcama tutarının kart hamilinden tahsil edilme dönemine kadar kredi kartı kabul eden üye işyerlerine kullandırmak esprisine dayanır. Bankalar açısından riski yaratan espi de harcama dönemi sonunda harcama tutarının kredi kartı hamilinden tah-

sil edilip edilememe belirsizliğinde saklıdır. Dolayısıyla, kart hamili harcama tutarını dönem sonunda ödemiş olsa dahi, riskli işlemler yönüyle bankalar açısından bir kredi ilişkisi söz konusudur. Bankaların kredi kartı üzerinden kurdukları kredi ilişkisinde harcama dönemi içinde kart hamilinin harcamalarını tahsilini beklemeden kart kabul eden üye işyerlerine karşı ödemedeki bulunmak suretiyle, nakden finanse ettiği düşünüldüğünde sürecin nakdi kredi ilişkisi doğurduğu kabul edilmelidir. Buna karşılık, taksitli satışlara konu olan kredi kartlarında durum değişmektedir.

Esasen, kredi kartlarında harcama tutarlarının taksitler halinde geri ödenmesi ile taksitli satış yapan üye işyerlerine karşı kart hamilinin kredi kartının güvencesini teminat olarak göstermesi kredi bakımından da özünde tamamen ayrı bir uygulamadır. Tarih içinde kredi kartları uygulamalarına bakıldığında yakın zamana kadar dünyada kredi kartlarının taksitli satış yapan üye işyerlerine karşı teminat olarak kullanıldığına dair bir uygulamaya rastlanmamıştır. Nitekim, kredi kartı kuruluşlarının bankalar ile yaptıkları lisans sözleşmelerinde bir ürün ya da hizmet alımı için aynı anda yapılan harcama tutarının farklı harcama belgelerine bölünerek ayrılmasına izin verilmemektedir. Zira, kredi kartı kuruluşları kart hamilinin kartının iptal edilmiş olacağı ya da kart çıkaran bankanın iflas etmesi gibi durumlardan sonraki bir tarihi taşıyan harcama belgelerinin sorumluluğunu üstlenmemektedirler. Kredi kartlarının taksitli satışlarda kullanılmasının yaratacağı çelişki de burada saklıdır. Nitekim, BDDK'nun "Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanun Taslağı" da "aynı kart ile aynı ödeme işlemi için birden fazla harcama belgesi" düzenlenemeyeceğinin amir hükme bağlamıştır.

Doğrusu, dünyanın hiçbir ülkesinde uygulanmazken kredi kartlarının taksitli satışlarda kullanılmaya başlanması, ülkemizde bir Türk bankasının herhangi bir kredi kartı kuruluşunun künyesini kullanmadan sadece kendi künyesiyle 1998 yılının yarısında "Taksit Card" adıyla çıkardığı ürün ile olmuştur. Çok değil 6 ay gibi bir süre sonra, arkasında bir banka güvencesi olmadan "Advantage Card" adıyla yeni bir taksit kartın piyasaya çıkması

ile Türk bankalarının taksitli satışlar ilgi alanına girmiştir. Taksitli satışların kartlı sistemin güvencesinde organizasyonu ilk defa Türkiye’de uygulama alanı bulmuş ve daha sonra Türk bankaları Visa, Mastercard, Amerikan Express ile kredi kart lisans sözleşmelerinde değişiklik yapmadan kredi kartlarını taksitli satışlarda da kullanılır şekilde programlamışlardır. Bankalar, kredi kartları ile taksitli kartlar için anlaşma yaptıkları üye işyerlerine farklı komisyon oranı uygulamaktalar. Kredi kartları ile taksit kart ya da kredi kartlarının taksitli satışların güvencesi şeklinde kullanılması halleri arasındaki bu farklılık pratikte faiz ya da komisyon geliri ile de ayrılmaktadır. Nitekim, kredi kartı ile taksit kartın ayrı uygulamalar olduğu BDDK’nun kanun taslağından da anlaşılmaktadır.

Taslak kanun kapsamında özünde bankalar ya da hamili açısından bir kredi riski taşıması gereken banka kartı yer almasına karşın, taksit kartının yer almamış olması kredi kartı ile olan ayrılığını da ortaya çıkarmaktadır. Ancak, BDDK’nun banka kartını riskli işlem sınırında görüp, kanun taslağına kapsamına dahil etmesi Türk bankalarının banka kartlarını sadece mevduat hesapları üzerine kurulumak yerine kredili mevduat hesapları gibi çeşitli adlar altında tanımladıkları kredi limitleriyle de ilişkilendirmelerinden kaynaklanan pratik bir ihtiyaçtır. Bu arada, kredi kartlarının taksitler halinde geri ödenmesinde bankalar kart hamilinden faiz geliri elde ettikleri halde; taksit kart ya da taksit kart işlevini yüklenen kredi kartlarının taksitli satışların güvencesi olarak pratikte kullanılması halinde rekabetçi Türk bankacılığımızda kart hamillerinden herhangi bir adla bir hizmet geliri talep edilmemektedir. Buna karşılık, taksitli satış yapan üye işyerinden komisyon geliri elde edilmektedir. Ancak, taksitde bağlanan harcama tutarlarının taksit vadesinde kart hamili tarafından ödenmemesi halinde kartı çıkaran banka üye işyerine ödemeyi yaptıktan sonra kart hamilinden faiz talep etmektedir. Esasen, bankaların kredi kartlarını kabul eden üye işyerlerine tesis ettikleri POS cihazından çekilen harcama belgeleri karşılığında komisyon adıyla tahsil ettikleri gelir, bankaların harcama dönemi için-

de mahrum kaldıkları kaynaklarının maliyetini karşılayan faiz olarak düşünülmalıdır.

Gerçekte, banka ve kredi kartlarına ilişkin kanun taslağı kredi kartlarının dünyada işleyişini hem kapsam olarak hem amaç olarak yeterince değerlendirebilmiş değildir. Kredi kartlarıyla ilgili düzenlemelerde amaç her şeyden önce ödeme araçları içinde iletişim ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelere bağlı olarak kartlı ödeme sistemlerinin güvenilirliğini ve genişlemesini sağlamak ve sözleşmeye katılan kart hamilleri dahil taraflarının hak ve sorumluluklarının belirlenmesi ve korunması olmalıdır.

Ödeme sistemlerini kısaca, ekonomik birimler arasında mal ve hizmetlerin değişimini kolaylaştıran araçların kullanıldığı kurumsal ve hukuksal yapı ile araçların hareket süreçlerini, kullanım kurallarını kapsayan bir yapı olarak tanımlamak gerekir. Ödeme aracı ise genellikle, alıcının kabul edilebilir bulduğu parasal bir değer olarak tanımlanmaktadır.

Para haricinde geleneksel ödeme araçlarının başında banka çekleri, kredi kartları, banka havaleleri, krediler ile altın gibi araçlar gelmektedir. Kredi kartlarının uluslararası alanda kabul görmüş belli bir standartta olması, geniş bir müşteri kitlesine ve piyasa alanına sahip olmasını yaratmıştır. Bir çok ülkede, kredi kartlarının hileli işlemlere aracı olması dolayısıyla, kredi kartı veren kuruluşlar veya ticari işletmeler sorumlu tutulduğundan kredi kartı hamilleri kredi kartı ile ödemeyi güvenli bir yöntem olarak görmektedirler. Dolayısıyla, kredi kart kuruluşları ile bankalar kartlı ödeme sistemlerinin güvenilirliğini sağlayacak hukuksal düzenlemeler için ülke Merkez Bankaları ile işbirliği içinde arayışlarını sürdürmektedirler. Avrupa Merkez Bankası ve BIS (Uluslararası Ödemeler Bankası) kredi kartlarının yaygın kullanımını da sağlamak üzere ödemeler sisteminin güvenilirliğinden bankaları sorumlu görmekte ve tüketici kredileri kapsamında kabul ettiği kredi kartları içinde bir dizi tavsiyelerde bulunmaktadır. Nitekim, taslak kanuna ait BDDK tarafından hazırlanan “Genel Gereğe” ödemeler sisteminin güvenliği ve etkinliğinin amaçlandığına atıf yapmakla birlikte; taslak kanun, kredi kartlarının

ödemeler sistemindeki payını azaltmak üzerine kurgulanmıştır. Taslak kanun sistemin güvenilirliğini sağlamak ve kart hamillerinin tüketici haklarını korumak bakımından da Avrupa Birliği direktiflerinin gerisindedir.

Doğrusu, taslak kanun bankalar açısından kartlı ödeme sisteminde kullanılan kredi kartı ve benzeri kartlardan risk sayılan işlemler ile kredi bakımından hangi kriterlerde sınırlamaya tabi olacağı hususları yanında, kartlı ödeme biçimlerine ait araç ve sistemlerin güvenli bir şekilde işleyişini sağlamak, herhangi bir kartlı ödeme sisteminde ortaya çıkabilecek eksiklik ve hileler ile sözleşmeye taraf olanların hukuki yükümlülükleri ve hakları ihtiva ile sınırlandırılmış olsaydı amaç ve kapsam daha anlaşılır olabilirdi. Ancak, kanun taslağı kredi kartlarının yaygınlaşmasını engeller hükümler yanında, kredi kartlarından yararlanmaktan düşük gelir sahiplerini men etmek gibi hükümler de taşımaktadır.

Taslak kanun, tüketicileri kredi kartları mağduru yapmamak ve faiz kısıncısından korumak iddiasıyla gündeme getirildiği halde; yaşanan süreçte kart hamillerini doğrudan yasal yoldan azaltmak suretiyle kredi kartı mağdurlarını da tüketici safarından atmak gibi kolaycı bir yöntemi benimsemiştir, denilebilir. Buna karşın, bütün çelişkileriyle fahiş oranlı faiz baskısında bunalan kredi kartı mağdurlarını biraz olsun rahatlatacak şekilde kredi kartlarına uygulanan temerrüt faizinin sözleşmede belirtilen faiz oranının % 30'undan fazla olamayacağı gibi, bileşik faiz uygulamalarını da yasaklayan hükümler mevcuttur.

Aslında, dünya pratiği kredi kartlarını da akreditifli ödeme gibi uluslararası kabul görmüş kredili ödeme aracı haline yükseltmiştir. Dolayısıyla, herhangi bir ülke mevzuatı akreditifte bulunması gereken temel ve zorunlu unsurları değiştiremez ise, aynı olgu kredi kartı içinde geçerlidir.

Kart hamilinin, bugün illa da kredi kartını kanun kapsamında olan bankalar yerine yurt dışında faaliyet gösteren bankalardan, Türkiye'de faaliyet gösteren banka üzerinden "off shore kart" veya başka yollardan temin etmesi mümkündür. Dolayısıyla, üye iş yerleri-

nin yurt dışında temin edilmiş kredi kartları üzerine işlem yapmaları ya da kabul yasağı konulamayacağına göre, "asgari tutarın müteakiben üç ay süreyle veya bir yıl içerisinde dört kez ödenmemesi halinde, kart hamilinin bütün kartları iptal edilir ve iki yıl süre ile" kart kullanımından men edileceğine ilişkin hüküm, pratikte faydadan çok, zarar getirir. Taslak kanun kart hamilini sahip olacağı kart sayısını sınırlayarak ya da elinden geri alarak korumaktadır.

Kart hamili tüketicilere bankalar tarafından uygulanan temerrüt ya da başka baskı halleri yazımın ilk paragrafında da açıklandığı üzere, sadece kredi kartı yerine öteki tüketici kredileriyle birlikte "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun"un ilgi alanına bırakıldıktan sonra; her şeyden önce, "Banka kartları ve kredi kartları kanunu tasarısı taslağı"nın bir bütün olarak kredi kartları sisteminin uluslararası pratiğinde özellikleriyle değerlendirmek gerekmektedir. Bunun da en sağlıklı yöntemi; her halde süreç içinde kredi kartlarının gelişimine ve özelliklerine bakmak olmalıdır.

Kredi kartları esasen tüketici kredilerinin belli özellikte ve standarda sahip plastik araçlar vasıtasıyla kullanılan türlerinden biridir. Tüketici kredileriyle ödeme aracı olmak karakteriyle birleşirler. Zira, tüketici kredileri de kredi kartları gibi bir mal ya da hizmet tüketmeye özgülenmiştir. Pratikte bankalar tüketici kredilerini doğrudan tüketiciye nakit olarak vermek yerine bir mal veya hizmete tahsis etmek suretiyle satıcının banka hesabına teslim ederler. Nitekim, kredi kartlarıyla tüketici kredilerinin bankacılık sisteminde genel olarak yaygınlık kazanmasının 1950'li yıllarda ve ABD'de olması bir tesadüf değildir. ABD'de çek sisteminin bankaların faaliyet bölgeleriyle sınırlı olması, bir ödeme aracı olarak kredi kartının doğuş ihtiyacını da açıklar. Gerçekten de; kredi kartının, "şimdi ye, imzanla öde" söylemiyle Frank McNamara adlı bir Avukat tarafından Diners Club Credit Card adıyla bulunduğu paralel ve enlemde Singer dikiş makinesi firmasının "şimdi al, sonra öde" kampanyasından da tüketici kredileri doğmuştur. Zaman içinde teknolojiden de yararlanmak suretiyle kredi kartlarının ve tüketici kredilerinin iç içe geçmiş şekilde pi-

yasalara göre çeşitlilik gösterdiği görülür. Türk bankacılığında da kredi kartları ile tüketici kredilerinin başlaması hemen aynı yıllara rastlamakla birlikte, tüketici kredilerinin kredi kartlarından daha önce başladığı görülür.

Nitekim, dünyada ilk kredi kartı olarak kabul edilen Diners Club Credit Card adlı kredi kartından önce 1914 yılında piyasaya çıkan ve kartlı ödeme sistemleri içinde sayılan ancak, kredi kartı olarak kabul edilmeyen mağaza harcama kartları (Charge Cards) ilk olarak metalik maddeden üretildiğinden bu kartlar, metal kart ya da metal para olarak adlandırılmıştır. Buna karşın, modern anlamda ilk kredi kartı sayılan Diners Club ilk olarak kartondan dizayn edilmiş, 1961 yılında plastiğin günlük yaşama girmesiyle birlikte plastik versiyonda çıkarılmaya başlanmıştır.

Diners Club sahip olduğu fikri, mülkiyet hakkı ile dünya üzerinde yaygınlaşmak için franchising sistemiyle kuruluşlara lisans vererek kredi kartını başka ülkelerde de pazara sürmeye başlamış ve Türkiye'de de 1968 yılında Koç Grubu'nun Setur A.Ş. firması ile Lisans Sözleşmesi imzalamıştır.

1951 yılında Franklin National Bank, mağaza kartları gibi sadece bankada hesabı olan müşterilerine hesaplarını borçlandırabilmek ve alacak kaydedebilmek için banka kartı çıkardı. Kart sahibi olan banka müşterisi banka tarafından adına açılan kredi hesabını da bu kart vasıtasıyla kullanabiliyordu.

Diners Club kartı ile kredi kartının mucidi sayılan Frank McNamara sağlık nedeniyle fikri mülkiyet hakkını saklı tutarak Diners Club'un hisselerini 1952 yılında diğer iki ortağına devretmiştir. 1957 yılında Frank McNamara'nın ölümünden sonra kredi kartı üzerindeki lisans hakları varisleri arasında paylaşmıştır. Gariptir ki, kapitalizmi "şeylerin serbest dolaşımı" olarak savunan kapitalizm yanlılarına karşı, kapitalizm muhalifleri lisans izni olmadan kredi kartı çıkarmanın mümkün olmadığı örneğini vermekteler.

Kredi kartları dünyasında 1958 yılına kadar rakipsiz olarak çalışan Diners Club, 1958 yılında The American Express harcama kartı

ile Bank of America'nın şimdiki adı Visa olan BankAmericard kredi kartı ile piyasada rekabet etmeye başlamıştır.

Nitekim, Bank of America, BankAmericard ismiyle kendi kredi kartını çıkarıp, kendi bölgelerinde finans kurumlarına lisans vermeye başlamıştır. BankAmericard lisansı alan 14 banka 1966'da kredi kartı işlemleri konusunda ortak istihbarat ağı oluşturmak üzere interbank adıyla bir organizasyon kurdular. American Express 1958 yılında Rusya ile kredi kart kabulü lisans anlaşmasını imzaladı. O yıllarda, soğuk savaş yıllarında Sovyetlerin bir kapitalist ürünle sözleşme imzalamak yerine kendi kredi kartını çıkarmamasının nedeni kredi kartı fikrinin koruma altında olmasıdır. 1967'de dört Kaliforniya bankası BankAmericard ile rekabet edebilmek için Western U.S.'de diğer finans kurumlarının üyeliği ile Western States Bankcard Birliğini kurdular. MasterCharge (sonradan MasterCard olan) ismi kullanmak hakkını First National Bank of Louisville'den (Şimdiki adı National City Bank of Kentucky) patenti ile satın aldılar. Satın aldıkları bu koruma ile Western States Bancard Association) MasterCharge ismi ve logosunu kullanan bankalar olarak lisans iznine kavuştular. 1960'ların sonlarında pek çok finansal kurum BankAmericard ile rekabet için MasterCharge kart üyesi oldular.

Zaman içinde dünya, kredi kartları ile tanıştıkça ABD dışındaki ülke bankaları Bank of Amerika'ya bağlı olarak plastik kart üzerine Bank of Amerika yazılmak suretiyle kredi kartı çıkarmak konusunda isteksiz kaldılar ve karşı direnç gösterdiler. Bu engeli aşmak üzere, özellikle herhangi bir banka adını kullanmaksızın genel bir isim bulmak zorunluluğu doğdu. Sonunda 1977'de Mavi, Beyaz ve Altın renkli farklılıklarını sürdürürken Visa ismiyle yeni bir imaja dönüştü. 1970'de tüm BankAmericard çıkaran bankaların kurduğu ve sermayesi olmayan ortak birlik National BankAmericard Inc. Visa U.S.A olarak ad değiştirdi. 1974'de de ABD dışındaki 15 ülkedeki bankaların kurduğu Ibanco ise Visa International Service Association'a dönüştü.

Visa ve MasterCard üyesi olan bankalar Visa ve MasterCard'ın kuralları ve özellikleri

ne uymak zorundadırlar. Aynı kural diğer Diners Club ve American Express gibi Kredi Kartı Kuruluşları için de geçerlidir.

MasterCard, Diners Club ve American Express ve Visa dünya çapında ödeme hizmeti organizasyonu olarak kendi patentlerinin (damgalarının) yöneticileri olarak; markalarını desteklemek için promasyon ve reklam yapabilirler, yeni ürünler geliştirebilirler, işlemlerin prosesindeki çözümleri ve takası idare etmek, kredi kartı verilmesi, müracaatların değerlendirilmesi için kriterleri belirlemek, yeni kart ve üye işyeri kriterleri koymak, kredi limitlerini belirlemek, harcamaların üyelere fatura edilmesi, kartların grafik ve dizaynlarının onayı, iç denetim, değişim ve operasyonel kuralları gibi banka kartlarını ilgilendiren düzenlemeleri oluşturur ve uygularlar. Visa, MasterCard, American Express, Diners Club kredi kartı kuruluşlarının ürünleri arasında fonksiyonel açıdan pek fark olmamasına karşın her biri belli konseptte ayrılırlar.

Visa, Mastercard, American Express gibi sayılı kredi kartı kuruluşları kart çıkarma lisansı verdikleri finans kuruluşlarının mali gücüne, ülkenin ekonomisine ve kredi kartı kullanma kültürü gibi değişkenler yanında, riski kontrol edebilme organizasyonuna, teknolojiyi kullanma yeteneği ile rekabetin yoğunluğuna ve yaygınlığına bağlı olarak zaman içinde farklı pratiklerle kredi kartı çıkarmalarına izin vermektedirler. Nitekim, kredi kartlarının yaygınlaşmaya başladığı 1980'lerin ortalarında harcamaların dönem sonunda defaaten ödenmesi şarttı. Ayrıca, kredi kartlarının nakit kredi çekilmesine aracı olması gibi bir özelliği yoktu.

Değişen zamanla, bilgisayar teknolojilerindeki gelişmelerin de yardımıyla kredi kartının fonksiyonunu geliştirerek ve çeşitlendirerek bugünkü hem kredi hem de ödeme aracı olmak özelliğine kavuşmuştur. Teknolojinin sağladığı kolaylıklar ile kredi kartlarına Türkiye'de olduğu gibi, taksitli satışlarda kullanılma imkanı gibi, başka fonksiyonlarda yüklenilmektedir. Fakat, hangi özelliklerle yüklü olursa olsun kredi kartının kredi ve ödemelerde ödeme aracı olmak özelliğini değiştirmez. Burada, banka kartlarının yani her plastik

kartın kredi kartı olmadığı da hatırlanmalıdır.

Dünyada kartlı ödeme sistemi genişlerken bir yanda da sistemin güvenli olup olmadığı tartışılmaya başlanmış ve kart teknolojilerinde güvenliği sağlar şekilde yeni arayışlara girilmiştir. 1972 yılında Amerikan Express magnetic bantlı (Türkiye'de kullanılan çoğu kredi kartlarında olduğu gibi) kartı çıkardı. 1983 yılında MasterCard laser holograms card kullanmaya başladı. 1974 yılında bir Fransız mucit Roland Moreno Türkiye'de de "Akıllı Kart" olarak bilinen Smart Cards'ın patentini aldı. Roland Moreno'nun patent almasını sağlayan buluşu basit şekilde daha önceden bilgisayar ve iletişim teknolojisinde kullanılan ve bilinen chipin kart içine "hafıza olarak" monte edilmesinden başka bir şey değildir. Maliyetin yüksek olması nedeniyle henüz yaygın olmamakla birlikte, Toshiba, Visa için deneme üretimini tamamlamıştır ve yakında Visa'nın bütün kredi kartlarını chipli (smart kart) olarak sürüme başlaması olasıdır. Türkiye'de Koç Finans kredi kartlarını smart (akıllı) kart tekniği ile çıkarmaktadır. Görülüyor ki, kredi kartı kuruluşları arayışlarının ortak yönünü kartlı ödeme sisteminin güvenilirliğinin sağlanmasına çevirmişlerdir.

Dünyada kredi kartları geniş bir uygulama alanı bulmaya başlamış ve Visa, Mastercard, American Express ve Diners Club kredi kartları arasında pazar bölümlenmesine yönelik rekabetin de etkisiyle 1981 yılında MasterCard ilk puan sistemli ödüllü Gold Kart pazarlama promosyonuna öncülük etmiştir. Promosyon kart kullanıldıkça kazanılan puanı paraya dönüştüren ve uygulanan puanlamayla indirim, hediye almak veya uçuş mili kazandırma senaryosudur. Türkiye'de de 2000'li yılların başlarından itibaren bonus card, shop&miles, axess, ideal, maksimum, vs. adlarla kredi kartlarının hediye ya da harcama puanları kazandıran değişik versiyonları piyasaya çıkarılmaya başlanmıştır.

1987 yılında American Express kredi kart limitlerinin rotatif şekilde kullanılmasına imkan tanımıştır. 1994 yılında Amerikan Express, Visa ve MasterCard'ın aynı organizasyonda gold kart çıkarmaları nedeniyle rekabet için Platinum Kartı çıkardı. Bugün Visa ve

Diners Club Card kredi kartları aynı finans grubunun organizasyonunda yönetilmektedir. Hatta, MasterCard ile Visa'nın aynı organizasyon olduğundan hareketle American Express tarafından tekel olduklarına ilişkin ABD'de açılmış bir dava bulunmaktadır. Ayrıca, kredi kartlarında 1951 yılından 1970 yılına kadar magnetic stripe sahip standartlar yoktu. Bugün ISO 7810 ve 7816 numaralarıyla (3 3/8"x2 1/8"x.030") ölçülerinde magnetic stripe ve smart chip spesifikasyonunda olmak zorundadır. Dolayısıyla, ülkelere göre değişen bir standart söz konusu olamaz.

Hiç tartışmasız kredi kartını kredi yapan özellik, harcamalarında kullanmak üzere kart sahibinin kart talep etmesi ve harcama yaptığı tarih ile kredi kartı borcunu ödemesi gereken tarih arasında geçen sürenin taşıdığı belirsizlik riskidir. Bu özellik bugünde korunmaktadır.

Ancak, tasarıda bankaların keyfi karakterli faiz baskısına getirilen sınırlamalar tüketici lehine görülmeyle birlikte; tasarı tüketiciyi "adeta paçasından yakalayarak tek bir bankanın önüne bırakmakta" ve tüketici tercihini yok varsaymaktadır. Kanun tasarısı bu haliyle daha şimdiden tüketici haklarını iyileştirmekten ziyade bir bankanın tahakkümüne hapsedmekte ve piyasanın rekabet kurallarını "erken kalkan banka tüketiciyi mahkum eder" ilkesi ile, piyasada tüketicilerin rasyonel davranacağı varsayımını, irrasyonel davrandığı şekline çevirerek piyasa ekonomisini de sorgulanır hale getirmektedir.

Ülkemizde kredi kartları konusunda yaşanan mağduriyetin gerisinde esasen krizin işsizleştirmesi sonucu iyice yoksullaşan ve yoksulluk sınırının altında hayatlarını idame ettirmeye çalışan kesimler olduğu kadar, gelir dağılımında iyice bozulmaya doğru yönelmenin de sonuçları görülmektedir. Ayrıca, bankalarımızın pazardan yeniden pay alamamalarının yarattığı sıkıntının sonuçları ile aynı tüketici pazarında rekabet göstermelerinin etkisi ile tüketicilerin kredi kart limitleri toplamını gelirlerinin üzerine çıkarmış olmasının da "kabahati" büyüktür.

Hangi gerekçe ile hazırlanmış olursa olsun, "Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu Tasarısı Taslağı" Bankalar Kanunu kapsamında sayılan bankaların güvencesinde çıkarılan kartlar ile sınırlı olması gerekir. Ancak bu sınırın, kredi ve operasyon riski ile kartlı ödeme sisteminin güvenilirliği ve tarafların hak ve sorumlulukları ölçüsünde belirlenmesinde fayda vardır. Zira, kredi kart kuruluşlarının Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların üye işyeri garantisi olmadan Türkiye'de kredi kartı sistemini kurup geliştirmek istemeleri herhalde BDDK'nun görevleri arasında olmaması gerekir. Ayrıca, Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların garantör olmamak koşulu ile kredi kartı kuruluşları adına üye işyerleri ile sözleşme yapmaları bankalar yönünden kredi ilişkisinden ziyade komisyon gelirlerini artırıcı bir hizmet olarak değerlendirilmelidir. Taslak kanun bu haliyle kredi kartı sahibi olmak isteyen tüketicileri ya da Türkiye'deki pazardan payını artırmak isteyen kredi kartı kuruluşlarını Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların yurt dışında faaliyet gösteren bankalarına doğru yönlendirecektir. Taslak kanun yaratacağı olası sonuçlarıyla kartlı ödeme sistemini tarafları bakımından daha da güvencesiz hale getirecek gibidir.

Kredi kartları ile birlikte kartlı ödeme sisteminin içinde vazgeçilmez bir biçimde ödeme aracı haline gelen ve Türkiye uygulamasında geniş bir yer tutan taksit kartlı ödeme sisteminde; taksit sayısını esasen tayin eden taksitli satış yapan üye işyerleri olup, bu taksitlerin vadelerinde ödeneceğine bankalar güvence vermektedir. Dolayısıyla, üye işyerleri bankaların güvence verdiği taksit vadesinin dışına taşan taksit sayısını da bankaların güvencesini istemeden pekala uygulayabilir. Taksit kartlarda bankaların taksit sayılarına sınırlama koymaktan amaç, tüketiciyi korumak ise, üye işyerlerinin uygulayacağı taksit sayılarına da sınır koymak gerekir ki, müteşebbis özgürlüğüne aykırı olur. Taksit kart sisteminin kredi kartlarından ayrı tutulması ve taslak kanuna dahil edilmemiş olması bu açıdan da isabetli olmuştur.

İnceleme

CEMİL RAKICI

Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü Araştırma Görevlisi

Gelir Dağılımı ve Vergi Gelirleri İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme

GİRİŞ

Bilindiği gibi Klasik İktisadi Sistemde ekonominin görünmez bir el sayesinde dengeye geleceği savunulmuş, dolayısıyla devletin ekonomiye müdahalesi gerekli görülmemiştir. Devlete sadece savunma, adalet gibi sınırlı seviyede bir takım görevler yüklenmiş ve ekonomiye müdahale etmemesi gerektiği ileri sürülmüştür. Bunun aksine, 1929 ekonomik krizi sonrası ortaya çıkan Keynesyen İktisat, devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini, dolayısıyla devletin ekonomik açıdan tarafsız olamayacağı fikrini savunmuştur. İşte Keynesyen İktisatla birlikte başlayan devletin ekonomiye müdahale süreci günümüzde halâ devam etmekte olup, bugün hemen hemen bütün ülkelerde devletin ekonomik bir takım görevleri olduğunu görmekteyiz. Kaynak kullanımında etkinlik ve ekonomik istikrarın sağlanması yanında, devletin ekonomik süreç içerisinde en önemli görevlerinden biri de, gelir dağılımının düzenlenmesidir.

Birçok etken nedeniyle piyasa tarafından adil bir şekilde dağıtılamayan gelir, devlet tarafından uygulanan çeşitli politika araçlarıyla düzenlenmeye çalışılmaktadır. Kısaca gelirin yeniden dağılımı gerçekleştirilmektedir. Gelirin yeniden dağılımında kullanılan en önemli maliye politikası araçlarından birisi vergilerdir. Devlet, en önemli gelir kaynağı olan vergileri kullanarak kamu harcamalarını finanse etmektedir. Dolayısıyla devlet hem vergiler yoluyla gelir elde ederken hem de topladığı

vergileri kullanırken gelir dağılımı üzerinde etkili olabilmektedir.

Vergiler gelir, servet ve harcama üzerinden alındığı için hemen hemen herkesin vergilerden etkilendiğini söyleyebiliriz. Bu nedenle vergiler yoluyla gelir dağılımına müdahale edilmesi, üzerinde dikkat edilmesi gereken bir konudur. Çünkü, vergi oranı, vergi bileşimi (dolaylı vergi/dolaysız vergi), istisna ve muafiyetler, verginin yansıtılıp yansıtılmaması gibi unsurlar gelir dağılımı üzerinde farklı sonuçlar doğmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, vergisel araçlar kullanılarak gelir dağılımının düzenlenmesinde tercihlerin iyi belirlenmesi gerekir.

Bu çalışmanın amacı, ülkemizde uygulanan vergi politikalarından ziyade, uygulama sonucunda elde edilen vergi gelirlerinin gelir dağılımı açısından değerlendirilmesidir. Burada uygulama sonucunda elde edilen vergi gelirlerinin gelir dağılımı açısından önem arz ettiğini söylememiz gerekir. Çünkü, gelir dağılımının düzenlenmesinde vergiler yoluyla bir kesimden elde edilen gelirler kamu harcamaları kullanılarak başka kesimlere aktarılmaktadır. Bu nedenle gelir dağılımının düzenlenmesi açısından hangi vergi türünden ne kadar vergi geliri elde edileceği konusu önemlidir. Örneğin, servet vergilerinden elde edilen vergi gelirlerinin yüksek olması gelir dağılımı üzerinde olumlu sonuçlar doğururken, tüketim üzerinden elde edilen vergi ge-

lirlerinin yüksek olması olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir.

I- GELİR DAĞILIMI KAVRAMI VE TÜRLERİ

Gelir dağılımı, herhangi bir ülkede belli bir dönemde üretilen ulusal hasıla veya gelirin bireyler, gruplar veya üretim faktörleri arasında dağılımını ifade eder. Başka bir deyişle, gelirin üretime katılanlar arasında dağılımıdır (Uysal,1999:4). Bu dağılım fiziki ürün (aynı) veya parasal olabilmektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı parasal ve fiziki ürüne dayalı olarak gerçekleştirilmesine karşın gelişmiş ülkelerde ise, dağılım tamamen paraya dayalıdır (Uysal,1999:5). Gelir dağılımı kavramını daha iyi anlayabilmemiz için yapılan bu genel tanımlama yanında gelir dağılımı türlerine de kısaca değinmek gerekir. Gelir dağılımı türleri, fonksiyonel, kişisel, sektörel ve bölgesel olmak üzere dört farklı açıdan incelenmektedir.

Fonksiyonel gelir dağılımı, milli gelirin üretilmesine katkıda bulunan çeşitli üretim faktörlerinin milli gelirden aldıkları payı ifade etmektedir. Ulusal gelirin çeşitli sosyal sınıflar arasında nasıl dağıldığı konusunda bilgi edinmeye yarayan fonksiyonel gelir dağılımı türünde milli gelir, üretime katılan üretim faktörleri sayısı kadar parçalara ayrılır. Fonksiyonel gelir dağılımı sosyal tabakaların kendi aralarında büyük farklılıklar olması nedeniyle, çeşitli sosyal tabakaların milli gelirden aldıkları paylar konusunda kabaca bir bilgi edinmemizi sağlar (Aktan-Vural, 2002a:19). Çünkü, sosyal tabakalaşma fonksiyonel gelir dağılımının dörtlü (ücret, kâr, rant, faiz) sınıflandırmasına giremeyecek kadar karışıkır.

Kişisel gelir dağılımı, milli gelirin kişiler ve tüketici birimler (aileler) arasındaki dağılımını gösterir. Kişisel gelir dağılımında asılan, elde edilen gelirin miktarıdır. En yüksek ve en düşük gelir grupları arasındaki farklar yani eşitsizlikler ve bu eşitsiz dağılıma yol açan faktörler incelenir (Aktan-Vural, 2002a:19).

Sektörel gelir dağılımı, çeşitli üretim sektörlerinin milli hasıladan aldıkları payı gösterir. Yani tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin milli gelirden aldıkları payları bunların uzun

dönemde seyirlerini, ulusal gelir dağılımındaki değişikliklerin hangi sektörün lehine ya da aleyhine geliştiğini ortaya koyar. Ayrıca sektör kavramını üretim araçlarının mülkiyeti açısından ele alırsak sektörel gelir dağılımı kamu sektörü ile özel sektör arasındaki gelir dağılımını ifade eder (Türk,1975:279).

Bölgesel gelir dağılımı ise, bir ülkenin farklı bölgelerinde yaşayan insanların milli gelirden aldıkları payı gösterir. Bölgesel gelir dağılımı ile bir ülkede gelişmiş ve az gelişmiş bölgeler arasındaki fark ortaya konulur. Genellikle gelişmiş ülkelerde bölgeler arasında gelir dağılımındaki dengesizlikler azdır. Bunun aksine az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ise, bölgeler arasındaki gelir dağılımındaki dengesizlikler daha fazladır (Türk, 1975: 278).

II- GELİR DAĞILIMININ DÜZENLENMESİ GEREĞİ

Piyasa ekonomisinin devlet müdahalesi olmadan otomatik olarak işlemesi sonucunda milli gelirin adil bir şekilde paylaşılacağı fikri günümüzde genel bir görüş haline gelmiştir. Bu görüş, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Bir ekonomide piyasa ekonomisi kendi haline bırakıldığında o ülkedeki mülkiyet dağılımı, üretim faktörlerine sahiplik derecesi ve üretim faktörlerine olan talep farklı olduğu sürece gelir dağılımının adil olmayacağı görüşü savunulmaktadır. Bu nedenle gelir dağılımını düzenlemek için devletin ekonomiye müdahalesi söz konusu olmaktadır (Aksoy, 1991: 485).

Gelir dağılımındaki eşitsizlikten dolayı ortaya çıkan yetersiz satın alma gücü nedeniyle kişilerin özel mal ve hizmetlere olan talebi düşmektedir. Bu nedenle piyasada sadece gelir düzeyi yeterli olan kişiler için mal ve hizmet üretilmeye başlanacaktır. Böylece toplumun kıt kaynakları lüks tüketim için kullanılacağından, geniş kitlelerin refahını arttıracak mal ve hizmetlerin arzı düşecektir (Şener, 1996: 17). Ayrıca, gelir dağılımı, toplumdaki yoksulluk seviyesinin bir göstergesi olarak önem arz etmektedir. Göreceli olarak gelir dağılımında büyük eşitsizliklerin olduğu ülkelerde sosyal açıklar fazladır. Bunun yanında,

Tablo 1: Dünya Gelirinin Dağılımı (2002)

	Nüfus (Milyon)	Nüfusun Dünya Nüfusuna Oranı (%)	Dünya Toplam Geliri (Milyar Dolar)	Gelirin Dünya Toplam Gelirine Oranı (%)	Kişi Başına Gelir (Dolar)
Dünya	6201	100	31483,9		5080
Düşük Gelirli Ülkeler	2495	40	1071,7	3,4	430
Orta Gelirli Ülkeler	2742	44	5033,3	15,9	1840
Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler	5237	84	6101,7	19,3	1170
Doğu Asya Pasifik	1838	30	1740,5	5,5	950
Avrupa ve Orta Asya	476	7,6	1030,2	3,2	2160
Latin Amerika ve Karaipler	527	8,5	1726,5	5,4	3280
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	306	4,9	670	2,1	2230
Güney Asya	1401	26	640,5	2,0	460
Sahra Altı Afrika	688	11	306,5	1	450
Yüksek Gelirli Ülkeler	965	16	25383,7	80,6	26310

Kaynak: "World Development Report 2004", Making Services Work for Poor People, s.253.

gelirin daha adil dağıldığı ülkelerde yoksulluk az ve siyasi istikrarda mevcuttur. Ayrıca, gelirin daha adil dağıldığı ülkelerdeki büyüme hızı daha yüksektir (Stewart, 2000: 1). Kısaca bahsettiğimiz bu tür nedenlerden ötürü devlet, gelir dağılımını düzenlemek için ekonomiye müdahale etmektedir.

Günümüzde çalışmak isteyen herkese iş sağlanması, herkesin insan haysiyetine yakışır bir gelir ve servet düzeyine kavuşturulması için gerekli görevlerin anayasalarla devlete verildiği görülmektedir. Gerek mali ve iktisadi gerekse sosyal politika araçlarıyla devlet üretim faktörleri arasında ulusal gelirin paylaşımını etkileyebilmekte ve yönlendirebilmektedir. Ülkelerin içinde bulunduğu siyasi, mali ve iktisadi yapı ve politikalara bağlı olarak devlet, gelir dağılımı fonksiyonunu kamu sektörü içerisinde uygulamaya dönüştürmektedir (Akdoğan, 1993: 27,28).

Bir ülkede gelir dağılımını belirleyen birçok etken bulunmaktadır. Bu etkenlerin bir sonucu olarak, gelir dağılımı belirli ölçüde bir eşitsizlik veya eşitlik olarak ortaya çıkar. Ortaya çıkan bu durum bazı kesimlerce adil, bazılarının ise gayri adil bir durum ihtiva eder (Musgrave, 1976: 20). Söz konusu bu etkenlerin en önemlilerini genel anlamda, yapısal faktörler ve ekonomik faktörler başlıkları altında toplayabiliriz (Şener, 1996:17,18).

Yapısal faktörler arasında en önemli olarak gösterilenler servet dağılımı, miras yasaları, doğuştan kazanılan yeteneklerin farklılığı

ve eğitim olanaklarıdır. Bunun yanında, gelir dağılımını etkileyen ekonomik faktörleri, üretim faktörlerinin milli gelirden aldıkları paylar ve faktör mülkiyetindeki farklılıklar olarak ikiye ayırabiliriz. Ayrıca, kısaca bahsettiğimiz bu temel faktörler yanında gelir dağılımını belirleyen birçok etken bulunmaktadır. Bu etkenleri şu ana başlıklar altında toplamak mümkündür (Geniş bilgi için bkz., Aktan-Vural, 2002a: 30).

(i) Kişisel kabiliyet farkları. (ii) Çalışma koşullarındaki farklılıklar. (iii) Risk almadaki farklılıklar. (iv) İş tecrübesi. (v) Şans. (vi) Enflasyon ve iktisadi krizler (emek ve sermaye arasındaki dengenin bozulması) vb.

İşte, yukarıda kısaca bahsettiğimiz birçok faktörden dolayı gelir dağılımı gerek olumlu gerekse olumsuz yönde etkilenmektedir. Yaptığımız bu açıklamalar sonucunda hem dünyada hem de ülkemizde gelirin pek de adil olmayan bir şekilde dağıldığını söyleyebiliriz. Bu durumu, vereceğimiz tablolar yardımıyla görmek mümkündür.

Tablo 1'de genel olarak dünya gelirin nasıl dağıldığı gösterilmektedir. Dünya nüfusunun yaklaşık % 16'sını oluşturan yüksek gelirli ülkeler dünya gelirin % 80'ine sahip durumdadır. Buna karşın, dünya nüfusunun % 84'üne sahip olan düşük ve orta gelirli ülkeler dünya gelirin sadece % 19,3'üne sahiptirler. Ayrıca, düşük gelirli ülkeler ise, dünya gelirin sadece % 3,4'lük bir kısmını ellerinde bulundurmaktadırlar. Kişi başına düşen gelir a-

Tablo 2: Türkiye’de Gelir Dağılımı Araştırmaları (1963-2002)

Gelir Grupları	1963	1968	1973	1986	1987	1994	2002
Birinci % 20	4,5	3	3,5	3,9	5,24	4,9	5,3
İkinci % 20	8,5	7	8	8,4	9,61	8,6	9,8
Üçüncü % 20	11,5	10	12,5	12,6	14,06	12,6	14
Dördüncü % 20	18,5	20	19,5	19,2	21,15	19	20,8
Beşinci % 20	57	60	56,5	55,9	49,94	54,9	50,1
Gini Katsayısı	0,55	0,56	0,51	0,46	0,49	0,49	0,44

Kaynak: Ayla OĞUŞ, "Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Gelir Dağılımı", Gelişme Stratejileri ve Makro Ekonomik Politikalar, 2004 İktisat Kongresi, 5-9 Mayıs, İzmir, s. 51.

çısından baktığımızda da düşük gelirli ülkelerle yüksek gelirli ülkeler arasında büyük bir farkın olduğunu görmekteyiz. Yüksek gelirli ülkeler 26310 dolarlık kişi başına düşen gelirleriyle, düşük gelirli ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinden yaklaşık 65 kat daha fazla gelire sahip olduklarını görmekteyiz.

Tablo 2’de ülkemizde çeşitli zamanlarda farklı kişi ve kurumlar tarafından yapılmış gelir dağılımı araştırması sonuçları yer almaktadır. Tablodan, Türkiye’de gelirin adil olmayan bir şekilde dağıldığını ve kırk yıllık bir süreçte gelir dağılımında fazla kayda değer bir düzelenin olmadığı sonucuna varabiliriz. Çünkü, bu kırk yıllık periyotta nüfusun birinci % 20’lik diliminin gelirden aldığı pay yaklaşık % 3 ile % 5 arasında değişirken, nüfusun % 20’lik beşinci dilimi ise, gelirden sürekli % 50 ile % 60 arasında bir pay elde etmiştir. Ayrıca, aynı süreçte nüfusun ilk dört gelir diliminin yani nüfusun % 80’lik kısmının gelirden aldığı pay toplamı, beşinci % 20’lik grubun gelirden aldığı paydan sürekli daha az seviyede olmuştur.

III- GELİR DAĞILIMI VE VERGİLEME

Günümüzde vergilemenin amaçları mali amaç ve mali olmayan amaç olarak kabul edilmektedir. Mali amaç, kamu hizmetlerinin finansmanına yöneliktir. Vergilemenin mali olmayan amaçlarını ise şu başlıklar altında toplayabiliriz (Turhan, 1998:35). (i) Gelirin yeniden dağılımı ile ilgili olan amaç. (ii) Konjonktür Politikasına ilişkin amaç. (iii) Büyüme politikasına ilişkin amaç. (iv) Diğer Amaçlar.

Modern maliye politikasının hedefleri arasında, daha adil bir gelir dağılımı tesis etmek bulunmaktadır. Adil bir gelir dağılımının sağ-

lanması amacı, gelişmiş ekonomiler kadar az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler için de son derece önem taşımaktadır. Maliye politikasının hedefleri arasında yer alan adil bir gelir dağılımı oluşturulmasında kullanılacak olan mali tedbirlerden en önemlisi vergisel tedbirlerdir (Tosuner, 1989:114). Gelir dağılımının düzenlenmesinde kullanılacak vergi politikalarının temel amacı, gelir eşitsizliklerini azaltmaktır. Bu amaçla, vergi sistemlerinin geniş tabanlı, muafiyet ve istisnalara az yer vermesi ve düşük oranlı olması gerektiği ileri sürülmektedir (Chu-Davoodi-Gupta, 2000:1).

Vergilemenin, piyasa mekanizmasının otomatik olarak oluşturduğu gelir ve servet dağılımındaki farklılıkları bir dereceye kadar giderici bir araç olarak kullanılabilmesi fikri günümüzde özellikle kamusal sosyal harcamaların artması nedeniyle de literatürde yerini almıştır. A. Wagner’in sadece sosyal ve ahlâki gerekçelere dayandırdığı verginin yeniden gelir dağıtıcı fonksiyonu Keynes tarafından ortaya atılan teoriden sonra iktisadileştirilmiştir. Çünkü Keynesyen teoride, geliri yeniden dağıtıcı bir vergileme ile yüksek gelirleri azaltıp, düşük gelirli desteklenerek tüketim eğilimi ve efektif talebin artırılması, böylece istihdam seviyesinin yükseltilmesi ileri sürülmüştür (Turhan, 1998:35). Dolayısıyla, devlet vergileri kullanarak ekonomi üzerinde birçok yönden etkili olabilmektedir. Günümüzde, asıl amacı kamu harcamalarının finansmanı olan vergiler, hemen hemen bütün ülkelerin toplam gelirleri içerisinde önemli bir yere sahiptir ve en önemli gelir kalemini oluşturmaktadır. Piyasa ekonomisinin uygulandığı ülkelerde vergi gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki payı % 70 - % 95 arasında değişmektedir (Devrim, 2002:176).

Tablo 3: Vergi Gelirlerinin Genel Bütçe Gelirleri İçerisindeki Payı (1980-2003)

Yıllar	Vergi Gelirleri (%)	Vergi Dışı Gelirler (%)
1980-1985	82	18
1986-1990	87	13
1991-1995	79	21
1996-2003	81	19

Kaynak: <http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf>'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

Not: Vergi dışı gelirler, vergi dışı normal gelirler, özel gelir ve fonlardan oluşmaktadır.

Yukarıdaki tabloda, ülkemizde vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı belli dönem ortalamaları alınarak verilmiştir. Tablodan da anlaşıldığı gibi, ele alınan dönemler itibarıyla genel bütçe vergi gelirlerinin toplam gelirler içerisinde ortalama % 80'lik gibi önemli bir paya sahip olduğunu görmekteyiz. Dolayısıyla, oluşturulacak olan mali politikalar açısından vergilerin önemli bir yere sahip olduğunu, ayrıca gelirin yeniden dağılımında da vergilerin etkin bir politika aracı olarak kullanılabileceğini söyleyebiliriz.

IV- ÇEŞİTLİ VERGİLERİN GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Gelir dağılımının düzenlenmesinde kullanılan araçlardan birisi vergi politikasıdır. Gelirin yeniden dağılımı, vergilemenin sosyal amaçlarından bir tanesidir. İzlenen vergi politikaları, vergilemede ödeme gücünün dikkate alınıp alınmadığına, vergi oranı, vergilerin niteliği ve vergilerin yansıtılma olanaklarına bağlı olup, gelirin yeniden dağılımı üzerinde etkili olur (Palamut-Yüce, 2001:383). Bununla birlikte vergi türleri de; yani gelir, kurumlar, tüketim ve servet üzerinden alınan vergiler gelir dağılımı açısından etkili olup bu etkiler farklılık göstermektedir.

Gelir vergisi, gerçek kişilerin gelirleri üzerinden alınan subjektif karakterli dolaysız bir vergidir. Gelir vergisinin iyi bir şekilde uygulandığı ülkelerde gelir dağılımını düzenleyici en etkili araçlardan birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü, gelir vergisi subjektif karakterli bir vergi olduğundan, kişilerin ödeme gücünü dikkate almaktadır. Bu nedenle bir takım kişisel indirim ve istisnalara yer veril-

mektedir. Vergilendirilecek birim olarak aile dikkate alındığı için, ailedeki kişi sayısı, bireylerin yaşlılık durumu, uzun süren hastalıklar gibi etkenlerde uygulanacak indirim ve istisnaların da farklılaşmasına neden olmaktadır. Bu tür faktörlerin gelir vergisi uygulamasında dikkate alınması kişiler arasında vergi yüklerinin farklılaşmasına neden olmaktadır (Aktan-Vural, 2002b: 77).

Ayrıca, gelir vergisinde uygulanan artan oranlı vergi tarifesi gelir dağılımının düzenlenmesinde olumlu sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Artan oranlı vergileme özellikle harcam programlarının oluşturulmasında, toplam gelirin arttırılmasında sabit oranlı vergilere oranla daha etkin olduğu için, gelir eşitsizliklerinin azaltılmasında rolü daha büyüktür (Zee, 1999: 24). Artan oranlı vergilerin rolü özellikle gelir eşitsizliklerinin yüksek, toplam gelirin düşük olduğu durumlarda gözden kaçırılmamalıdır (Zee, 1999:27). Bundan başka gelirin kaynağının dikkate alınması, vergiye tabi gelire sahip olan herkesin vergi mükellefi kabul edilmesi, gerçek ve safi gelirin vergilendirilmesi, gelirin elde edilmesi için yapılan masrafların indirilmesi, çeşitli kaynaklardan meydana gelen kâr ve zararların karşılıklı olarak birbirinden mahsup edilmesi, gelir vergisinin gelir dağılımı üzerinde olumlu etki eden diğer özellikleridir. Gelir ve servetin sınırlı sayıda kişinin elinde toplandığı ve özellikle yüksek gelir eşitsizliğinin bulunduğu az gelişmiş ülkelerde, gelir dağılımının düzenlenmesi amacıyla gelir vergisinin iyi bir şekilde uygulanması gerekmektedir (Due-Friedlaender, 1978: 98).

Kurumlar vergisi, kurumların toplam safi kazançları üzerinden alınan objektif ve dolaysız bir vergi türüdür. Gelir vergisinin yanı sıra, kurum kazançlarının da kurumlar vergisi adı altında vergilendirilmesinin asıl amacı, kurum olmanın ayrıcalıklarından yararlanılması, sermaye gelirlerinin emek gelirlerine oranla daha ağır bir şekilde vergilendirilmesi (ayırma ilkesi) yaklaşımına dayanmaktadır (Tosuner-Arıkan-Yereli, 2005:207). Kurumlar vergisi bünyesinde yaygın vergisel teşvikler barındırıyorsa ve etkin bir şekilde yansıtılabiliyorsa gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkileri görülmektedir. Bu olumsuz etki, vergisel

Tablo 4: Gelir, Servet ve Tüketim Üzerinden Alınan Vergilerin Genel Bütçe Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı

Yıllar	Gelir Üzerinden Alınan Vergiler	Servet Üzerinden Alınan Vergiler	Tüketim Üzerinden Alınan Vergiler
1990	51,2	0,90	47,8
1991	51,3	0,85	47,7
1992	49,5	0,88	49,5
1993	47,5	0,96	51,4
1994	41,9	6,30	51,7
1995	39,9	0,80	59,2
1996	38,5	0,83	60,6
1997	39,9	0,74	59,2
1998	45,8	0,78	53,3
1999	44,1	1,20	54,6
2000	39,3	1,30	59,0
2001	39,3	1,05	59,5
2002	32,4	1,21	66,3
2003	30,4	2,45	67,0

Kaynak: <http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf>, internet adresinden veriler alınarak hesaplanmıştır.

Not: 1- Gelir üzerinden alınan vergiler gelir vergisi ve kurumlar vergisinden oluşmakta olup, kurumlar vergisinin payı ortalama 8,8 civarındadır.

2- Tüketim üzerinden alınan vergiler, mal ve hizmetler ve dış ticaretten alınan vergilerden oluşmaktadır.

teşviklerin milli geliri daha da arttırıcı riskli yatırımlar yerine tüm kurum kazançlarına uygulanması gelir dağılımını daha da bozmaktadır. Kurumlar vergisinin yansıtılması halinde gelir dağılımındaki eşitsizlik daha da artmaktadır. Çünkü, yansıtılabilen bir kurumlar vergisi sermaye gelirleri lehine gelir dağılımında bozulmaya neden olur (Aktan-Vural, 2002b: 80).

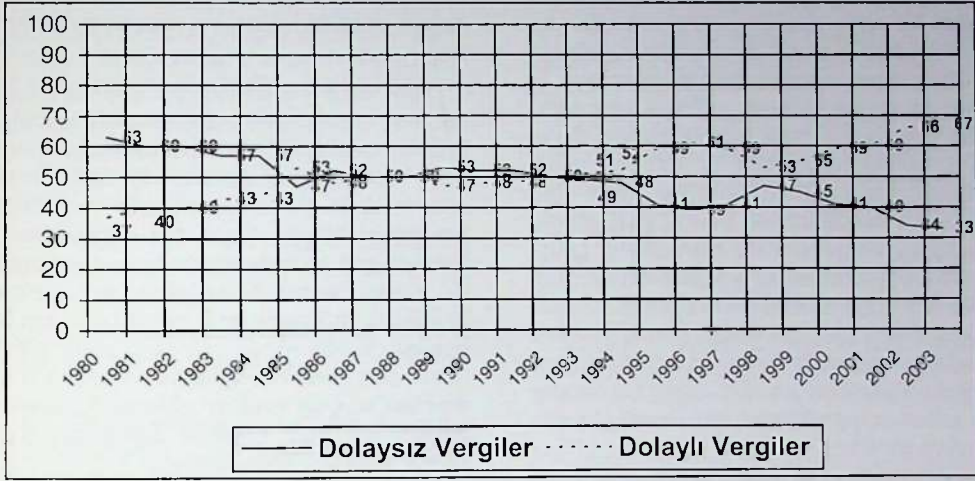
Tüketim vergileri, mal ve hizmetlerin fiyatları içerisinde gizlenmiş olan vergilerdir. Mükellefin şahsi durumunu dikkate almadıkları için genellikle gelir dağılımını bozucu yönde etkiler. Alt gelir grubundaki kişilerin marjinal tüketim eğilimleri üst gelir grubundaki kişilerden daha fazla olduğu için tüketim vergilerinin tüketime oranı alt gelir grubundakiler için daha yüksektir. Bu nedenle tüketim vergileri tersine artan oranlı bir yapıya sahiptir (Aktan-Vural, 2002b: 81). Tüketim vergilerinin tersine artan oranlı yapısının bir dereceye kadar hafifletilmesi için yüksek gelirli grupların daha yoğun bir şekilde tükettikleri lüks malların yüksek oranda vergilendirilmesi gerekmektedir. Alt gelir gruplarının lüks tüketim eğilimi çok düşük veya hiç olmadığından tüketimin vergilendirilmesi iyi bir şekilde oluşturulduğu

takdirde gelir dağılımının düzenlenmesinde tüketim vergilerinin daha etkin bir rol oynayabileceğini söyleyebiliriz (Due-Friedlaender, 1978: 92).

Servet vergileri, gelir vergisinden sonra gelir dağılımının düzenlenmesinde kullanılacak en etkin vergilerden biridir. Servet vergilerinin, asgari servet indirimi ve artan oranlı vergi tarifesi ile gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisi daha da arttırılabilir. Servet vergisi, gelir vergisi tarafından vergilendirilmeyen bazı iktisadi değerleri de vergilendirdiği için gelir dağılımının denkleştirilmesinde gelir vergisini tamamlayıcı bir özelliğe sahiptir (Aktan-Vural, 2002b: 84).

Yapılan bir takım araştırmalarda, vergilerin gelir dağılımının düzenlenmesindeki etkisinin gelişmekte olan ülkelerde oldukça düşük olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumun en önemli nedeni, gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerin ağırlıkta olmasıdır. Ayrıca, bu ülkelerdeki güçsüz vergi idaresinin varlığı vergi kayıplarına neden olmaktadır. Aynı şekilde, söz konusu ülkelerdeki yozlaşma ve güçsüz yönetimler vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkisini sınırlandırmaktadır (Chu – Davoodi - Gupta, 2000: 31).

Grafik 1: Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Yüzde Dağılımı



Kaynak: www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf adresinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 4'te, Türkiye'de gelir, servet ve tüketim üzerinden alınan vergilerin 1990 sonrası gelişimi verilmektedir. Tablodan da anlaşıldığı gibi, gelir üzerinden alınan vergilerin payı giderek azalmış ve 2003 yılında % 30 seviyelerine gerilemiştir. Bunun aksine tüketim üzerinden alınan vergiler bir hayli artış göstermiş ve % 67'lere kadar yükselmiştir. Bunun yanında, servet vergilerinin genel bütçe vergi gelirleri içerisindeki payı ise özellikle gelir dağılımı açısından oldukça düşük seviyelerde olup, % 2,45 dolayındadır. Bununla birlikte ülkemizde tahsil edilen servet vergilerinin GSMH içindeki hem payı düşük hem de OECD ve AB ortalamasının altında bir seyir izlemektedir (Yüce, isguc.org). Burada değinilmesi gereken önemli bir nokta, gelir dağılımı üzerinde olumlu etkileri olan gelir üzerinden alınan vergilerin özellikle kişisel gelir vergisinin genel bütçe vergi gelirleri içindeki payının düşük seviyelerde olmasıdır. Tablo 4'te, gelir üzerinden alınan vergilerden kurumlar vergisi payı olan, ortalama % 8,8'lik kısmı düştüğümüzde 2003 yılında kişisel gelir vergisinin payının % 21'lik gibi oldukça düşük bir seviyede olduğunu söyleyebiliriz.

Yukarıdaki grafiğe baktığımızda genel bütçe vergi gelirleri dağılımının da gelir dağılımı açısından olumsuz bir durum meydana getir-

diğini söyleyebiliriz. 1985 yılı öncesi dolaysız vergiler dolaylı vergiler karşısında ağırlıkta olmasına rağmen, sonraki yıllarda bu durum değişmiş ve 2003 yılı itibarıyla de % 67'ye % 33'lük bir dağılımla dolaylı vergilerin lehine bir durum ortaya çıkmıştır. Bilindiği gibi, vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergilerin ağırlıkta olması, genel vergi sistemimizdeki adalet unsurunu zayıflatmakta ve vergi yükünün ödeme gücü ilkesi çerçevesinde dağılımını engellemektedir (Tosuner, 1989: 118).

Günümüzde gelişmiş ülkelere her ne kadar dolaylı vergilere doğru bir yönelme varsa bile bu ülkelerdeki gelir seviyesinin yüksekliği, sosyal transfer harcamaları, sosyal güvenlik sisteminin yaygınlığı, KDV oranlarının harcama kalemleri itibarıyla farklılaştırılması gibi çeşitli yöntemlerle dolaylı vergilerin gelir dağılımı üzerindeki bozucu etkileri önlenmektedir (Yüce, isguc.org). Halbuki, yukarıda bahsettiğimiz söz konusu politikalar ülkemizde yeterli bir düzeyde uygulanmadığından dolaylı vergilerin özellikle KDV'nin her gelir grubuna aynı oranda uygulandığı için bu durum alt gelir grupları aleyhine bir durum meydana getirmektedir.

SONUÇ

Gelir dağılımı konusu günümüz ekonomi-

halini en çok düşündüren iktisadi bir sorun haline gelmiştir. Özellikle küreselleşmeyle beraber bu sorun giderek artmaktadır. Bu durumun en büyük kanıtı olarak dünya gelirinin % 80'lik kısmını sadece dünya nüfusunun % 16'sını oluşturan yüksek gelirli ülkeler tarafından kontrol edilmesini gösterebiliriz. Buna karşın, dünya nüfusunun % 40'lık kesimini oluşturan düşük gelirli ülkeler ise gelirin yaklaşık % 3,5'ine sahiptirler. Ülkeler bazında ise az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelere oranla bu konuda daha ciddi problemler yaşamaktadır. Dolayısıyla, bu sorunun halledilmesi için gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde bir takım önlemler alınmaktadır. Fakat, şu an için alınan bu önlemlerin sorunun halledilmesi için yeterli olmadığını söyleyebiliriz.

Türkiye açısından bakacak olursak durumun pek de farklı olmadığını görebilmekteyiz. Çünkü öteden beri yapılan araştırmalar ülkemizde gelir dağılımı sorunu olduğunu ortaya koymaktadır. Ülkemizin gelişmekte olan bir ülke olması bu konuda alınması gereken tedbirlerin yeterli düzeyde olmasını engellemekte ve belli aralıklarla tekrarlanan ekonomik krizlerde hem ekonomi politikası tercihlerinin yönünü değiştirirken hem de dağılımda ki adaletsizliği daha da derinleştirmektedir.

Vergi gelirleri açısından bir değerlendirme yaptığımızda Türkiye'de vergi türleri itibariyle elde edilen gelirlerin gelir dağılımının düzenlenmesinde olumsuz bir rol oynadığını söyleyebiliriz. Çünkü, adil bir gelir dağılımı için gerekli olan gelir üzerinden alınan ve özellikle kişisel gelir vergisinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı düşük seviyededir. Bunun en önemli nedeni olarak verginin tabana yayılamaması ve kayıt dışı ekonomiyi gösterebiliriz. Aynı şekilde, gelir dağılımı açısından önemli olan servet vergilerinden de gerekli gelir elde edilememektedir. Toplam genel bütçe vergi gelirleri içerisinde servet vergilerinin payı ortalama % 1 civarındadır. Bunun aksine gelir dağılımını bozan ve tahsili daha kolay olan tüketim vergileri ise % 67'lere ulaşarak vergi yapısında ciddi bir bozulmaya neden olmaktadır. Ayrıca, tüketim vergilerinden özellikle marjinal tüketim eğilimi yüksek olan düşük gelirli grupların daha fazla olum-

suz yönde etkilendiğini söyleyebiliriz. Dolaylı ve dolaysız vergiler açısından baktığımızda dolaylı vergiler lehine bir yapı ortaya çıkmaktadır.

Türk vergi sisteminin bu yapıdan kurtarılıp, gelir dağılımı açısından daha etkin bir hale getirilmesi için gelir üzerinden alınan vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı artırılmalıdır. Bunun için başta vergi tabanının genişletilmesi, kayıt dışı ekonominin önlenmesi gibi tedbirlerin alınması gerekmektedir. Yoksa mevcut mükellefler üzerindeki vergi yükünü artırarak gelir vergisi payının artırılması olumlu sonuç vermeyecektir. Tüketim üzerinden alınan vergilerde de özellikle KDV oranları alt gelir grupları dikkate alınarak düzenlenmesi gelir dağılımı açısından olumlu netice vereceği kanaatindeyiz.

KAYNAKÇA

- AKDOĞAN Abdurrahman, Kamu Maliyesi, 4. Baskı, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1993.
- AKSOY Şerafettin, Kamu Maliyesi, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1991.
- AKTAN Coşkun C. - VURAL İstiklal Y., " Gelir Dağılımında Adalet(sız)lık ve Gelir Eşit(sız)lığı": Terminoloji, Temel Kavramlar ve Ölçüm Yöntemleri, Yoksullukla Mücadele Stratejileri (Ed: Coşkun C. AKTAN), Hak İşçi Konfederasyonu Yayını, Ankara, 2002a.
- AKTAN Coşkun C., VURAL İstiklal Y., "Makro Ekonomik Politikalar, Gelir Dağılımı ve Yoksulluk", Yoksullukla Mücadele Stratejileri (Ed: Coşkun C. AKTAN), Hak İşçi Konfederasyonu Yayını, Ankara, 2002b.
- CHU Ke-Young - DAVOODI Hamid - GUPTA Sanjeev, "Income Distribution and Tax, and Government Social Spending Policies in Developing Countries", WIDER, Aralık 2000.
- DEVRİM Fevzi, Kamu Maliyesi Giriş, 4. Baskı, İlkem Ofset, İzmir, 2002.
- DUE John F. - FRİEDLAENDER Ann F., "Az Gelişmiş Ülkelerde Vergi Yapısı", Az Gelişmiş Ülkeler Kamu Maliyesinde Seçme Yazılar, Çev: Ömer F. BATIREL, Özkaya Matbaacılık, İstanbul 1978.
- E. PALAMUT Mehmet - YÜCE Mehmet, "Türkiye'de 1980 - 2000 Döneminde Gerçekleşen Gelir Dağılımının İstenen Vergi ile Eğitim ve Sağlık Harcamaları İlişkisi", Türkiye'de 1980 Sonrası

Maliye Politikaları, XVI. Türkiye Maliye Sempozyumu, 28-31 Mayıs, Antalya, 2001.

- MUSGRAVE R. A., 'Kamu Ekonomisi Teorileri', Kamu Maliyesinde Seçme Yazılar, Çev. Ömer F. Batirel - Adnan TEZEL, İstanbul 1976.

- OĞUŞ Ayla, "Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve Gelir Dağılımı", Gelişme Stratejileri ve Makro Ekonomik Politikalar, İktisat Kongresi, 5-9 Mayıs, İzmir 2004.

- STEWART Frances, "Income Distribution and Development", QEH Working Paper, Mart 2000.

- ŞENER Orhan, Kamu Ekonomisi, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul 1996.

- TOSUNER Mehmet - ARIKAN Zeynep - YERELİ A. Burçin, Türk Vergi Sistemi, İzmir 2005.

- TOSUNER Mehmet, 1980 Sonrası Türk Vergi Sisteminin Yapısı ve Gelişimi, Bayraklı Matbaacılık, İzmir, 1989.

- TURHAN Salih, Vergi Teorisi ve Politikası, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1998.

- TÜRK İsmail, Maliye Politikası ve Çağdaş Bütçe Teorileri, 3. Baskı, Doğan Yayınevi, Ankara, 1975.

- UYSAL Yaşar, "Bölüşüm İlişkileri ve Bu İlişkilerin Düzenlenmesinde Etkili Olabilecek İktisat Politikalarının Değerlendirilmesi-Türkiye Örneği", D.E.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:1, Sayı:2, 1999.

- WB, World Development Report 2004", Making Services Work for Poor People, s.253.

- YÜCE Mehmet, "Türkiye'de Gelir Dağılımındaki Adaletsizliğin İzlenen Vergi ve Harcama Politikaları İle Bağlantısı", <http://www.isguc.org/myuce3.htm>. (Erişim: 08.04.2005).

- ZEE Howell H., "Inequality and Optimal Redistributive Tax and Transfer Policies", IMF Working Paper, Nisan 1999.

- <http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf>



Araştırma

YRD. DOÇ. DR. OSMAN KARAMUSTAFA

Karadeniz Teknik Üniversitesi, Rize Meslek Yüksek Okulu Öğretim Üyesi

AYKUT KARAKAYA

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., Araştırma Görevlisi

KOBİ'lerin Finansal Yapıları Üzerine Ampirik Bir Araştırma

1- Giriş

Bu çalışma, Türkiye'deki 1214 Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) üzerinde gerçekleştirilmiş belirlenmesinde firma ve yönetici özelliklerinin etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır. KOBİ'lerin kaynak temininde sermaye pazarlarından yararlanmaları büyük ölçüde firmalara nazaran oldukça sınırlıdır (Berger ve Udell, 1998). Bu yüzden KOBİ niteliğindeki firmalar, ek finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek için daha çok banka kredileri ve aile kaynakları gibi alanlara yönelirler. Özellikle 1990'lı yıllardan sonra, küçük firmaların karşılaştıkları kaynak sınırlamalarının büyüme ve yatırım fırsatları üzerindeki etkileri birçok akademik çalışmanın konusunu oluşturmuştur. Kaynak kısıtlamalarının küçük firmaların büyüme ve yatırım fırsatları üzerindeki etkilerini ortaya koyan çalışmalar, finans literatüründe özellikle 1990'lı yıllardan sonra belirgin bir yer almıştır. Bu çalışmalar arasında Ang (1991), Gibson (1992), Hall ve Hutchinson (1993), Chittenden vd. (1996), Hamilton ve Fox (1998) ve Jordan vd. (1998) tarafından gerçekleştirilen ve küçük firmaların finansman tercihlerini de belirlemeye yönelik olanlar dikkat çekicidir.

Ülkemiz açısından değerlendirildiğinde, KOBİ niteliğindeki firmaların sermaye pazarları aracılığı ile finansman imkanları son de-

rece sınırlıdır. Ayrıca yaşanan ekonomik krizler ve yüksek kredi maliyetleri, KOBİ'lerin banka kaynaklarından da oldukça sınırlı yararlanmasına neden olmaktadır. Firmaların finansman yapısı, firma büyüklüğü, faaliyet gösterdiği sektör ve genel ekonomik koşullar gibi bir çok faktöre bağlı olmakla birlikte, tepe yöneticisinin eğitimi, işletmenin aynı zamanda sahip veya ortağı olması ve firmadan elde ettiği parasal ve parasal olmayan menfaatler gibi değişkenlerden de etkilenen bir husustur. KOBİ'lerin ekonomik kalkınmadaki önemi ve istihdama yaptığı olumlu katkı dikkate alındığında, ülkemizde bu nitelikteki firmaların finansal davranışlarını ve bunlar üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmeye çalışılması önem arz etmektedir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde çalışmanın genel teorik yapısı belirlenmiş ve bu çerçevede literatürde yapılmış bazı çalışmalara yer verilmiştir. Üçüncü bölüm, kullanılan yöntem ve istatistik veriler ile modelde yer alan değişkenlerin tanıtımını içermektedir. Çalışmanın sonuçları dördüncü bölümde sunulmuş, son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılmıştır.

2- Önceki Çalışmalar

Finansal yapının belirlenmesi ve belirleyicileri sorunu literatürde yapılmış çok sayıda

çalışma ile farklı boyutlarla irdelenmiştir. Bu konudaki öncü bir çalışma Modigliani ve Miller (1958) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmadaki optimal sermaye yapısı teorisinde, firma değerinin sermaye yapısından bağımsız olduğu ve firma yatırımlarıyla ilişkili olduğu ileri sürülmüştür. Ancak Modigliani ve Miller (1963) diğer çalışmasında yapılan bir ilave ile vergi tasarrufu sağlayan borcun sermaye yapısındaki ağırlığının artması, sermaye maliyetini azaltacağı ve böylelikle firma değerinin artacağını belirtmiştir. Daha sonraki yıllarda gerçekleştirilen çalışmalarda sermaye yapısı üzerinde etkili olan faktörlerin; firma büyüklüğü, faaliyette bulunulan endüstri kolu, büyüme hızı, aktif yapısı (Gupta, 1969; Mills ve Schumann, 1985; Hutchinson, 1995; Berger ve Udell, 1998; Romano vd., 2000), kârlılık düzeyi, firma riski (Baker, 1973; Hurdle, 1974), kurumlar vergisi, iflas maliyeti (Bradley, Jarrel ve Kim, 1984; Fricher, Heinkel ve Zechner, 1989), üretilen ürünlerin pazarlanabilirliği, borç dışı vergi tasarrufu (Titman ve Wessels 1988; Ang 1991) ve temsil maliyeti (Jensen ve Meckling, 1976; Jensen, 1986) olduğu belirtilmiştir. Bu çalışmalarda firmaların finansal yapılarının açıklanmasında, borçlanmanın fayda ve maliyetleri "trade-off" ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Bu konudaki diğer bir yaklaşım ise, Myers ve Majluf (1984) tarafından ileri sürülen "pecking order" teorisidir. Bu yaklaşım asimetrik bilgiye dayalı olarak firma finansal yapısını açıklamaya çalışmaktadır. Myers (1984) firmaların finansman ihtiyacını karşılamada bir hiyerarşi belirlediğini vurgulamıştır. Büyük firmalarda teoriye uygun bulgular Baskin (1989), Pinegar ve Wilbricht (1989), Arvin ve Francis (1999) tarafından yapılan çalışmalarda elde edilmiştir. Bu teori, Scherr vd. (1990), Holmes ve Kent (1991) ve Hamilton ve Fox (1998) tarafından küçük işletmelere uygulanmıştır. Küçük işletmeler, genellikle tüm hisselerine sahip ve aynı zamanda yöneticisi olan bir kişinin kontrolünde olan işletmelerdir. Dolayısıyla firma sahibi/ortakları kendi firmasını sıkıntıya sokmayacak optimal sermaye yapısını gözetmeksizin fonları kullanmak ister. Sonuç olarak, küçük işletmeler kendi tasarruf ve faaliyetleri sonucu elde edi-

len fonları birincil kaynak olarak, kısa ve uzun vadeli fonları ikincil olarak ve en son olmak koşuluyla yeni ortak alarak finanslama seçeneğini belirlerler (Lopez-Gracia ve Aybar - Arias, 2000). Mills ve Schumann (1985), Hutchinson (1995), Berger ve Udell (1998) ve Romano vd. (2000) "pecking order" teorisinin büyük firmalara nazaran küçük firmalar için daha yaygın ve geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Finansal piyasaların tam rekabet koşullarını taşınamaması, zaman içerisinde piyasa koşullarının değişiklik göstermesi ve firmaların özel konumlarından dolayı zamanla benimseyeceği farklı finansman politikalarının olması, finansal davranışının bir hiyerarşik düzende olduğu hipotezini zayıflatmaktadır. Özellikle 1980'li yıllardan sonra yapılan çalışmalarda finansman kaynaklarındaki sınırlamalar firmaların yatırım kararlarını ve seçilecek finans türünü doğrudan etkilediği vurgulanmaktadır (Fazzari ve Athey, 1987). Minton ve Wruck (2001), firmaların borçlanma yoluyla finansman politikasının piyasa koşullarına bağlı olarak zaman içerisinde değişiklik gösterdiğini, böylece firmalar için geleneksel bir borçlanma yapısının olmadığını ortaya koymuştur. Kredi marjları ve vade yapısı, yönetimin gücü ve firmaların faaliyet alanları gibi unsurların, firmaların finansman yapısını belirleyen diğer faktörler olduğu son yıllarda yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur (Leland & Toft, 1996; Berger, Ofek & Yermack, 1997).

Borç verenler ile fon talep edenler arasındaki asimetrik bilgi, piyasalarda eksik rekabeti doğuran en önemli unsurlardan biridir (Rajan, 1992). Asimetrik bilginin varlığı bir risk primi doğurur ve bu ise borçlanmanın maliyetini artırır (Stiglitz ve Weiss, 1981). Bu durum özellikle küçük firmalar açısından daha geçerlidir. Küçük firmaların sunduğu finansal bilginin büyük firmalara nazaran azlığı ve güvenilirlik derecesinin zayıflığı dolayısıyla borç verenler, talep edilen kaynağın gerçekten proje finansmanında kullanılıp kullanılmadığını ve projenin gerçek değerini bilemezler. Bu güvensizlik borç veren açısından daha büyük riskli bir projeye finansman tedarik ettiği için daha yüksek bir risk primini talep

etmesini doğurur (Martinelli, 1997; Owualah, 2002). Bunun sonucunda küçük firmaların kârlı projeleri, finans kurumları tarafından talep edilen kaynaktan daha büyük garanti kaydı ve daha yüksek bir faiz oranı talebine veya belki de projenin göz ardı edilmesine yol açabilmektedir.

Piyasa etkinlik modeliyle tutarlı olarak, Modigliani ve Miller (1958) firma büyüklüğünün sermaye yapısına etkide bulunmadığını ileri sürmüştür. Bazı ampirik çalışmalarda ise, firma büyüklüğü ile finans yapısı arasında anlamlı ilişki ortaya konmuştur (Gupta 1969; Marsh 1982; Mills ve Schumann 1985; Kester 1986; Kim ve Sorensen 1986; Friend ve Lang 1988; Titman ve Wessels 1988; Hutchinson 1995). Bu çalışmalarda küçük firmalar, taşıdıkları riskten dolayı, borç verenler tarafından daha fazla sınırlamaya tabi tutulduğu vurgulanmaktadır.

KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılma süreci öncelikle ithalat ile başlamakta, bunu ihracat yapma ve devamında lisans anlaşmaları ve doğrudan sermaye yatırımı takip etmektedir (Wright ve Etemad 2001). Teknolojideki gelişmeler günümüzde büyük firmalar kadar KOBİ'lerin de uluslararası faaliyetleri kolaylıkla yürütebilmesine imkan sağlamaktadır (Knight, 2001). Ancak Westhead, Write ve Ucbasaran (2001) tarafından İngiltere'de küçük firmalar üzerinde gerçekleştirilen çalışmanın sonuçlarında olduğu gibi, firmaların uluslararası faaliyetlerde yoğunlaşması, diğer firmalara nazaran daha az yabancı kaynak kullanmaları sonucunu beraberinde getirmiştir. Benzer nitelikli bulgular ABD ve Kanada'da faaliyette bulunan ve dış ticarete yoğunlaşan küçük firmalar için de doğrulanmıştır (McKenna, 1994; Tannous, 1997).

Yönetici karakteristiklerinin küçük işletmelerin performans, sermaye yapısı ve yatırım politikası üzerinde etkili olduğu ampirik çalışmalarla ortaya konmuştur (Miller vd. 1982; Miller ve Toulouse 1986; Hofstede vd. 1990). İşletme sahipleri firma kontrolünü kaybetme endişelerinden dolayı finansman ihtiyaçlarını yeni ortak almından ziyade banka veya finansal kuruluşlardan borçlanmayı tercih ettikleri ampirik olarak ortaya konmuştur (Hut-

hinson 1995; Harvey ve Evans 1995; Berger ve Udell 1998). Tepe yöneticisinin aynı zamanda ortak olması durumu söz konusu olduğunda, yöneticilerin işletmeden sağladıkları maaş dışındaki menfaatlerin işletmeye yükleri, yeni ortaklarca paylaşılacaktır. Bu durum borçlanma yoluyla finansmanı azaltacak ve işletme yeni ortak alımını tercih edecektir. Ancak gözetim masrafları bu faydayı sınırlayan önemli kısıtlardan biridir (Jensen ve Meckling, 1976). Jensen (1986) sabit faizli borçlanmanın yöneticiler ile ortaklar arasındaki temsil sorununu azaltacağını vurgulamıştır. Bunun yanında, yönetici yaşı arttıkça firmanın daha az yabancı kaynak kullandığı Romano vd. (2000) tarafından ortaya konmuştur.

Türkiye'deki büyük firmaların daha fazla borçlanmayı tercih ettiği Uğurlu (1992) tarafından ortaya konmuştur. Durukan (1997) kârlılık ve borç dışı vergi kalkanının sermaye yapısını belirleyen en önemli unsurlar olduğunu vurgulamıştır. Dağlı (1998) ise, endüstri kolu, firma büyüklüğü, aktiflerin yapısı ve kârlılığın sermaye yapısı üzerinde etkili olduğu sonucuna varmıştır. Karamustafa ve Karakaya (2003) ise, Samsun Sanayi ve Ticaret Odasına kayıtlı olan KOBİ'lerin firma büyüklüğü, büyüme, dış pazarlara açıklığı, yöneticilerle ortaklar arasında temsil probleminin olmaması ve bankadan duyulan memnuniyet düzeyi ile sermaye yapısı arasında ilişkiler tespit etmiştir.

3- Araştırmanın Amacı ve Metodolojisi

Çalışmanın amacı, KOBİ niteliğindeki imalat sanayinde faaliyette bulunan firmaların büyüklüğü, ihracatın satışlar içerisindeki payı, ithalatın üretim maliyetleri içindeki payı ve tepe yöneticisinin bazı özelliklerinin (eğitim alanı, yaşı, işletmeden sağladığı menfaatler ve ortak olması) firmanın finansal yapısı (Toplam Borç/Toplam Aktif ve Toplam Borç/Öz Sermaye) üzerindeki etkisini belirlemektir.

Çalışma, toplam 8 soru ve 23 değişken den oluşan bir anketin KOBİ tepe yöneticilerine uygulanmasıyla elde edilen verilerin analizi ile gerçekleştirilmiştir. Kapalı ve açık uçlu olarak hazırlanan anket soruları yöneticilere uygulanmadan önce 15 işletme üzerinde bir

pilot çalışma ile bazı düzenlemelere tabi tutulmuş ve veri toplama işlemi gerçekleştirilmiştir. Anket formları, 2002 yılında TOBB'ne kayıtlı imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firma tepe yöneticileri tarafından mülakat yapılarak doldurulmuş ve 1214 anketten elde edilen veriler, çalışmanın analizinde kullanılmıştır.

Anket formu ile toplanan veriler ile, ilk önce araştırma kapsamındaki KOBİ'lerin genel özellikleri belirlenmiştir. Firma ve yönetici özelliklerindeki çok kategorili değişkenler benzer kategoriler altında toplanmıştır. Sosyal bilimlerde bu şekildeki gruplandırma sık başvurulan bir yöntemdir (Vaus, 1990: 152). Analiz-

de bağımsız değişken olarak kullanılan firma ve tepe yöneticisi özelliklerinin yüzde dağılımları, Tablo 2'de yer almaktadır. Analizde yer alan değişkenlerin korelasyon katsayıları hesaplanmış ve çoklu doğrusal bağlantının bulunmadığı tespit edilmiştir. Ardından doğrusal regresyon denklemleri (EKK) çözülmüştür (Tablo 4). Denklemlerde bağımlı değişkenler "Toplam Borç/Toplam Aktif" ve "Toplam Borç /Öz Sermaye", bağımsız değişkenleri ise, Tablo 1'de yer alan firma ve tepe yöneticilerinin bazı özellikleridir.

Çalışmada kullanılan regresyon denklemleri aşağıdaki biçimdedir:

1- Birinci denklem, toplam borç/aktif oranını açıklamaya yöneliktir (Model A).

$$\left(\frac{\text{Toplam Borç}}{\text{Toplam Aktif}} \right)_i = \alpha + \beta_1 B_i + \beta_2 \dot{U}_i + \beta_3 D1_i + \beta_4 D2_i + \beta_5 D3_i + \beta_6 D4_i + \beta_7 D5_i + \beta_8 D6_i$$

2 – İkinci denklem, toplam borç/öz sermaye oranına ilişkin modeldir (Model B).

$$\left(\frac{\text{Toplam Borç}}{\text{Öz Sermaye}} \right)_i = \alpha + \beta_1 B_i + \beta_2 \dot{U}_i + \beta_3 D1_i + \beta_4 D2_i + \beta_5 D3_i + \beta_6 D4_i + \beta_7 D5_i + \beta_8 D6_i + \varepsilon_i$$

Yukarıdaki denklemlerde ε_i , modelin hata terimini ifade etmektedir. Denklemlerdeki bağımsız ve kukla değişkenler ise, aşağıdaki gibi belirlenmiştir: B_i: Çalışan Sayısı, \dot{U}_i : Yöneticinin yıllık elde ettiği menfaatler, D1: İhracatın satışlar içindeki payının % 40'dan fazla olması durumunda 1, aksi halde 0, D2: İthalatın üretim maliyetlerine oranı % 40'ın üzerinde olması durumunda 1, aksi halde 0, D3: İşletme tepe yöneticisinin eğitim alanı iktisat-işletme ise 1, değilse 0, D4: İşletme tepe yöneticisi mühendislik eğitimi almış ise 1, değilse 0, D5: İşletme tepe yöneticisi 40 yaşın altında ise 1, değilse 0, D6: İşletme tepe yöneticisi aynı zamanda firma ortağı ise 1, profesyonel ise 0'dır.

4- Araştırmanın Sonuçları

Tablo 1, çalışmadaki açıklayıcı değişkenlerin frekans ve yüzde dağılımlarını sunmaktadır. Tablodaki ilk veri grubu firma büyüklüğünü temsil etmek üzere çalışan sayılarını sunmaktadır. Çalışma kapsamındaki 1214 firmanın yaklaşık yarısında 10 ile 49, % 23.8'

inde 1 ile 9, % 14.6'sında 50 ile 99 ve % 6.7'sinde 100 ile 199 çalışanı vardır. Tabloda ayrıca 71 firmanın ise (% 5.7) 200'den daha fazla çalışanı olduğu görülmektedir.

Firmaların yarıdan fazlasının (% 62) ihracatın toplam satış içindeki payının % 40'dan daha az, diğer firmaların ise ihracatın satış içerisindeki payı % 40'dan daha fazladır. Firmaların ithalatlarının toplam maliyet içerisindeki payı incelendiğinde, % 40'den daha az olan firmaların ağırlıkta olduğu (% 63.1) görülmektedir.

Tepe yöneticilerinin özellikleri tablonun ikinci kısmında yer almaktadır. Yöneticilerin yaklaşık % 40'ı işletme-iktisat, % 45'i mühendislik ve geri kalanı diğer alanlarda öğrenim görmüştür. Yöneticilerin yarıdan fazlası 40 yaşın üzerindedir. Çalışma kapsamındaki yöneticilerin büyük çoğunluğu (% 90.9) aynı zamanda işletmenin ortağı konumundadır. Yöneticilerin işletmeden ortalama olarak yılda sağlamış olduğu menfaatler incelendiğinde; % 46.8'i 1.000 ABD dolarından daha az, %

Tablo 1: Bağımsız Değişkenler ve Frekans Dağılımları

Değişkenler	Frekans	%	Değişkenler	Frekans	%
Çalışan Sayısı			Tepe Yöneticisi Eğitim Alanı		
1-9 kişi	296	23.8	İşletme-İktisat	277	39.9
10- 49 kişi	612	49.2	Mühendislik	309	44.5
50-99 kişi	182	14.6	Diğer	107	15.4
100-199 kişi	84	6.7	Tepe Yöneticisi Yaşı		
200 ve daha fazla	71	5.7	40 yaşın altı	516	41.6
İhracatın Satışlara Oranı			40 yaş ve üstü	723	58.4
% 40'dan az	357	62.0	Tepe Yöneticisi Menfaatleri		
% 40 ve daha fazla	219	38.0	10.000 dolardan az	541	46.8
İthalatın Maliyetlere oranı			10.000-20.000 dolardan az	366	31.7
% 40'dan az	287	63.1	20.000-40.000 dolardan az	125	10.8
% 40 ve daha fazla	168	36.9	40.000 dolar ve daha fazla	123	10.6
			Tepe Yöneticisi Ortaktır		
			Evet	1125	90.9
			Hayır	112	9.1

31.7'si 10.000–20.000 dolar, % 10.8'i 20.000 – 40.000 dolar ve % 10.6'sı 40.000 dolardan daha fazla gelir elde ettiği görülmektedir.

Tablo 2'deki veriler modelde kullanılacak açıklayıcı değişkenlerin normal dağılıma uygunluk ölçütleri verilmiştir. Tablo verileri ve örnek büyüklüğü dikkate alındığında değişkenlerin normal dağılımdan fazla bir sapma göstermediği kabul edilebilir. Bu durum, araştırma kapsamındaki KOBİ'lerin finansal yapısına etki eden açıklayıcı değişkenlerin EKK yöntemi ile belirlenmesine sakınca olmaya çağını ortaya koymaktadır.

Tablo 3, modeldeki değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarını sunmaktadır. Değişkenler arasında aynı modelde yer alanların korelasyonları yüksek düzeyde değil ve ayrıca katsayıların işaretleri de beklenen biçimdedir. Değişkenlerin normal dağılımı ve korelasyonları dikkate alındığında tümünün regresyon modelinde yer alabileceği görülmektedir.

Tablo 4, firmaların sermaye yapıları üzerinde etkili olan değişkenlerin regresyon analizi sonuçlarını sunmaktadır. Oluşturulan iki model de istatistik olarak anlamlıdır (Model A için: $F: 6.604$ $p < .01$ ve Model B için $F: 3.856$ $p < .05$). Tablodaki birinci model ile "Toplam Borçlar/Toplam Aktif"deki toplam değişimin %

16'sı açıklanabilmektedir. Model B ise, "Toplam Borç/ Öz Sermaye"deki değişimin % 13'ünü açıklayabilmektedir.

Model A'daki regresyon sonuçlarına göre, ihracatın satışlar içerisindeki oranı (D1), yöneticinin ortalama yıllık ücreti (Ü) ve yöneticinin firma ortağı olup olmaması (D6) "Toplam Borçlar/Toplam Aktif" yapısı üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Regresyon sonuçları firma çalışan sayısı (B) ile borç kullanma arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki vardır ($t: 5.398$, $p < .01$). Tepe yöneticisinin işletme ve iktisat kökenli öğrenim görmesi (D3) ile borç kullanma arasında yine yüksek düzeyde, mühendislik öğrenimi almış (D4) olma ile de düşük düzeyde, anlamlı ve pozitif yönlü ilişki bulunmuştur (D3 için $t: 2.707$, $p < .01$; D4 için $t: 1.902$, $p < .1$). Model A'daki diğer pozitif yönlü anlamlı ilişki ise, genç yöneticilerin (D5) daha fazla borç kullanma eğiliminde olduğudur ($t: 2.651$, $p < .01$). İthalatın üretim maliyetleri içindeki payı % 40 ve daha fazla olan firmaların (D2) daha az borç kullandıkları 0.01 ($t: -2.580$) anlamlılık düzeyinde tespit edilmiştir.

Model B "Toplam Borç/Öz Sermaye" yapısını belirleme yönelik regresyon sonuçlarını göstermektedir. Yöneticilerin ortalama yıllık ücreti (Ü) arttıkça "Toplam Borç/Öz Sermaye"

oranının 0.05 anlamlılık düzeyinde arttığı tespit edilmiştir (t: 2.002). Firma çalışan sayısı (B) arttıkça borcun sermaye yapısı içerisindeki payı da artmaktadır (t: 1.815, p<.1). "Toplam Borç/Öz Sermaye" oranını üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü etkiye bulunan diğer değişken ise, firma yöneticilerinin 40 yaşın altında (D5) olmasıdır (t: 1.907, p<.1). Regresyon sonuçlarına göre, İthalatın üretim maliyetleri içindeki payı % 40 ve daha fazla olan firmaların (D2) daha az borç kullandığı belirlenmiştir (t: -1.898, p<.1). Bunun yanında ihracatın satışlar içerisindeki oranı (D1), tepe yöneticisinin eğitim alanı (D3 ve D4) ve yöneticinin firma ortağı olup olmamasının (D6) "Toplam Borçlar/Öz Sermaye" üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 2: Bağımsız Değişkenlerin Normal Dağılıma Uygunluğu İstatistikleri

Bağımsız Değişkenler	Skewness	Kurtosis
Büyüklik	1,060	,742
İhracatın satışlara oranı	,704	-,991
İthalatın maliyetlere oranı	,738	-,550
Tepe yöneticisi eğitim alanı	,382	-,943
Tepe yöneticisi yaşı	-,079	-,795
Tepe yöneticisi ücreti	,957	-,191
Tepe yöneticisi ortak	1,232	1,033

Bağımlı Değişkenler: Model A için Toplam Borç/Aktif Toplamı; Model B için Toplam Borç/Öz Sermaye oranıdır. Bağımsız Değişkenler: Büyüklik: KOBİ çalışan personel sayısı; D1: İhracatın satışlara oranı % 40 ve daha fazla ise 1, değilse 0; D2: İthalatın üretim maliyetleri içindeki payı % 40 ve daha fazla ise 1, değilse 0; Ücret: KOBİ tepe yöneticisi ortalama yıllık ücreti; D3: Tepe yöneticisinin eğitim alanı iktisat-işletme ise 1, değilse 0; D4: Tepe yöneticisinin eğitim alanı mühendislik ise 1, değilse 0; D5: Tepe yöneticisinin yaşı 40'dan az ise 1, değilse 0; D6: Tepe yöneticisi ortak ise 1, profesyonel yönetici ise 0'dır.

Çalışma sonuçlarında ortaya konan borçlanma yapısı ile büyüklük arasındaki pozitif ve anlamlı ilişki, literatürdeki Marsh (1982), Friend ve Lang (1988), Harris & Raviv (1990) ve Stulz (1990), Uğurlu (1992), Dağlı (1998), Romano vd. (2000) tarafından yapılan çalışma sonuçlarıyla benzer niteliktedir. Bu çalışma sonucunda ithalatın üretim maliyetleri i-

çindeki payının % 40 ve daha fazla olduğu KOBİ'ler diğer firmalara nazaran daha az borçlanma eğiliminde olduğu belirlenmiştir. Bu ise, McKenna (1994), Tannous (1997), Westhead, Write ve Ucbasaran (2001), ve Karamustafa ve Karakaya (2003)'nin çalışmalarındaki çeşitlendirme ve borçlanma arasındaki ters yönlü etki olduğu yönündeki sonuçlarla benzer nitelik taşımaktadır.

KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılma süreci aşamaları sırasıyla ithalat, ihracat ve lisans anlaşmaları ve doğrudan sermaye yatırımları şeklindedir. Bu çalışmadan elde edilen sonuçlar KOBİ'lerin ithalat ile borçlanma arasında beklenen yönde bir sonuç ortaya koyarken, ihracatın borçlanma yapısı üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı bulunmuştur. Bu sonuç, çalışma kapsamındaki KOBİ'lerin uluslar arasılaşma yönünden ilk aşamada olduğuna yönelik bazı bulguları sunmuştur.

Romano vd. (2000)'de yönetici yaşının ilerlemesiyle daha tutucu finansman politikalarını uygulamayı tercih ettikleri yönünde ampirik sonuçlar ortaya koymuştur. Bu çalışma da benzer biçimde, orta yaş ve üstü tepe yöneticilerin borçlanmayı genç yöneticilere nispeten daha az tercih ettikleri sonucunu ortaya koymuştur.

5- Sonuç

KOBİ'lerin "Toplam Borç/Toplam Aktif" ve "Toplam Borç/Öz Sermaye" yapılarını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak gerçekleştirilen bu çalışmadan elde edilen sonuçlar şu şekilde özetlenebilir: (i) "Toplam Borç/Toplam Aktif" ve "Toplam Borç/Öz Sermaye" yapıları üzerinde firma büyüklüğü ve tepe yöneticisinin yaşının anlamlı ve pozitif yönde, ithalatın üretim maliyetleri içindeki payının ise, anlamlı ve negatif yönde etkisinin olduğu ortaya konmuştur. (ii) Tepe yöneticisinin öğrenim alanının sadece "Toplam Borç/Toplam Aktif" yapısı üzerinde anlamlı ve pozitif yönde etkili olduğu görülmüştür. (iii) Tepe yöneticisinin ortalama yıllık ücretinin ise sadece "Toplam Borç/Öz Sermaye" yapısı üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü etkiye bulunduğu tespit edilmiştir. (iv) İhracatın satışlar içerisindeki payı ve tepe yöneticisinin firma or-

Tablo 3: Değişkenlerin Korelasyon Katsayıları

	T.Borç/Aktif	T.Borç/Öz S.	B	D1	D2	Ü	D3	D4	D5	D6
T.Borç/Aktif	1,000									
T.Borç/Öz S.	,774	1,000								
B	,215	,102	1,000							
D1	-,054	-,045	-,172	1,000						
D2	-,143	-,095	-,222	,202	1,000					
Ü	,143	,115	,364	-,218	-,249	1,000				
D3	,093	,043	,165	-,007	-,070	,095	1,000			
D4	,078	,028	,139	-,125	-,136	,156	-,307	1,000		
D5	,104	,074	,085	-,007	-,002	,124	-,003	,059	1,000	
D6	,043	,006	,198	-,079	-,114	,099	,123	,152	-,013	1,000

Tablo 4: Finansal Yapı Regresyon Modeli

Değişkenler	Model A	Model B
Sabit	1,555(,800) <i>1,942</i>	4,504(,922) <i>8,625</i>
B	.172(5,398) ^{***} <i>,492</i>	.059(1,815) [*] <i>2,184</i>
D1	-,001(-,043) <i>1,063</i>	-,009(-,291) <i>4,719</i>
D2	-,079(-,2580) ^{***} <i>2,580</i>	-,060(-1,898) <i>5,189</i>
Ü	.032(1,008) <i>,520</i>	.066(2,002) ^{**} <i>2,307</i>
D3	.084(2,707) ^{***} <i>1,205</i>	.027(,858) <i>5,353</i>
D4	.059(1,902) [*] <i>1,168</i>	.005(,147) <i>5,188</i>
D5	.077(2,651) ^{***} <i>,946</i>	.057(1,907) [*] <i>4,201</i>
D6	.023(,784) <i>1,639</i>	.026(,836) <i>6,550</i>
R ²	.161	.134
Düzeltilmiş R ²	.160	.133
F	6.604 ^{***}	3.856 ^{**}
N	1214	1214

* p<.10, ** P<.05, *** p<.01

- Parantez içi değerler t değerlerini, ikinci satır değerleri (italik) ise standart hatalardır.

tağı olup olmaması değişkenlerin her iki modelde de anlamlı etkisinin olmadığı görülmüştür.

Bu çalışma, KOBİ'ler üzerinde yapılabilecek çalışmalara yön verecek bazı soruları da ortaya çıkarmıştır. Özellikle mülkiyet yapısının, yöneticilerin iş tecrübesi, yönetim kurulu üye sayısı gibi özelliklerin kaynak tercihine

etkisi ve kaynak tercihlerinin firma değeri ile performans üzerindeki etkisi bu sorunlardan birkaçıdır. Son söz olarak çalışma kısıtlı imkanlarla elde edilmiş sonuçlara dayanmaktadır. Bu yüzden KOBİ'lerin finansman yapılarını belirleyen faktörlere ilişkin elde edilen bulgular bu sınırlamalar çerçevesinde değerlendirilmelidir.

KAYNAKLAR

- Ang, J. S., 1991, "Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management", *Journal of Small Business Finance* 1(3), 1-13.
- Arvin, G. ve C. Francis, 1999, "Capital Structure: New Evidence of Optimality and Pecking Order Theory", *American Business Review* 17 (1), 32-38.
- Baker, S., 1973, "Risk Leverage and Profitability: An Industry Analysis", *Review of Economics and Statistics*, 503-507.
- Baskin, J., 1989, "An Empirical Investigation of the Pecking Order Hypothesis", *Financial Management*, Spring, 26-35.
- Berger, P.G., E. Ofek ve D.L. Yermack, 1997, "Managerial Entrenchment and Capital Structure Decision", *Journal of Finance*, September, 1411-1438.
- Berger, A. N. ve G. F. Udell, 1998, "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle", *Journal of Banking & Finance*, 22, 613-673.
- Bradley, M., G.A. Jarrel ve E.H. Kim, 1984, "On the Existence of Optimal Capital Structure: Theory and Evidence", *Journal of Finance*, July, 857-880.
- Craswell, A. T., S. L. Taylor ve R. A. Saywell,

1997, "Ownership Structure and Corporate Performance", *Pasific-Basin Finance Journal*, 5, 301-323.

- Dağlı, H., 1998, "Türkiye'de İmalatçı Firmaların Sermaye Yapılarını Belirleyen Etmenler", *Atatürk Üniversitesi İIBF Dergisi* 12 (1-2), 155-131.

- Durukan, M.B., 1997, "Hisse Senetleri İMKB'de İşlem Gören Firmaların Sermaye Yapısı Üzerine Bir Araştırma 1990-1995", *İMKB Dergisi Temmuz/Ağustos/ Eylül*, 75-91.

- Fazzari, S. M. ve M. J. Athey, 1987, "Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment", *The Review of Economics and Statistics*, 481-487.

- Friend, I. ve L. Lang, 1988, "An Empirical Test of the Impact of Managerial Self-Interest on Corporate Capital Structure", *Journal of Finance* 43, 271-281.

- Gibson, B., 1992, "Financial Information for Decision-Making: An Alternative Small Firm Perspective", *Journal of Small Business Finance* 1 (3), 221-232.

- Gupta, M.C., 1969, "The Effect of Size, Growth, and Industry on the Financial Structure of Manufacturing Companies", *Journal of Finance*, June, 517-529.

- Hall, G. ve P. Hutchinson, 1993, 'A Profit Analysis of the Changes in the Financial Characteristics of Newly Quoted Small Firms, 1970-73 y 1980-83', *Small Business Economics* 5, 207-214.

- Hamilton, R. T. ve M. A. Fox, 1998, "The Financing Preferences of Small Firm Owners", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 4 (3), 239-248.

- Harvey, M., R. Evans, 1995, "Forgotten Sources of Capital for the Family-owned Business", *Family Business Review* 8(3), 159-175.

- Holmes, S. ve P. Kent, 1991, "An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian Succession", *Small Business Economics*, 9, 309-318.

- Hofstede, G., B. Neuijen, D. D. Ohayy ve G. Sanders, 1990, "Measuring Organizational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study Across Twenty Cases", *Administrative Science Quarterly* 35, 286-316.

- Hurdle, G., 1974, "Leverage, Risk, Market Structure and Profitability", *Review of Economics*

and Statistics, 478-485.

- Hutchinson, R. W., 1995, "The Capital Structure and Investment Decision of the Small Owner-Managed Firm: Some Exploratory Issues", *Small Business Economics*, 7, 231-239.

- Jensen, M.C. ve W. H. Meckling 1976 "Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.

- Jensen, M.C. 1986, "Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers", *American Economic Review*, 76, 323-329.

- Jordan, J., J. Lowe ve P. Taylor, 1998, "Strategy and Financial Policy in U.K. Small Firms", *Journal of Business Finance & Accounting* 25 (1), 1-27.

- Karamustafa, O. ve A. Karakaya, 2003, "KOBİ'lerin Borç/Toplam Varlık Yapılarına Ampirik Bir Bakış" *Öneri Dergisi*, Yayınlanacak.

- Kester, C. W., 1986, "Capital and Ownership Structure: A Comparison of United States and Japanese Manufacturing Corporations", *Financial Management*, 5-16.

- Kim, W. S. ve E. H. Sorensen, 1986, "Evidence on the Impact of the Agency Costs of Debt in Corporate Debt Policy", *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 21, 131-144.

- Kimki, A., 1997, "Intergenerational Succession in Small Family Businesses: Borrowing Constraints and Optimal Timing of Manufacturing Enterprises", *Journal of Small Business Finance* 1 (2), 141-154.

- Knight, G.A., 2001, "Entrepreneurship and Strategy in the SME", *Journal of International Management* 7 (3), 155-171.

- Leland, H.E. ve K.B. Toft, 1996, "Optimal Capital Structure, Endogenous Bankruptcy, and the Term Structure of Credit Spreads", *Journal of Finance*, July, 987-1019.

- Lopez-Gracia, J. ve C. Aybar-Arias, 2000, "An Empirical Approach to the Financial Behavior of Small and Medium Sized Companies", *Small Business Economics* 14: 55-63.

- Marsh, P., (1982), "The Choice Between Equity and Debt: An Empirical Study", *Journal of Finance* 37, 121-144.

- Martinelli, C., 1997, "Small Firms, Borrowing Constraints, and Reputation", *Journal of Economic & Organization* 33 (1), 91-105.

- McKenna B., (1994), "Small Business Loans Fail Despite Pledges", *The Globe and Mail*, April 29, B1.
- Miller, D., M.F.R. Kets de Vries ve J.M. Toulouse, 1982, "Top Executive Locus Control and Its Relationship to Strategy Making, Structure, and Environment", *Academy of Management Journal* 25, 237-253.
- Miller, D. ve J.M. Toulouse, 1986, "Chief Executive Personality and Corporate Strategy and Structure in Small Firms", *Management Science* 2, 1389-1409.
- Mills, D. ve L., Schumann, 1985, "Industry structure and fluctuating demand", *American Economic Review*, 75, 758-767.
- Minton, B. A. ve K. H. Wruck, 2001, "Financial Conservatism: Evidence on Capital Structure from Low Leverage Firms", Working paper, Max. M. Fisher College of Business, The Ohio State University.
- Modigliani F. ve M. Miller, 1958, "The Cost of Capital, Corporation Finance and The Theory of Investment", *The American Economic Review*, 48 (3), 261-297.
- Modigliani F. ve M. H. Miller, 1963, "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", *American Economic Review*, 52 (3), 433-443.
- Myers, S. C., 1984, "Capital Structure Puzzle", *Journal of Finance*, 39, 575-591.
- Myers, S. C. ve N. S. Majluf, 1984, "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have", *Journal of Financial Economics* 13, 187-221.
- Owualah, S.I., 2002, "SMEs, Borrowing Constraints, and Banking Relationships in Japan", *Japan and the World Economy* 14(1), 87-100.
- Pinegar, M.J. ve L. Wilbricht, 1989, "What Managers Think of Capital Structure Theory: A Survey", *Financial Management*, Winter, 82-91.
- Rajan, R.G., 1992, "Insiders and Outsiders: The Choice Between Informed and Arm's Length Debt", *Journal of Finance* 47, 1367-1400.
- Romano, A. C., G. A. Tanewski ve K.X. Smyrniotis, 2000, "Capital Structure Decision Making: A Model for Family Business", *Journal of Business Venturing* 16, 285-310.
- Scherr vd., 1990, "Financing the Small Firm Startup: Determinants of Debt Use", *Proceedings Second Annual Small Firm Finance Research Symposium*.
- Stiglitz, J.E. ve A. Weiss, 1981, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 7(1), 393-410.
- Tannous, G. F., 1997, "Financing Export Activities of Small Canadian Businesses: Exploring the Constraints and Possible Solutions", *International Business Review* 6 (4), 411-431.
- Titman, S. ve R. Wessels, 1988, "The Determinants of Capital Structure Choice", *The Journal of Finance* 43, 1-19.
- Uğurlu, M., 1992, "Capital Structure Determinants: Evidence for Turkish Manufacturing Firms at Istanbul Stock Exchange", *METU Studies in Development* 19(2), 225-247.
- Westhead, P., M. Write ve D. Ucbasaran, 2001, "The Internationalization of New and Small Firms: A Resource-Based View", *Journal of Business Venturing* 16, 333-358.
- Wright R. W. ve H. Etemad, 2001, "SMEs and The Global Economy", *Journal of International Management* 7, 151-154.

Rakamların Dili

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi

EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (MAYIS 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	3.1	2.6	5.2	- 693.1	- 665.9
Almanya	- 0.9	1.5	1.3	11.8	198.3	107.5
Avustralya	0.6	2.4	3.0	5.1	- 18.1	- 39.4
Avusturya	1.1	2.9	2.2	4.6	- 0.1	- 0.9
Belçika	b.d.	2.8	2.3	12.6	17.6	12.0
Danimarka	3.2	1.4	2.8	5.9	9.4	7.2
Fransa	3.5	1.9	3.9	10.1	- 15.2	- 9.6
Hollanda	0.1	1.8	0.9	6.6	37.6	24.1
İngiltere	2.2	1.9	4.7	4.8	- 107.3	- 49.0
İspanya	3.4	3.4	2.6	10.3	- 79.9	- 53.8
İsveç	1.4	0.1	2.0	5.5	23.0	28.0
İsviçre	- 0.3	1.4	1.4	3.9	7.0	40.8
İtalya	- 1.7	1.9	3.4	8.0	- 2.3	- 16.8
Japonya	0.5	- 0.2	0.1	4.5	126.6	169.5
Kanada	1.7	2.3	1.8	6.9	50.9	23.4
Euro Bölgesi	0.8	2.1	2.2	8.9	82.0	50.6

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil Kaynak: The Economist, 30 Nisan 2005.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

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



MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

Cari Dönem	Gözlem Sayısı	En Küçük	En Büyük	Standart Sapma	Aritmetik Ortalama	Medyan	Mod	Uygun Ortalama
Tüketici Enflasyonu Beklentisi (%) (Nisan - 05) (2.Dönem)	82	0,1	1,5	0,2	0,6	0,6	0,5	0,6
İki Ay Sonrasının TÜFE Beklentisi (Nisan - 05) (2.Dönem)	81	-1,2	1,1	0,4	0,3	0,3	0,5	0,3
Yıl Sonu TÜFE Beklentisi (Nisan - 05) (2.Dönem)	82	5,0	9,1	0,7	7,5	7,5	7,5	7,5
Gelecek 12 Aylık Dönemin TÜFE Beklentisi (Nisan - 05) (2.Dönem)	80	4,8	15,0	1,1	7,2	7,1	7,0	7,1
Üç Aylık Hazine İhalesi Yıllık Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (%) (Nisan - 05) (2.Dönem)	82	13,8	18,4	0,8	15,9	15,7	15,5	15,8
Yıl Sonu Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (Nisan - 05) (2.Dönem)	81	9,3	20,0	1,4	14,1	14,0	14,0	14,1
Para Piyasası Gecelik Yıllık Basit Faiz Oranı Beklentisi (%) (Nisan - 05) (2.Dönem)	80	13,1	17,0	0,4	15,1	15,0	15,0	15,0
Yıl Sonu Basit Faiz Oranı Beklentisi (Nisan - 05) (2.Dönem)	79	9,0	17,0	1,0	13,2	13,5	13,0	13,3
Bankalararası Döviz Piyasası Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Nisan - 05) (2.Dönem)	84	1,3150	1,4200	0,0154	1,3698	1,3700	1,3800	1,3698
Yıl Sonu Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Nisan - 05) (2.Dönem)	83	1,3500	1,5750	0,0413	1,4603	1,4500	1,4500	1,4593
Cari İşlemler Dengesi Beklentisi (Milyon Dolar) (*) (Nisan - 05) (2.Dönem)	73	-25000,0	-8000,0	2198,7	-15102,3	-15000,0	-14000,0	-14963,9
GSMH Büyüme Beklentisi (%) (Nisan - 05) (2.Dönem)	79	2,0	9,0	0,9	5,5	5,5	5,0	5,5

TEMEL GÖSTERGELER

Konsolide Bütçe (Mart Sonu)		Enflasyon	
GELİRLER	28.336.665 Milyar TL	ÜFE YILLIK NISAN SONU	% 10,17
HARCAMALAR	31.332.899 Milyar TL	TÜFE YILLIK NISAN SONU	% 8,18
BÜTÇE AÇIĞI	- 2.996.234 Milyar TL	ÜFE AYLIK NISAN SONU	% 1,21
FAİZ DIŞI FAZLA	8.946.875 Milyar TL	TÜFE AYLIK NISAN SONU	% 0,71
İç Borç Stoku (Toplam)		GSMH Büyüme Hızı %	
MART SONU	232,5 Katrilyon TL	2004 SONU	6,6
Dış Borç Stoku (Toplam)		GSMH	
MART SONU	93,9 Milyar Dolar	CARİ FİYATLARLA 2004 SONU	426,139 Trilyon TL
İhracat Gelirleri (Toplam)		Sanayi Üretim İndeksi (Toplam)	
OCAK - NİSAN	23.483,690 Milyar Dolar	OCAK - ŞUBAT	% 19,9
İthalat Giderleri (Toplam)		Kapasite Kullanım Oranı	
OCAK - ŞUBAT	15,289 Milyar Dolar	MART	% 80,3
Nakit Dengesi		İşsizlik	
ŞUBAT SONU	- 6.699.595 Milyar TL	ŞUBAT	% 11,5

Ödemesi
en kolay
kredi



Garanti
**KONUT
KREDİSİ**

10 YIL VADE, %1,49 FAİZ

Kredi tutarı

100.000 YTL

Aylık faiz oranı

%1,49

Vade

120 ay

Aylık taksit tutarı

1.851,98 YTL