

EKONOMİK YORUMLAR

EKİM 2005 • YIL 42 • SAYI 499 • 6 YTL (6.000.000.-TL.)

www.ekonomikyorumlar.com

İkinci Berlin Duvarı da Yıkıldı

Dr. Nesrin NAS

Uluslararası Petrol Piyasasının Ekonomik Analizi

Yrd. Doç. Dr. H. Naci BAYRAÇ

Merkez Bankası Başkanları:

Yerel ve Uluslararası Bir Karşılaştırma

Yrd. Doç. Dr. Caner BAKIR

Sanayileşmede Bölgesel Dengesizlikler, Büyüme Kutupları ve Bölgesel Gelir

B. Ali EŞİYOK

Alt Yapı Hizmetlerinde Regülasyon - Rekabet İlişkisi

Alper KARAKURT

Ekonomide Türev Bir Kavram

"Teknoloji Ödemeler Dengesi"

OECD ve AB Açısından Bir Karşılaştırma

Hatice ÖZKURT

Kriz Ortamında Sanayi İşletmelerinde

Finansal Sorunlar

Yrd. Doç. Dr. Nevzat TETİK

Maliyet Farklarının Fiyat Oluşumu ve

İşletme Kârlılığı Açısından Analizi

Yrd. Doç. Dr. Cemal Elitaş / Murad Tiryakioğlu



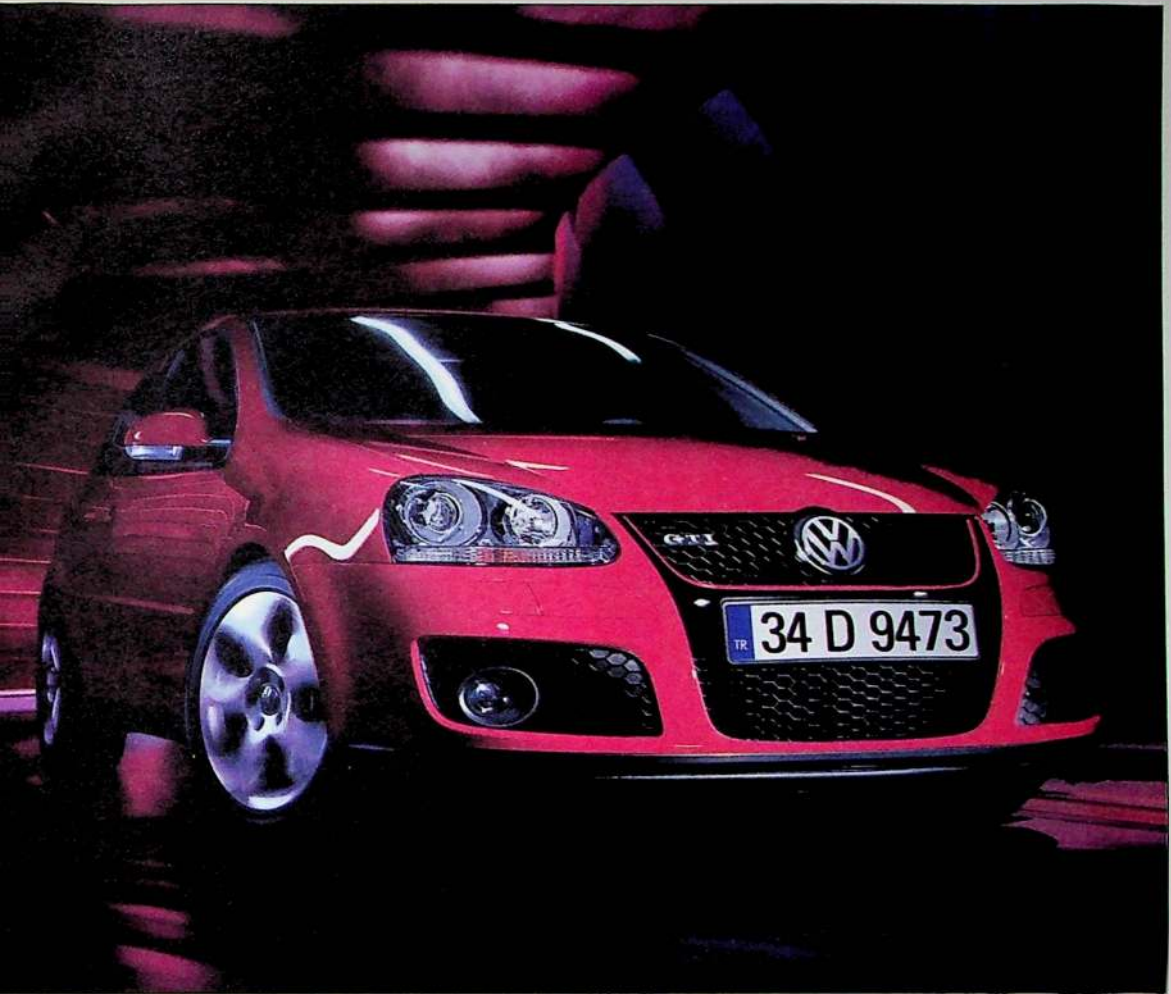
Garanti KONUT KREDİSİ

İster 1 ay ister 240 ay vade ile alın
faiz değişmiyor!

Kredi Tutarı: 100.000 YTL
Aylık Faiz oranı: %1,34
Vade: 20 Yıl (240 ay)
Taksit Tutarı: 1.458 YTL

Bu faiz YTL krediler ve tüm vadelerde geçerlidir.

Ödemesi en kolay kredi



Yeni Golf GTI.

En başından beri tutkulu olan erkeklere.

Belki siz de onlardan birisiniz. Şu her zaman yaramaz çocuk olarak kalanlardan... Zamanla bütün özellikleriniz değişti, uslandınız sanılır ama sizi siz yapan şeyler aynı kalır. Tutkularınız hiç değişmez. Tıpkı Golf GTI gibi... 1976'dan bu yana onun tek harfine dokunmadık ama her yeni neslinde sporcu karakterini daha da güçlendirdik, özelliklerini yeniledik. **İşte karşınızda yeni Golf GTI:** 147 kW (200 hp) FSI turbo motor, 6 ileri manuel vites (ya da çift kavramalı otomatik DSG şanzıman), 17" alüminyum jantlar, 225'lik geniş ebatlı lastikler, arka spoiler, kırmızı renkli fren kaliperleri, kromaj çift egzoz çıkışı, spor koltuklar, alüminyum görünümlü ön pedal takımı, Xenon farlar. Golf GTI 'tutkularından vazgeçmeyen yaramaz çocukları' Volkswagen Yetkili Satıcılarında bekliyor.



Otomobil aşkına

FINANS - POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR

http://www.ekonomikyorumlar.com

e-mail:ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

EKİM 2005 • YIL: 42 • SAYI: 499 • 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 ALKIN**

**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 □ Tefrik 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. Kabaaliğlu □ Ali İhsan Karacan □ Kemal Kurdaş □ Korhan Kurdoğlu □ Adnan Nas □ Ergin Neng □ Sezai Onaral □ Prof. Dr. Suat Oktar □ Tunçay 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 Törtüner □ Cihan Turper □ Pınar Türeç □ 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

İkinci Berlin Duvarı da Yıkıldı 3

YRD. DOÇ. DR. H. NACİ BAYRAÇ

Uluslararası Petrol Piyasasının Ekonomik Analizi ... 6

YRD. DOÇ. DR. CANER BAKIR

Merkez Bankası Başkanları:

Yerel ve Uluslararası Bir Karşılaştırma 21

B. ALİ EŞİYOK

Sanayileşmede Bölgesel Dengesizlikler,

Büyüme Kutupları ve Bölgesel Gelir 30

ALPER KARAKURT

Alt Yapı Hizmetlerinde

Regülasyon - Rekabet İlişkisi 45

HATİCE ÖZKURT

Ekonomide Türev Bir Kavram

"Teknoloji Ödemeler Dengesi"

OECD ve AB Açısından Bir Karşılaştırma 58

YRD. DOÇ. DR. NEVZAT TETİK

Kriz Ortamında Sanayi İşletmelerinde

Finansal Sorunlar Üzerine

Malatya İlinde Bir Araştırma 67

YRD. DOÇ. DR. CEMAL ELİTAŞ

MURAD TIRYAKIOĞLU

Maliyet Farklarının Fiyat Oluşumu ve

İşletme Kârlılığı Açısından Analizi 73

Rakamların Dili

Ekonomik Göstergeler 79

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 ☎ **Yayının Süresi:** Aylık -Yerel Süreli- ☎ **Yayın Türü:** İktisadi ve Politik ☎ **Baskı ve Cilt:** Kurtiş Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şü., Maltepe Mah. Litros Yolu. Fatih Sanayi Sitesi. No.12/74 Topkapı - İSTANBUL, Tel: (0212) 613 68 94 ☎ **Baskı Tarihi:** 7 Ekim 2005 ☎ **Genel Dağıtım:** DPP ve Dünya Süper Dağıtım ☎ **Açıklama:** Dergideki yazılar kaynak göstermek koşuluyla alınabilir. Dergide yayınlanan yazılardaki görüşler, yazarlarına aittir. Yayınlanacak yazılar hakem denetiminden geçer. Yayınlamak amacıyla gönderilen yazıların iki nüsha olarak (mümkünse bilgisayar disketi ve bir resim ile birlikte) ulaştırılmasını rica ederiz. ☎ **2005 Yılı Abone Bedeli (KDV Dahil):** 72 YTL (72.000.000.-TL) ☎ **Öğrencilere:** 50 YTL (50.000.000.-TL) ☎ **Banka Hesap Numaraları (İstanbul):** Akbank Nuruosmaniye Şubesi Hesap No: 35875-4, Garanti Bankası Nuruosmaniye Şubesi Hesap No: 6299897, İş Bankası Çağaloğlu Şubesi Hesap No: 530979, Yapı Kredi Bankası Cemberlitaş Şubesi Hesap No: 1035572-7

Dergiden

OKURLARA MEKTUP

İkinci Berlin Duvarı da Yıkıldı

Sevgili Okurlar,

İngiltere Dışişleri Bakanı Jack Straw'un da altını çizerek söylediği gibi, 3 Ekim hem Türkiye hem Avrupa Birliği hem de dünya için tarihi bir gün oldu. Bugüne hiç de kolay gelmedi. Çok uzun ve çok zorlu bir yol kat edildi. Bunun için, önce kökü tarihte olan psikolojik engellerin aşılması sonra da geleceğe ilişkin korkuların yenilmesi gerekti. Berlin duvarının yıkılmasından sonra tüm dünyayı saran iyimserlik ve umut, yerini 11 Eylül ile birlikte hızla korkuya, içe kapanmaya ve kendine benzemeyeni dışlamaya bırakmışken, Türkiye ile AB'nin tam üyelik müzakerelerine başlama kararı bu kez uygarlıklar arasında örülmeye çalışılan ikinci bir Berlin Duvarı'nın yok edilmesinin müjdesi oldu.

Müzakere çerçeve belgesinin içeriğinin çok tatminkar olmaması, Avusturya gibi küçük bir ülkenin direnişinin 36 saat kırılmaması, AB'nin hazmetme kapasitesi gibi pek de objektif olmayan bir koşulun daha güçlü bir şekilde vurgulanması, Türkiye için diğer aday ülkelerden daha ağır ve zor bir sürecin öngörülüyor olması ve bunun gibi bir çok husus eleştirilebilir. Ancak öncelikle tam üyelik hedefinin somutlaşmış olması ve bunun Türkiye'deki reform iradesini canlı tutacağı ve bugüne kadar müzakerelere başlayıp da tam üyelik statüsü elde etmemiş hiçbir ülkenin olmadığı düşünülürse bu burukluğa katlanmak kolaylaşır. İngiltere'nin iki kez veto edildiğini, İspanya'nın dört kez masadan kalktığını da hep akılda tutmak gerekiyor.

"AB tam üyeliği sürecinde ülke" statüsünü elde etmen Türkiye'ye ekonomik olarak getireceği önemli artılar var. Türkiye artık eskisine göre daha çok "riski alınabilir" bir ülke statüsündedir. Çünkü, tam üyelik süreci yatırımcı için önemli olan hukuki güvenliğin sağlanacağını ve öngörülebilir olmanın garantisidir.

Kuşkusuz, biz çok önemli ek zorluklarla karşılaşacağız. Ancak, bunun nedeni ne bizim Müslüman olmamız ne de tarihten gelen saplantılardır. Bunun asıl nedeni, AB'nin kendi içinde çok ciddi bir kriz yaşıyor olmasıdır. Maalesef AB mevcut kurumlarını, iç işleyişini, karar mekanizmalarını vb. yenilemeden genişleme sürecine girdi. Aslında 15 üye için dahi bir çok zorluk içeren ve giderek daha da hantallaşan bürokratik organizasyonu ile önce 25 üyeli bir yapıya dönüştü. Şimdi de 29 hatta 30 üyeli devasa bir yapıya dönüşecek.

AB bugün Anayasası olmayan, bütçesini yapamayan, ortak bir dış politikası bulunmayan, birbirinden farklı ekonomik modellerle bir ekonomik güç oluşturmaya çalışan üyelerden oluşan, kendi içinde Schengen, Euro alanları gibi çeşitli anlaşmalarla farklı Avrupalıların olduğu ve bu nedenlerle kendi geleceğini tartışma noktasına gelen bir 'Birlik' durumunda.

Kaldı ki, ekonomik gücü azalıyor. İşsizlik artıyor, nüfus yaşılanıyor, aktüaryal denge bozuluyor,

kamu açıkları büyüyor ve yükselen enerji maliyetleri nedeniyle enflasyonist baskının eşiğinde duruyor. Bütün bunlara New York, Madrid ve 7 Temmuz Londra saldırıları da bunlara eklenince Avrupa halkları daha kuşku ve ürkek hale geliyor, içine kapanıyor. Bu durum bizim için başlı başına bir sorundur. Reformların uygulanmasında artık çok daha titiz ve dikkatli olmalı ve Avrupa'nın elitlerini değil halklarını ikna etmemiz gerektiğini anlamalıyız.

Kuşkusuz, Türkiye'nin tam üye olma noktasına geldiği tarihte AB'nin nasıl bir görünümde olacağını kestirmek çok zor. Öyle görünüyorsa ki, AB de önümüzdeki dönemde büyük bir değişime gebe. Kaldı ki, 10-15 yıl sonra AB üyeliğinin bizim için halen çekici bir seçenek olacağını söylemek de mümkün değil. Tüm bunlar bizi yıldırmamalı. Çünkü bizim için en önemli kazanç, müzakere sürecinin başlamış olması ve AB'nin Türkiye'nin "Avrupalılığı"ını kabul edip farklı kültürel, dinsel kimliğine rağmen onu kendi camiası içinde saymasıdır.

Kısaca her yönüyle bizim için yeni bir dönem başlıyor kuşkusuz. Topun artık bizde olduğunu hiç unutmamamız gerekiyor. Bundan sonra siyasi ve ekonomik istikrar, yöneten bir demokrasi, şeffaf-hesap verebilir ve öngörülebilir bir idari yapı, özgürlüklerin asıl sınırlamaların istisna olduğu bir yönetim anlayışı olmazsa olmazlarımız arasında olacaktır. Şunu kesinlikle söyleyebiliriz ki, bugüne kadar gerçekleştirilen yapısal reformlardan geri dönülmeyecek hatta daha ileriye gidilecektir.

Türkiye'nin müzakereleri 10-15 yılda tamamlayacağı öngörülse de, biz bu sürecin çok daha kısa olacağı inancını taşıyoruz. Kaldı ki, içinde bulunduğumuz global konjonktür Türkiye'ye olan ihtiyacı artıracak, artan global güvenlik ihtiyacı Türkiye'nin öngörülenden daha kısa sürede üye olmasının yolunu açacaktır. Avrupa Birliği'nin savunmasına katkı yapacak ve ABD ile ilişkilerini "stratejik" düzeye çıkaracak bir Türkiye, kısa sürede AB'nin üyeleri arasına da girebilir. Bugün Türkiye'nin üyeliğini referandumla durdurma planları yapan Fransa ve Avusturya gibi ülkelerin direnci yerini desteğe bırakabilir.

Sevgili okurlar, 3 Ekim eşiğinin atlatılması asıl gündemimizin ekonomi olduğu gerçeğini bize unutturmamalı. IMF ile sonuçsuz kalan birinci gözden geçirme görüşmeleri, ikincisi ile birlikte yapılacak. Şimdilik bazı yapısal reformlar ve büyüyen cari açık dışında sorun görünmüyor, enflasyon ve büyümede hedefler tutacak gibi görünüyor. Cari açığın finansmanında da bu yıl ve önümüzdeki yıl sorun çıkmayacak gibi.

Ancak, dikkatli olmamız gereken bir döneme girdiğimiz de inkar edilemez. Her ne kadar özelleştirmede 20 milyar dolarlık bir portföy büyüklüğüne ulaşılmışsa da, dış ticaret açığındaki artış bazı politika önceliklerimizi gözden geçirmemiz gerektiğini bize söylüyor. Bunu azaltmanın yolu ithalatı sınırlamak ya da pahalılaştırmak değil kuşkusuz. Çünkü, ihracattaki rekabet gücümüz ne yazık ki ithalata bağlı. Bu nedenle ihracatı daha fazla teşvik edecek politika araçları üzerinde acilen çalışmamız gerekiyor. "Her şeyi teşvik etme" şeklinde özetleyeceğimiz ne olduğu belirsiz, seçici ve stratejik olmayan teşvik politikasının yerini katma değeri yüksek, ihracat öncelikli teşvik politikasının alması önceliklerimiz arasında olmalıdır.

Uluslararası likidite bolluğu devam etmekle birlikte, FED'in faiz artırımına devam edeceği dikkate alınırca önümüzdeki yıl sermaye girişlerinde düşme yaşanması kaçınılmaz olacaktır. İlave petrol fiyatları yüksek seyri koruyor ve maalesef bu trend devam edecek. Çünkü, kuzey yarım kürede kış mevsimine giriliyor. Dağıtım sorunları halen devam ediyor. Dünyadaki mevcut rafinerilerin kapasitesi belli ve Çin ile Hindistan ekonomileri hızlı büyümeye devam ediyor. Dolayısıyla petrol faturamız büyüyor ve enflasyonla mücadele zorlaşıyor. Bu nedenle ekonomi yönetiminin çok dikkatli olması gereken bir döneme giriyoruz. Zaten geciktirdiğimiz yapısal reformları daha fazla ertelememizin bedeli ağır olur.

Bunlardan Sosyal Güvenlik ve Bankalar Yasalarının kanunlaşması, en erken Ekim sonunu bulacaktır. KİT'lerin yönetimi ve Gelir Vergisi Yasa tasarılarından da halen bir haber yok.

Öte yandan, en önemli performans kriteri olan milli gelirin % 6.5'i oranındaki faiz dışı fazla konusunda bazı sorunların olduğu gözleniyor. Ocak-Temmuz dönemine ait verilere göre, faiz dışı fazla rakamları geçen yıla göre milli gelire oranla 0,8 ile 1 puan arasında düşmüş. Bunun nedeni, gelirler öngörülen programa uygunken, harcamaların geçen yılın aynı döneminde ve milli gelire oranla 10 puanlık artması. Büyümenin bu yıl düşük olduğunu dikkate alırsak, bu vergi gelirlerinin reel olarak azalacağı anlamına gelir. Son maaş zamları da bütçeye ek 3,7 trilyon YTL yük getirecektir. Dolayısıyla 2005 yılı için ilave gelir ve harcama önlemlerine ihtiyaç görünüyor.

Öte yandan özelleştirmeler nedeniyle (Tüpraş ve Telekom) kamu kesimi faiz dışı fazla hesabı azalıyor. Burada bir teknik düzeltme gerekli. IMF ile bu konuda bir mutabakat da var zaten. Bu stand-by anlaşmasında da belirtilmiş. Ancak, anlaşıldığı kadarıyla hükümet bütçe faiz dışı fazla hesabında da bir indirim istiyor ki, mevcut iç ve dış ekonomik konjonktür dikkate alındığında bu maceracılık olur. Kaldı ki, IMF'nin yapısal reform gündeminde 2006 başında enflasyon hedeflemesine geçilmesi için teknik hazırlıkların da tamamlanması öngörülmüş. Bu politikayı uygulamak için gerekli şartlar bellidir. Kredibilitesi yüksek bağımsız bir Merkez Bankası, sağlıklı kamu finansmanı, etkin finans piyasası, bunun olmazsa olmaz koşullarıdır. Daha önemlisi ekonomide yapısal dönüşüm gerçekleştirilmedikçe cari açığı düşürmek mümkün görünmüyor. Bu takdirde ekonominin kırılganlığını azaltmak için tek aracınız kalıyor. O da, kamu borcunu hızlı düşürmektir. Bu da ancak, mevcut koşullar altında yüksek faiz dışı fazla ile mümkündür. Yani hükümetin faiz dışı fazla konusunda pek fazla pazarlık marjı yok. Hükümet bütün bu sınırlamalara rağmen bu konuda ısrar ederse, korkarız piyasalar bunu erken seçim mesajı olarak algılar. Bu da, hızlı pozisyon değişiklikleri demektir. Şu anda böyle bir lüksümüz yok. Çünkü 3 Ekim öncesine göre daha fazla izleniyor ve değerlendirmeye tabi tutuluyoruz.

Gelecek sayıda buluşmak dileğiyle..

Saygılarımla,

Dr. Nesrin NAS

Finans–Politik & Ekonomik Yorumlar

İnceleme

YRD. DOÇ. DR. H. NACİ BAYRAÇ

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi

Uluslararası Petrol Piyasasının Ekonomik Analizi



Petrol, temel enerji kaynaklarından birisi olarak insan oğlunun yaşamında çok önemli bir yere sahiptir. Ekonomide hemen her sektör, doğrudan ya da dolaylı olarak petrole bağımlıdır. Bu nedenle petrol piyasasında ve dolayısıyla fiyatında ortaya çıkan değişiklikler, oluşturdıkları zincirleme reaksiyonlar aracılığı ile hem ülke, hem de dünya ekonomisi üzerinde çeşitli etkiler yaratmaktadır.

Bu çalışmada petrol ve petrol piyasasının özellikleri, dünyadaki gelişimi ve petrol fiyatlarındaki artışların ekonomiler ve Türkiye üzerinde yarattığı etkiler ele alınmaktadır.

GİRİŞ

Yenilenemeyen temel enerji kaynaklarının başında yer alan petrol, dünya ekonomisinde ara malı, hammadde, güç ve enerji kaynağı olarak çok önemli bir yer tutmaktadır. Petrolün mutlak bir alternatifi henüz mevcut değildir. Ancak yakın ikamelelerinden söz edilebilir.

Alternatif enerji kaynakları ve teknolojileri ısınma, güç ve elektrik üretiminde petrolün yerini kısmen doldurmasına rağmen, ulaşım sektöründe küresel çapta bir ikame yakıt yakın gelecekte çok fazla mümkün gözükmemektedir.

Petrol fiyatları, dünya ve ülke ekonomik performansı açısından önemli göstergelerden birisidir. Doğal olarak, petrol fiyatlarında-

ki artış ne kadar fazla ve uzun süreli ise, makro ekonomi üzerindeki etki de o kadar büyük olmaktadır.

Bu çalışmada petrolün tanımı ve piyasanın genel özellikleri, dünyadaki rezervler, arama faaliyetleri, üretim, tüketim ve maliyet düzeyleri belirtildikten sonra, petrol fiyatlarının oluşumu ve artışlarının ekonomiler ve Türkiye üzerinde yarattığı değişimler araştırılmaktadır.

1- Petrolün Tanımı ve Petrol Piyasasının Genel Özellikleri

Petrol sözcüğü, Yunanca-Latince'de taş anlamına gelen "petra" ile yağ anlamına gelen "oleum" sözcüklerinden oluşmuştur. Pet-

rol; benzin, motorin, fueloil vb. belirli bir yakıtı anlatmak için değil, doğal halde bulunan ve yeraltından çıkarılan ham petrolü ifade etmek için kullanılan bir sözcüktür (www.pmo.org.tr/petrol nedir htm, Erişim Tarihi: 17.02.2004).

Petrol koyu renkli, yapışkan ve yanıcı bir sıvıdır. Metan, etan, propan, bütan gibi çeşitli hidrokarbonların bileşiminden oluşan petrolün yoğunluğu kimyasal bileşimine ve yapışkanlığına (viskosite) göre değişmektedir.

Çoğunlukla hafif petroller (yüksek graviteli) açık kahve, sarı veya yeşil renkli, ağır (düşük graviteli) petroller ise, koyu kahve veya siyah renklidir. Yüksek graviteli petrolün rafinajından çoğunlukla jet yakıtı, benzin, gazyağı ve motorin gibi hafif ve beyaz ürünler, düşük graviteli petrolün rafinajından ise, daha çok fueloil, kalorifer yakıtı ve asfalt gibi ağır ve siyah ürünler elde edilmektedir.

Petrolün milyonlarca yıl önce deniz diplerine çöken hayvan ve bitkilerin üzerine, doğal olaylarla yer tabakalarının yığılması ve meydana gelen bu havasız ortamda, uygun ısı ve basınç altında bakterilerin de yardımı ile oluştuğu kabul edilmektedir (Bayraç, 1999, 85).

Dünyada üretilen petrolün sınıflandırmasında dikkate alınan en önemli faktörler; petrolün özgül ağırlığı, viskozitesi ve içerdiği kükürt miktarı gibi özelliklerdir. API (Amerikan Petrol Enstitüsü) tarafından çıkarılan ve özgül ağırlığa bağlı API gravite tanımı, tüm dünyada petrolün sınıflandırılmasında kullanılan temel ölçü birimlerinden birisidir.

Gravite büyüdükçe yoğunluk küçülmekte ve petrolün kalitesi yükselmektedir. Kolay üretilmesi, taşınması ve işlenmesi nedeniyle, günümüzde dünya petrol talebinin % 90'ı hafif ve orta petrol ile karşılanmaktadır.

Ham petrolün üretim ve rafinerisinde önemli olan diğer bir faktör de, akmaya karşı direnç olarak tanımlanan viskozitedir. Düşük viskoziteli petrollerin üretimi, taşınması ve işlenmesi kolay ve ekonomik olduğundan dünya ticaretinde bu tür petroller tercih edilmektedir.

Petrolün içerdiği kükürt yüzdesinin % 0.5'-

in altında olması durumunda, petrol kükürtsüz olarak kabul edilmektedir. Az kükürlü veya kükürtsüz ham petrolün fiyatı (kükürtsüzleştirme giderleri nedeniyle) kükürlü olanlara göre daha yüksektir.

Ham petrol, 19. yüzyılda ilk defa ABD'de geniş çaplı olarak ticari amaçla piyasaya sürüldüğünde, tahta variller içinde saklanması nedeniyle, varil olarak ölçülmeye başlamıştır. Bunun sonucunda 1 varil = 159 litre veya 42 ABD galonu, 1 ton ise, 7.33 varil olarak kabul edilmektedir (Yücel, 1994, 34).

Petrol, doğalgaz ve kömürden oluşan fosil yakıtlar sadece enerji hammaddesi değil, aynı zamanda birçok sanayinin (boya, plastik, eczacılık, kozmetik, demir-çelik, alüminyum vb.) ana girdilerinin ürettiği hammaddeler arasında yer almaktadır.

Ham petrolün rafine edilmesiyle; rafineri yakıt gazı, sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG), nafta, normal benzin, süper benzin, kurşunsuz benzin, parafin, solvent, jet yakıtı, gaz yağı, motorin, kalorifer yakıtı, fueloil, asfalt, madeni yağ vb. ürünler elde edilmektedir (PIGM, 2000, 53). Ayrıca yukarıda sayılan ürünlerin bir kısmı, petrokimya sanayiinde hammadde olarak da kullanılmaktadır.

Petrol piyasası kendine özgü aşağıda yer alan bazı ayırt edici özelliklere sahiptir (Er-can, 1996, 6).

i) Petrol piyasasında arz ve talep arasında hassas bir denge vardır. Petrole olan talep normal koşullarda bir anda büyük sıçramalar yapamayacağından, petrol fiyatının kontrolü açısından genelde planlı bir petrol üretimi söz konusudur.

ii) Büyük petrol şirketlerinin uyguladıkları yatırım politikaları, dünya ekonomisindeki dengeleri değiştirebilmektedir. Piyasadaki şirketlerin uluslararası yatırım kararı almalarında, ülkelerinin politik düşünceleri de etkili olmaktadır.

iii) Petrol arama ve üretimi büyük yatırımlar ve pahalı teknolojiler gerektirdiğinden, piyasadaki kuruluşlar uluslararası teknoloji değişimlerini sürekli izlemek zorunda kalmaktadırlar.

iv) Uluslararası petrol arama ve üretim anlaşmalarının ülkeler arasında gösterdiği değişiklikler nedeniyle, bu tür faaliyetlere ilişkin muhasebeleştirme ve raporlama uygulamalarında farklılıklar söz konusu olmaktadır.

v) Her ülkenin petrol konusuna ayrıcalık getiren yasal bazı düzenlemeleri vardır. Ülkelerin petrol rezervlerinin durumu ve ekonomide petrolün öneminin ağırlığı, petrol kanunlarını şekillendirmektedir.

vi) Petrole sahip olan ülkeler bu kaynaklarını en iyi şekilde değerlendirmek, ithalatçı durumdaki ülkeler ise, buna en ucuz biçimde ulaşmak istemektedirler. Bu nedenle, piyasanın özelliklerini oluşturan önemli faktörlerden biriside alışveriş yapan ülkelerin özellikleri olmaktadır.

Petrol piyasası aramacılığından başlayıp, taşımacılığı, işlenmesi, pazarlaması ve petrokimya sanayisini de içeren çok geniş bir yapıya sahiptir. Petrolün arama ve çıkarma işlemleri "yukarı pazarlar (upstream markets)", rafinaj, dağıtım ve pazarlamadan oluşan kısım da "aşağı pazarlar (downstream markets)" olarak adlandırılmaktadır (Soysal, 2003, 13).

Petrol piyasası karmaşık (kompleks) ve dinamik bir yapıya sahiptir. Karmaşıklığın nedeni birbirinden bağımsız ve/veya birbirini etkileyen çok sayıda ve nitelikte siyasal, ekonomik, sosyo-kültürel ve teknolojik etkene bağlı olmasıdır.

Petrol sanayisi, nitelik itibarıyla sermaye yoğun ve büyük ölçekli olduğundan, burada çalışan firmalar büyük bir ekonomik güç oluşturmakta, ulusal ve uluslararası düzeyde strateji ve politika uygulayabilmektedirler (Önertürk, 1983, 14).

Sürdürülebilir ekonomik kalkınma için, kesintisiz bir enerji kaynağı gereklidir. Dünya ekonomisinde birçok ülkenin kesintisiz enerji türlerinden birisi olan petrole sahip olma ve/veya kontrol etmek istemeleri, petrolün siyasi açıdan vazgeçilemez bir kaynak olduğunu göstermektedir. Tarihte petrol rezervleri üzerinde hâkimiyet kurmak için askeri güç kullanılmış, birçok çatışma ve savaşın çıktığı görülmüş, günümüzde de görülmeye devam

etmektedir.

Dünya petrol sanayisi I. Dünya Savaşına kadar ABD (özellikle Rockefeller Tekeli) tarafından kontrol edilmiştir. Daha sonra, özel şirketlerin "Yedi Kız Kardeş" olarak da adlandırılan dikey entegrasyon yapısına sahip büyük petrol şirketlerinin güçleri artmıştır. II. Dünya Savaşından sonra, Ortadoğu devletleri arasındaki güç dengesinin değişmesi, İran petrol kaynaklarının millileştirilmesi gibi etkenler nedeniyle büyük petrol şirketlerinin piyasadaki ağırlıkları azalmıştır.

1960 yılında petrol ihraç eden ülkelerin çıkarlarını korumak amacıyla OPEC kurulmuş ve 1969-1973 tarihleri arasında devletler, şirketler ve piyasalar arasında pazarlıklar başlamıştır. Dünya ekonomisinin 1960'lı yıllarda hızlı bir büyüme sürecini yakalaması sonucu petrole olan bağıllılığının artması OPEC'in pazarlık payını arttırmıştır.

1973 yılında Arap-İsrail Savaşının etkisiyle ortaya çıkan, ilk petrol krizi dünya petrol güvenlik yapısını ve devlet-şirket-piyasa ilişkilerini değiştirmiştir. Buna bağlı olarak ABD petrol güvenliğini arttırmak amacıyla; petrol talebini kısmak, işbirliği yapabileceği ortaklar aramak ve petrol sektöründe askeri güç kullanılarak da etkin olmak düşüncesiyle yeni politikalar izlemeye başlamıştır (Yergin, 2003, 24-50).

1973 yılından sonra, piyasalar ön plana çıkmaya başlamış, petrol şirketleri arama ve üretim faaliyetlerini OPEC dışı sahalara yöneltmiş ve petrol ithal eden ülkeler de alternatif enerji kaynaklarının kullanımına daha fazla önem vermeye başlamışlardır.

1973-1974 petrol krizinin sanayileşmiş ülkelerde yarattığı şok sonrasında, benzer bir kriz döneminde gerekli olan uyum politikalarının hızla devreye sokulması ve özellikle ekonomilerin petrole olan bağımlılıklarının azaltılması için çeşitli önlemler alınmış ve bu

* **Dikey Entegrasyon:** Petrol sanayinde değer yaratan faaliyetler olan arama, sondaj, üretim, taşıma, rafinaj ve pazarlama gibi faaliyetlerden birkaçı ya da tümünün aynı şirket tarafından yapılmasıdır.

çerçeve, OECD Ülkeleri tarafından 15 Kasım 1974 yılında IEA (International Energy Agency: Uluslararası Enerji Ajansı) kurulmuştur (Bayraç, 1999, 149).

Dünyadaki enerji planlamasını yapan kuruluşlardan birisi olan IEA, 1995 yılından bu yana gelecekteki yakıt kullanımındaki gelişmeler için, önceden detaylı enerji analizleri yapmaktadır. Bu analizlerin amacı, küresel enerji üretimi ve kullanımındaki önemli belirleyici yönelimleri belirlemektir. Yapılan analizler kaynakların geliştirme maliyetlerini, kullanım pazarına taşınmasını, enerji fiyatları ile hükümet politikalarını ve iklim değişimlerinin önlenmesini kapsamaktadır.

IEA petrol (enerji) piyasasındaki talebi ve petrol enerji alt yapı yatırımlarını belirleyen başlıca değişkenler olarak; makro ekonomik koşulları (ekonomideki büyüme, yapısal değişiklikler vb.), petrol kaynaklarının mevcudiyeti ve rezervleri, arz maliyetleri ve fiyatları, enerji teknolojilerindeki değişimleri, enerji ve çevre politikalarını göstermektedir (IEA, 2002, 530).

Petrol sanayinde yer alan belirsizliklerin değerlendirilmesinde ve geleceğe yönelik tahminlerde bulunulmasında, belirsiz kaynakları gruplandırarak senaryo analizleri yapılmaktadır.

IEA'nın Dünya Enerji Bakışı 2001'de hazırladığı 2000-2020 dönemini kapsayan enerji projeksiyonuna göre; dünyada enerji kullanımının değiştirilemez biçimde artacağı, fosil yakıtların enerji kaynakları arasında baskın bir konumda olmaya devam edeceği öngörülmektedir. Dünyanın enerji kaynakları gelecek 20 yıllık dönemde artan talebi karşılamaya yeterli olduğu ifade edilmektedir.

Günümüzdeki rezerv, üretim ve tüketim miktarları dikkate alındığında, petrolün 40, doğalgazın 62, kömürün ise, 204 sene daha kullanımının mümkün olduğu tahmin edilmektedir.

Tablo 1'de izlenebileceği gibi, 2000 yılında küresel enerji tüketiminin % 89'unu sağlayan fosil yakıtların payı artarak 2010'da % 91, 2020 yılında ise % 92'ye yükseleceği düşünülmektedir. Bu durum gelecek 20 yıl içeri-

sinde, dünya ülkelerinin petrol, kömür ve doğalgazdan oluşan fosil yakıt tüketmeye devam edeceklerini göstermektedir.

Tablo 1: Dünya Birincil Enerji Tüketiminde Yakıt Paylar 2000-2020 (%)

	2000	2010	2020
Petrol	40	39	38
Kömür	25	28	29
Doğalgaz	24	24	25
Fosil Yakıtlar	89	91	92
Nükleer	7	6	4
Hidrolik	4	3	3
Diğer Yenilenebilir	0	1	1

Kaynak: IEA 2001a, BP 2003, BP 2004.

2000 yılında küresel enerji tüketiminin % 40'ını sağlayan petrolün toplam içindeki yeri çok az gerileyerek 2010'da % 39, 2020'de ise, % 38 gibi önemli bir pay almaya devam edeceği beklenmektedir. Kömürün 2000 yılında % 25 olan payı geçen sürede artış göstererek 2010'da % 28, 2020'de de % 29'a yükseleceği, 2000 yılında % 24 olan doğalgazın payı ise, 2010 yılında aynı düzeyini koruyacağı ve 2020'de ise % 25'e yükseleceği tahmin edilmektedir.

2000 yılında % 7 oranında pay alan nükleer enerjinin çevresel açıdan yarattığı olumsuzluklar nedeniyle, kullanımının azalacağı 2010 yılında % 6'ya düşen payının 2020'de % 4 olarak gerçekleşeceği beklenmektedir. Hidrolik enerjinin % 4 olan payı dönem içinde biraz azalarak % 3 düzeyinde gerçekleşecektir. Hidrolik dışında kalan güneş, rüzgar, dalga, jeotermal, biyolojik atıklar gibi diğer yenilenebilir enerji türlerinin payı ise, 2010 ve 2020 yıllarında % 1 gibi çok düşük bir oranda olacağı düşünülmektedir.

2- Dünyadaki Petrol Rezervleri ve Üretimi

Petrol rezervleriyle ilgili istatistiklerde, bazı farklılıklar mevcuttur. Bunun nedenlerinden birisi rezervlerin geleneksel olarak ispatlanmış (proved), muhtemel (probable) ve olası (possible) olarak sınıflandırılmış olmasına rağmen, istatistiklerde açıklama yapılmaksızın sadece rezerv olarak ifade edilmesidir. İspatlanmış petrol rezervleri aşağıda yer alan

Üç temel kaynaktan artmaktadır.

i. Dünyanın herhangi bir yerinde yeni petrol rezerv keşifleri. ii. Teknolojideki ilerlemelerden dolayı, bilinen rezervlerin kullanımının daha etkinleşmesi ve artması. iii. Önemli petrol üreticilerinin, bilinçli olarak ve kendi çıkarlarını gözeterek rezervlerinde istatistiksel olarak farklı göstermeleridir.

Petrol arama ve üretim teknolojilerindeki ilerlemeler, belirlenen ve kullanılabilir rezerv miktarını arttırmaktadır. Rezervlerin olduğundan az gösterilmesi, çeşitli dönemlerde piyasalarda kıtlık beklentilerine ve dolayısıyla petrol fiyatlarının yükselmesine neden olmaktadır. Diğer taraftan, bazı ülkeler OPEC içerisindeki pazarlık güçlerini arttırmak amacıyla, rezervlerini olduğundan daha fazla göstermektedir. OPEC üyelerinden bazıları, zaman zaman kendilerine tanınan kotanın üzerinde üretim ya da üretimde kısıntı yaparak, günlük petrol üretim ve fiyatı üzerinde etki yaratabilmektedirler.

1970'li yıllarda birbirinin arkasından ortaya çıkan fiyat şokları, dünya petrol rezervlerinin miktarında ve bu rezervlerin dağılımında önemli değişikliklere neden olmuştur. Sürekli artan fiyatlar, bir yandan birçok ülkeyi petrol aramalarına yatırım yapmaya iterken, diğer yandan daha önceleri ekonomik ölçekte üretim yapılamayan pek çok alan, arama teknolojisindeki gelişmeler sonucu yeniden üretime açılmıştır.

Bu gelişmeler sonucunda, dünyadaki toplam rezerv miktarı sürekli artarak, 2003 yılında 1147.7 milyar varile yükselmiştir. Tablo 2'de 2003 yılı sonu itibarıyla, dünya petrol rezervlerinin bölgesel dağılımı yer almaktadır.

Dünya petrol rezervi, 2003 yılında toplam 156.7 milyar tondur. Coğrafi bölgelere göre bu rezervin, % 63.3'üne Orta Doğu, % 14.4'üne Amerika, % 9.2'sine Avrupa-Avrasya, % 8.9'una Afrika, kalan % 4.7'sine ise, Asya-Pasifik bölgesi sahiptir.

Günümüzde ispatlanmış petrol rezervlerinin 120.4 milyar ton ile, yaklaşık % 76.9'una OPEC ülkeleri sahiptir ve bunun önemli bir kısmı, Ortadoğu ülkelerinde bulunmaktadır.

Buradaki rezervlerin de büyük bir kısmının Suudi Arabistan'da (dünya toplamının % 22.9'u) bulunduğu, sırasıyla Irak (% 10.0), Birleşik Arap Emirlikleri (% 8.5), Kuveyt (% 9.2) ve İran'ın (% 8.4) bu ülkeyi izlediği görülmektedir.

Ortadoğu'ya yakın olan alanlar arasında, Kuzey Afrika önemli miktarlarda rezerve sahiptir. Dünya rezerv sıralamasında dördüncü sırada yer alan ve toplam rezervlerin % 8.9'unu elinde bulunduran Afrika'nın, en önemli petrol üreticisi ülkeleri olan Libya ve Ceza-yir'in yanında Nijerya'da gittikçe önem kazanmaktadır.

Dünyadaki rezervlerin % 6.0'sını elinde bulunduran Rusya Federasyonu dünyada en fazla üretimi gerçekleştiren üçüncü ülke durumundadır. Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT)'nin ispatlanmış petrol rezervleri 9.5 milyar ton ile dünya rezervlerinin % 6.0'sını oluşturmaktadır. Topluluk içinde Kazakistan 1.4 milyar ton, Azerbaycan ise 1 milyar tonluk rezervler ile ön plana çıkmaktadırlar. Asya'daki önemli rezervler ise, Çin, Endonezya, Hindistan ve Malezya'daki alanlardır. Çin'de yakın zamanlarda bulunan yataklar, dünya rezervlerinin % 2.1'ini oluşturmaktadır.

Giderek artan küresel petrol talebini karşılamak amacıyla, yeni rezerv arayışları dünyadaki teknolojik ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak sürekli hız kazanmaktadır. Rusya'nın doğu sahilindeki Sakalin Adasında, Kuzey Denizde ve Hazar Denizinin Rusya kesiminde büyük petrol rezervleri bulunması beklenmektedir. Sovyetler Birliğinden ayrılan diğer ülkelerde de Hazar Denizinin tabanında yapılacak araştırmalar sonucu, Kuzey Denizde bulunması beklenene eş değer oranda rezerv bulunacağı tahmin edilmektedir.

Diğer taraftan halen 115 milyar varillik petrol rezervi olan Irak'ta, petrol rezerv araştırmaları Irak-İran Savaşından ve Körfez Savaşından sonra yapılamamıştır. Ülkedeki petrol rezervlerinin büyük bir bölümünün hiç araştırılmamış Batı Çölünde olması, uzmanlara rezervlerin 220 milyar varilin üzerine çıkabileceğini düşündürmektedir.

Tablo 2: Dünya Toplam Ham Petrol Rezervleri (2003 Yılı) (Milyar Ton)

Bölgenin Adı	İspatlanmış Rezerv	Pay (%)
Kuzey Amerika	8.8	5.5
Güney-Orta Amerika	14.6	8.9
Avrupa- Avrasya	14.5	9.2
Ortadoğu	99.0	63.3
Afrika	13.5	8.9
Asya-Pasifik	6.4	4.2
Toplam Dünya	156.7	100.0

Kaynak: BP Statistical Review of World Energy June 2004, s. 4.

Dünyadaki ham petrol üretiminin bölgeler bazındaki 1997-2003 yılları arasındaki gelişimi Tablo 3'de yer almaktadır. Dünya toplam petrol üretimi rezervlerdeki gelişmelere bağlı olarak artış göstermiş ve 2003 yılında toplam üretim 3697.0 milyon ton olarak gerçekleşmiştir.

Bu dönemde en fazla üretim, Ortadoğu (% 29.6) bölgesinde gerçekleştirilmiştir. Bu bölgeyi, Avrupa-Avrasya (% 22.1), Kuzey Amerika (% 18.2), Asya-Pasifik (% 10.2) ve Afrika (% 10.8) bölgeleri izlemektedir.

Günümüzde üretici ülkelerin sayıları artmakla birlikte (yaklaşık 70 üretici ülke), üretimin önemli bir bölümü birkaç ülke tarafından karşılanmaktadır. 2003 yılı rakamlarına göre, toplam petrol üretiminin 474.8 milyon tonla % 12.8'ini Suudi Arabistan, 421.4 milyon tonla % 11.4'ünü Rusya Federasyonu, 341.1 milyon tonla % 9.2'sini ABD yapmaktadır. OPEC üyesi ülkeler 1466.9 milyon tonla % 39.7 oranında üretim gerçekleştirmişlerdir (BP, 2004, 7).

Diğer taraftan yakın zamanda Rusya Federasyonunun hazırlamış olduğu bir enerji raporunda, Rusya'nın bilinen rezervlerinin 2040 yılında biteceği belirtilmiştir. Petrol rezervlerinin bitmesi Rusya ekonomisi ve ülkenin stratejik önemi açısından büyük bir tehdit oluşturmaktadır. Ancak, bu projeksiyonlarda Rusya'daki rezervlerinde beklenen artış ve verimsiz işleyen sistemin yeniden yapılandırılması çalışmalarının dikkate alınmamış olduğu ifade edilmektedir (Yıldırım, 2003, 14).

Savaş sonrası Irak petrol sektörüne ilişkin araştırmalar yapan Stratejik Araştırmalar Enstitüsü (CSIS: Center For Strategic and International Studies), Irak'ın günlük petrol

üretiminin kısa dönemde 3.2 milyon, 2010 yılı itibarıyla da 4 milyon varile çıkabileceğini tahmin etmektedir.

3- Dünya Petrol Tüketimi

Petrolün tüketimi; ülkelerin nüfus ve toplam genişliğinden çok, ekonomileri ile yakından ilgilidir. Bu nedenle, dünya petrol tüketiminde OECD grubu ülkelerin ve bunun içinde de, G-7 olarak bilinen sanayileşmiş yedi ülke (ABD, Kanada, Fransa, İtalya, İngiltere, Almanya, Japonya) ve Rusya Federasyonunun önemli payı mevcuttur. Tablo 4'de bölgeler bazında, dünya ham petrol tüketimlerinin 1997-2003 yılları arasındaki gelişimi yer almaktadır.

Petrol tüketimi açısından, 2003 yılı rakamlarına göre ABD 914.3 milyon ton ve % 25.1 pay ile birinci sırada yer almaktadır. Bu ülkeyi sırasıyla 275.2 milyon ton ve % 7.6 payla Çin, 248.7 milyon ton ve % 6.8 payla Japonya, 125.1 milyon ton ve % 3.4 payla Almanya, 124.7 milyon ton % 3.4 payla Rusya Federasyonu ve 105.7 milyon ton % 2.9 payla Güney Kore izlemektedir.

Dünya ham petrol tüketimi incelenen yıllar arasında, tüm bölgeler açısından sürekli artma eğilimi göstermektedir. Ham petrol en çok % 30.1 oranında Kuzey Amerika ve % 28.8 ile Asya-Pasifik bölgelerinde tüketilmekte ve bunları çoğunluğunu, OECD üyelerinin oluşturduğu % 25.9 pay ile Avrupa-Avrasya bölgesi izlemektedir.

Gelecek yıllarda ABD, Avrupa ve Japonya'nın petrol tüketiminde önemli bir artış beklenmezken, Hindistan ve Çin gibi gelişmekte olan Uzak Doğu Asya ülkelerinin 10 yıl sonra yaklaşık 90 milyon varile ulaşması

Tablo 3: Dünya Toplam Ham Petrol Üretimi (Milyon Ton)

Bölgenin Adı	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Kuzey Amerika	670.4	666.7	638.8	650.8	653.3	659.2	671.8
Güney-Orta Amerika	329.1	351.5	344.6	349.8	344.1	350.2	339.5
Avrupa-Avrasya	689.0	686.0	699.2	724.4	746.6	785.5	818.0
Ortadoğu	1044.5	1102.3	1059.2	1125.8	1090.0	1010.1	1093.7
Afrika	369.8	363.6	359.8	371.2	373.2	377.3	398.3
Asya-Pasifik	370.1	370.0	366.4	382.6	378.6	379.5	375.8
Toplam Dünya	3472.9	3540.0	3468.0	3604.4	3585.7	3561.7	3697.0

Kaynak: BP Statistical Review of World Energy June 2004, s. 7.

beklenen dünya günlük petrol tüketiminden önemli bir pay alacağı tahmin edilmektedir (Yıldırım, 2003, 16).

Tablo 1'den 20. yüzyıla damgasını vuran petrolün, dünya enerji dengesinde en önemli paya sahip olan yakıt olma özelliği gelecek 20 yıllık dönemde de koruyacağı anlaşılmaktadır. IEA'nın 2001 yılında yayınladığı rapora göre; 2020 yılına kadar, özellikle kara ve hava taşımacılığın alt sektörlerinin hızla büyüyen enerji talebinin karşılanmasında artan oranda petrol kullanılacağı öngörülmektedir.

Yapılan projeksiyonlara göre, gelecek 20 yıl içerisinde dünya petrol tüketiminde gerçekleşecek yaklaşık 2 milyar ton'luk (15 milyar varil) ilave artışın % 59'u ulaştırma sektöründen kaynaklanacağı tahmin edilmektedir.

Günümüzde ulaştırma sektörünün dünya genel enerji tüketimindeki payının % 20 olduğu bunun da, 3/4'ünün karayolu taşımacılığına gittiği görülmektedir. Karayollarında seyahat eden taşıtların temel yakıt olarak hala petrol kullandıkları dikkate alınırca, petrolü ikame edecek ekonomik bir alternatif yakıt bulunamadığı sürece, en azından bu yüzyılın ilk yarısında petrol önemini sürdürmeye devam edecektir (Pala, 2003, 9).

Nispi olarak önemi azalacak olmakla birlikte, büyük petrol, otomotiv ve inşaat şirketleri ile bunların yan sanayilerinin ilgisini çeken Asya ve özellikle Hindistan ve Çin'in katlanarak artan enerji açlığı devam ettiği sürece, petrol dünya enerji dengesinin en önemli bileşenlerinden birisi olmayı sürdürecektir.

Stratejik araştırmalar Enstitüsü (CSIS) tarafından hazırlanan Dünya Enerji Raporu 2002 ile dünyanın 2030 yılına kadar olan e-

nerji profili çıkarılmıştır. Bu raporda, petrol talebinin gelecek 30 yıl içinde % 30 artacağı ve toplam talebin % 62'sinin gelişmekte olan ülkelerden geleceği belirtilmiştir. 2030 yılına kadar gelişmekte olan ülkelerin toplam enerji talebi içindeki payının % 13'lük artışla % 43'e yükseleceği savunulmuş ve bunun nedenleri gelişmekte olan ülkelerdeki sanayileşme, büyük şehirlere göç ve ticari yakıtlara olan yakınlığın artması olarak belirtilmiştir (Yıldırım, 2003, 17).

4- Petrolün Maliyetleri

Petrolün maliyetleri; ruhsat alma, arama, geliştirme, üretim, işleme (rafinaj), taşıma, dağıtım ve stoklama giderlerinden meydana gelmektedir. Maliyetlerin önemli bir bölümünü, coğrafi bölgeler arasında farklılık gösteren üretim ve dağıtım maliyetleri oluşturmaktadır. Dünya ortalaması olarak, toplam maliyetin yaklaşık 1/3'ünü üretim ve dağıtım giderleri oluşturmaktadır (Bayraç, 1999, 94).

Ortadoğu'nun bazı yataklarında bu değer, varil başına bir doların altına kadar inmekte ve petrol çıkarılması zor olan Kuzey Denizi gibi bölgelerde ise, 15 dolara kadar yükselmektedir. Dünya ortalama üretim maliyeti ise, varil başına yaklaşık olarak 5-6 dolar civarındadır.

Petrol piyasası; ham petrolün aranması ve üretiminden başlamak üzere rafinajı, dağıtım ve stoklanmasını içeren dikey bir entegre sistem içerisinde oluşmaktadır (Davis, 1982, 62). Bu piyasada birim üretim giderleri; sahanın yapısına, hidrokarbonun özelliğine, kullanılan teknolojiye ve üretim miktarına bağlı olduğu kadar, ülkedeki yasal ve idari yapıya göre de değişmektedir.

Tablo 4: Dünya Toplam Ham Petrol Tüketimi (Milyon Ton)

Bölgenin Adı	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Kuzey Amerika	1012.3	1033.4	1058.5	1071.4	1071.5	1071.0	1093.2
Güney-Orta Amerika	212.7	219.6	219.0	218.2	221.5	219.2	216.6
Avrupa-Avrasya	936.2	942.7	937.4	929.4	934.9	933.1	942.3
Ortadoğu	201.3	202.1	206.8	208.1	209.7	213.1	214.9
Afrika	108.9	112.4	115.1	115.7	116.3	117.9	120.5
Asya-Pasifik	926.6	906.6	948.3	983.3	984.3	1008.3	1049.1
Toplam Dünya	3398.0	3416.9	3485.1	3526.1	3538.2	3562.6	3636.6

Kaynak: BP Statistical Review of World Energy June 2004, s. 10.

4-1. Üretim Maliyetleri

Ham petrolün teknik üretim maliyetlerine; arama yatırımlarının amortismanlarına ek olarak, aşağıdaki bazı değişken üretim girdileri de girmektedir.

i- Arama Giderleri; ruhsat alanı üzerinde yapılan keşif çalışmaları ve arama sondajları ile ruhsat alanında yapılan jeolojik ve jeofizik harcamalar bu kapsama girmektedir.

ii- Geliştirme Giderleri; bulunan yatakların üretime alınması ile ilgili bu giderler yatırımların önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

iii- İşletme Giderleri; yatakların iyi işleme-sini sağlamak için gerekli olan günlük işletme giderleridir.

Bu üç büyük gider kaleminin nispi ekonomik önemi, yataklara göre farklılıklar göstermektedir. Yapılan harcamalar içerisinde ortalama olarak, aramanın % 10-20, geliştirme-nin % 40-60 ve işletme giderlerinin de % 20-50 oranında pay aldığı tahmin edilmektedir (Yücel, 1994, 403).

Üretim maliyetleri, aramanın karada veya denizde olmasına göre farklılaşmaktadır. Denizdeki sondajların maliyeti; karada olduğu gibi sadece coğrafi bölgelere ve platform tiplerine göre değil, özellikle suyun derinliği açısından da çok geniş dağılım göstermektedir.

4- 2. Taşıma Maliyetleri

Petrolün taşıma maliyetlerinde, ham petrolün coğrafi yeri önemli bir yer tutmakta ve büyük miktarlardaki taşımacılıkta, boru hattı veya tanker kullanılmaktadır.

Boru Hattı İle Taşımacılıkta; taşınan ürünün tamamını doğrudan kullanan tüketici, kendisinin veya üretici ülke/taşıyıcı şirketleri

ile birlikte inşa ettiği boru hattının da bir bölümünün veya tamamının sahibi olduğundan, satış fiyatı ile maliyet fiyatı arasında bir ayırım yapılması oldukça güçtür.

Boru hattı ile taşımacılığın maliyeti, yatırım ile işletme giderlerinden oluşmaktadır. Malzeme, döşeme, geçiş hakkı, yapılan hasarlar için arazi sahiplerine ödenen tazminatlar, çeşitli giderler ve pompalama istasyonları gibi kalemler yatırımı oluşturmaktadır. İşletme giderleri ise, personel, enerji ve bakım giderlerini kapsamaktadır. Diğer gider kalemleri arasında sigorta, kira, genel giderler vb. yer almaktadır.

Taşıma maliyetlerinin belirlenmesinde, petrolün karakteristikleri (özellikle viskozite), yükleme noktası ile teslimat terminali arasındaki uzaklık gibi faktörler önemli rol oynamaktadır.

Petrolün tanker ile taşınması, petrol gemilerinin ulaşmaları gereken mesafeler arttıkça giderek önem kazanmaya başlamıştır. Tankerle taşıma maliyeti, amortisman ve finansman, işletme ile liman ve yakıt giderlerinden oluşmaktadır.

4- 3. Rafinaj (Aritma) Maliyetleri

Bir rafineride işlem maliyet fiyatı çok sayıda parametreye bağlıdır. Bunlardan önemli olanları; rafinerinin yaşı, işlem kapasitesi, komplekslik düzeyi, çalışma şekli ile sabit ve değişken giderlerdir.

İşlenen ham petrol miktarından bağımsız olan sabit giderlerin içinde, amortisman ve finansal giderler ile bakım, işçilik, genel giderler ve sigortalardan oluşan sabit işletme giderleri yer almaktadır. Değişken giderler ise; işletme değişken giderleri ve yardımcı mad-

delerden oluşmaktadır.

4- 4. Dağıtım Maliyetleri

Bu maliyetler, büyük ölçüde dağıtım şekillerine bağlıdır. Petrol ürünleri, rafineriler ve tüketiciler arasında türlerine ve kullanım yerlerine göre farklı yollar izlemektedir.

Birim tüketimleri düşük olan büyük dağıtım ürünleri, arıtma şirketleri tarafından beslenen perakendeciler veya rafinerilerden bizzat ikmal yapan toptancılar tarafından dağıtılmaktadır. Buna karşılık, özel ürünler ve büyük miktarlarda teslim edilen ürünler arıtma şirketleri veya bağımsız büyük dağıtıcı ithalatçılar tarafından satılmaktadır.

Rafineri veya ithalatçının son tüketiciye satış yapmasına, doğrudan satış denilmekte ve bu satışlar bir anlaşma çerçevesinde temel fiyat, ödeme şartları ve fiyat düzenlemeleri belirlenerek yapılmaktadır. Doğrudan satışlar genelde, büyük tüketicilere yapılan satışlardır.

Acente veya komisyoncu aracılığı ile satışlar, genel olarak servis istasyonlarında akaryakıtların dağıtımında uygulanmaktadır. Petrol şirketleri üretimlerinin büyük bir bölümünü bayileri yoluyla satmaktadırlar. Bu bayiler toptancı ve perakendeci bayiler olarak ikiye ayrılmaktadır. Toptancı bayi, ürünü başka bir bayie, perakendeci bayi ise, ürünü son tüketicilere satmaktadır.

5- Dünya Petrol Fiyatları

Dünya petrol piyasasında arz-talebi ve dolayısıyla fiyat oluşumunu önemli ölçüde etkileyen çok sayıda kuruluş ve faktör vardır. Bu etkenlerin belli başlıları aşağıda yer almaktadır

(<http://dergi.emo.org.tr/altindex.php?sayi=417&yazi=48>, Erişim Tarihi: 02.08.2005).

i. OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü).

ii. OPEC Dışı Büyük Üreticiler (Rusya Federasyonu, Meksika, Norveç,...).

iii. OECD/Uluslararası Enerji Ajansı (IEA).

iv. ABD (OECD içinde de olmasına karşın, tek başına da hareket edebilen ve belirleyici olan bir ülke niteliğinde).

v. Büyük Petrol Şirketleri (Exxon-Mobil, BP-Amoco-ARCO, Shell, Aramco, Lukoil, ENİ, ...).

vi. Uluslararası Borsalar (New York Merchantile Exchange, vb.).

v. Enerji Konusundaki Uluslararası Yayınlar, Düşünce Kuruluşlar vb.

Bu kuruluşlar bazen kendi aralarında uzlaşarak ancak çoğunlukla, kendi çıkarları doğrultusunda diğerleriyle çatışarak, petrol arz ve talebi üzerinde baskı kurarak fiyatlara yön vermeye çalışmaktadırlar.

Yukarıda yer alan kuruluşların yanı sıra, ancak bunların politikalarına da bağlı olarak; ülkelerin ellerindeki stok durumu, ülkelerin stratejik petrol rezervleri, krizlerin ortaya çıktığı dönemin mevsim koşulları (özellikle kış dönemlerinde talebin artması) gibi faktörler de, piyasa ve fiyatlar üzerine etki yapmaktadır.

Fiyatın oluşmasında talep yönünden etki eden faktörlerin başında, ekonomik gelişme gelmektedir. 1998 yılında Asya'da yaşandığı gibi, bölgesel ekonomik ve siyasal faaliyetlerdeki karışıklıklar da, petrol fiyatlarını etkilemektedir.

Dünya Ticaret Merkezine (WTO) 11 Eylül 2001'de yapılan büyük terörist saldırılara benzer olaylar ve savaşlar, enerji sağlama güvenliğindeki beklentileri etkilemekte ve ani fiyat artışlarına neden olmaktadır. Ayrıca, taşımacılık sektöründe daha kaliteli petrol ürünlerine olan gereksinim, petrol taleplerini etkilemektedir (IEA, 2001, 421). Bu nedenlerden dolayı petrol fiyatı belirlenirken, piyasadaki bütün koşulların irdelenmesi ve değerlendirilmesi gerekmektedir.

Ham petrol çıkarıldığı ülkeye bağlı olarak, farklı kalite ve fiyattan piyasaya sürülmektedir. Buna ek olarak, her petrol türü farklı ürünlere yönelik olduğundan fiyatları da değişiklik göstermektedir. Petrol çeşitlerini üç grup olarak ele alınmak mümkündür.

1- WTİ (West Texas İntermediat) Petrolü, ABD'nin Texas ve Oklahoma eyaletlerinde çıkarılan petrole verilen isimdir.

2- Brent Petrolü, Kuzey Denizinden çıkarılan farklı petrolerin karışımına denilmektedir.

3- OPEC Petrolü, Petrol İhraç Eden Ülkeler adını taşıyan bu petrolün fiyatı 11 OPEC üyesi ülke (Cezayir, Libya, Nijerya, Endonezya, İran, Irak, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Venezuela) tarafından belirlenmektedir.

Brent petrolün fiyatı Londra'daki Uluslararası Petrol Ticareti (International Petroleum Exchange= IPE) tarafından belirlenirken, WTİ petrolünün fiyatı Newyork borsasında oluşmaktadır.

Piyasada yer alan petrol çeşitlerinin fiyatları, genelde brent petrol temel alınarak belirlenmekte ve WTİ petrolün fiyatı, ortalama brent petrol fiyatının genellikle iki dolar üzerinde yer almaktadır. OPEC petrolünün fiyatı ise, genellikle brent petrolünün bir kademe altında oluşmaktadır (<http://www2.dw-world.de/turkish/wirtschaft/1.95435.1.html>, Erişim Tarihi: 16.09.2004).

6- Petrol Fiyatlarının Ekonomi Üzerinde Yarattığı Etkiler

Tarihte, dünya petrollerinin en bol olduğu Ortadoğu'da 1951 yılında Anglo-Pers şirketinin millileştirilmesi, 1957 yılında Süveyş Kanalı'nın millileştirilmesi, 1967 ve 1973 İsrail-Arap Savaşları, 1978 İran Devrimi, 1980 Irak-İran ve 1990-2003 Irak-ABD Savaşları başta olmak üzere çok sayıda savaş ve kriz çıkmıştır. Bunlar petrol ambargolarına ve dünya pazarlarında farklı sürelerde ve miktarlarda petrol kesilmelerine ve dolayısıyla, petrol fiyatlarının yükselmesine neden olmuştur.

Oluşan bu krizler, dünyada kriz yaşamayan bölgelerden daha fazla petrol üretme çabaları, stoklardan kullanma ve petrol ihraç eden ülkelerin petrol gelirlerine ihtiyaç olması nedeniyle uyguladıkları ambargoları kaldırmaları ile aşılmıştır.

Petrol fiyatları, dünya ve ülke ekonomik performansı açısından önemli göstergelerden biri durumundadır. Doğal olarak, petrol fiyatlarındaki artış ne kadar fazla ve uzun süreli ise, makro ekonomi üzerindeki etki de o kadar büyük olmaktadır.

Fiyat artışının ekonomi üzerindeki doğrudan etkisinin büyüklüğü genel olarak; petrol maliyetinin milli gelir içindeki payı, nihai tüketicilerin tüketimde tasarruf etme ve verimli kullanma becerisi ile alternatif enerji kaynaklarının kullanımına bağlıdır.

Petrol fiyatında meydana gelen artış sonucu ortaya çıkan ticaret kayması, petrol ithal eden ülkelere, petrol ihraç eden ülkelere doğru bir gelir transferine neden olmaktadır.

Petrol ihraç eden ülkeler için, fiyat yükselişinden kaynaklanan ihracat gelirleri, doğrudan reel milli geliri arttırmaktadır. Ancak genel olarak, bu ülkelerin doğrudan ihracat yaptıkları ülkelere yaşanan ekonomik durgunluk sonucu, net petrol ithalatçısı olan ülkelerin, diğer ihraç mallarına olan talep düşmekte ve buna bağlı olarak, yükselmiş fiyatlarla petrol satışından elde edilen gelirin bir kısmını götürmektedir.

Petrol ithalatçısı konumundaki ülkelere artan petrol fiyatları, enflasyon ve girdi maliyetlerinde yükselişe neden olurken, petrol dışı ürünlere olan talebin de düşmesine yol açar. Hükümet harcamalarında kısıntıya gidilmesi sonucu, bir yandan vergi gelirleri düşerken, diğer yandan da bütçe açığı artar. Bu durum, faiz oranlarını arttırırken, ücretlerin reel düşüşe karşı direnç göstermesi sonucu, petrol fiyatlarındaki artış tipik olarak nominal ücret seviyeleri üzerinde baskı oluşturmaktadır.

Talepteki düşüşe, ücretler üzerindeki baskının eklenmesiyle, işsizlik (en azından kısa dönemde) artmaktadır. Yükselen fiyatların tüketici ve iş dünyasındaki güveni sarsmasıyla birlikte, söz konusu etkiler katlanarak büyümektedir (http://www.turkishtime.org/32/tr_22_3.asp, Erişim Tarihi: 04.11.2004).

Petrol fiyatlarında yaşanan artış, uluslararası ticaret dengesini ve döviz kurlarını da etkilemektedir. Fiyatlardaki artış sonucu, petrol ithal eden ülkelerin ödemeler dengesi bozulmakta, böylece ithal malları pahalılaşırken ihraç malların değerinin düşmesi, diğer bir ifadeyle reel milli gelir düşmesine neden olmaktadır.

Merkez Bankasının ve hükümetin para po-

litikalarında bir değişikliğe gitmemesi halinde, dolar kuru yükselmekte ve bu durum, petrol üreten ülkelerin, ülke varlıklarını değerlendirirken ölçüt aldıkları dolar bazlı uluslararası rezerv gereksinimi de artmaktadır.

Petrol fiyatlarındaki artışların petrol ithal eden ekonomiler üzerindeki etkileri;

(i) Petrol fiyatlarındaki artışların milli gelir üzerinde yarattığı olumsuz etki, petrol harcamalarının milli gelir içindeki payına ve ülkenin petrole olan bağımlılığına göre değişmektedir.

Bir ülkede petrol harcamalarının milli gelir içindeki payı yüksekse ve ayrıca, bu ülkenin petrol tüketiminin azaltılarak diğer alternatif enerji kaynaklarına yönelme olanakları kısıtlı ise, yüksek petrol fiyatlarının ekonomi üzerindeki olumsuz etkisi artmaktadır.

(ii) Yüksek petrol fiyatlarının makro ekonomik hedefler ve özellikle yüksek petrol fiyatlarına uyum sağlamak amacıyla, yürütülen politikaların sonuçları açısından da önemli etkileri bulunmaktadır. Yüksek petrol fiyatları doğrudan girdi maliyetini arttırmakta ve bu durum, üretilen mal ve hizmetlerin fiyatlarının artmasına ve dolayısıyla enflasyona neden olmaktadır.

Yüksek petrol fiyatlarının enflasyonu arttıran etkisi özellikle, yapısal sorunları bulunan ve bütçe açıklarının borçlanma yoluyla kapatılmaya çalışıldığı gelişmekte olan ekonomilerde daha fazla hissedilmektedir.

(iii) Yüksek petrol fiyatları, petrol ithalatçısı ülkelerin reel milli gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır. Bu ülkeler petrol tüketimlerini petrol fiyatı artışları oranında azaltmalarının mümkün olmaması nedeniyle, milli gelir içerisinde toplam petrol harcamalarına ayrılan pay giderek artmakta ve dolayısıyla, diğer harcamalara ayrılan pay azalmaktadır.

Petrol fiyatlarındaki artışların petrol ihraç eden ekonomiler üzerindeki başlıca etkileri;

(i) Yüksek petrol fiyatları petrol ihraç eden ülkelerde, doğrudan ihracat gelirlerini arttırmakta ve dolayısıyla milli geliri artırıcı yönde etki yaratmaktadır. Aslında petrol üreten ülkeler, ekonomilerinin enerji sektörüne bağımlı

olması nedeniyle, düşük petrol fiyatlarının kendi ekonomilerine daha fazla zarar verdiğini ifade etmektedirler.

(ii) Petrol üreten ülkeler, tüketici ülkelerin petrol ürünlerine uyguladığı ağır vergilerden yakınmakta ve petrol fiyatlarındaki dalgalanmanın bir bölümünün bu vergilerden kaynaklandığını ileri sürmektedirler.

(iii) Yüksek petrol fiyatları petrol ithal eden ülkelere petrol ihraç eden ülkelere gelir transferine yol açmakta ve bu nedenle, ülkeler arasındaki gelir dengesizliği artmaktadır (<http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues/ozka ya.htm>, Erişim Tarihi: 16.09.2004).

7- Günümüzdeki Gelişmelerin Analizi

Günümüzde New York Borsası'nda ABD hafif petrolünün varili, 66.11 dolar, Londra Borsası'nda ise Brent petrolünün varili, 65.78 dolardan işlem görmektedir. Uluslararası piyasalarda son haftalarda petrol fiyatlarının 65 dolar/varil'in üzerinde seyretmesi ve önümüzdeki aylarda bu seviyenin de üzerine çıkacağı beklentisi, küresel olarak ciddi endişeler yaratmaktadır.

Dünya ekonomisinde petrol fiyatlarının yükselmesine yol açan başlıca temel faktörler aşağıda yer almaktadır.

1. Sanayileşmiş ülkelere gelen ve beklentilerin üzerine çıkan petrol talebi, ABD, Çin ve Hindistan'ın sürekli büyüyen ekonomisinin yanı sıra, Irak ve Suudi Arabistan'daki savaş ve terör olayları da önemli bir talep artışını beraberinde getirmiştir.

2. Irak'ın petrol ihracatının, boru hatlarına yönelik sabotajlar nedeniyle sürekli kesintiye uğraması gibi şiddet olayları, petrol piyasalarında tedirginlik doğurmaktadır.

3. Yapılan her türlü baskıya rağmen İran'ın nükleer programını sürdürmekte kararlı gözükmesi (<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,nvid~616614,00.asp>, Erişim Tarihi:28 08 2005).

4. En büyük petrol ithalatçısı olan Amerika'daki talep artışının bir sebebi ise; sürücüler arasında çok popüler olan ve ayrıca çok yakıt harcayan spor araçlar için, benzine dö-

nüştürülebilecek ham petrol ihtiyacının artması ve terörün etkisi olduğu ifade edilmektedir. ABD'de güçlü talebe rağmen rafinerilerde meydana gelen üretim aksaklıkları da fiyatlardaki yükselişi kolaylaştırmaktadır.

5. Dünyanın en büyük petrol ihracatçısı ülke niteliğindeki Suudi Arabistan'da kralın ölümü siyasi belirsizliğin artmasına neden olmuştur (<http://www.ntvmsnbc.com/news/336188.asp>, Erişim Tarihi: 28.08.2005).

6. Ham petrol arzının zayıflayacağına yönelik endişeler, ABD petrol stoklarındaki azalma ve Ortadoğu'da yeni bir terörist saldırı yaşanacağına ilişkin tedirginlik petrol fiyatlarının rekor kırmasına neden oldu.

7. Jeopolitik riskler nedeniyle stratejik stokların artırılması, fiyatların düşüşünü engellemektedir.

OECD ülkelerinin toplam stratejik stoklarının yaklaşık 270 gün içinde tükeneceği ve stratejik stokların bir anda kullanıma sunulmadığı belirtilmektedir. Stratejik stokların büyüklüğü, hem petrol talebini hem de petrol arzını etkilemektedir (<http://www.isbank.com.tr/dosya/PetrolFiyatlarınıEtkileyenFaktorler/Haziran2004.pdf>, Erişim Tarihi: 21.10.2004).

Irak'ta ABD işgaline karşı direnişin sertleşmesi, Suudi Arabistan'da radikal eylemlerin artması ve Filistin-İsrail arasındaki çatışmaların şiddetlenmesi, gelecekte petrol arzının daralacağına ilişkin endişeleri arttırmakta ve stratejik stokların artırılmasına yönelik talebi yükselterek fiyatların artmasına neden olmaktadır.

Buna karşılık; yüksek stratejik stokların petrol arzının sürdürülebilirliğine ilişkin yarattığı güven, petrol fiyatlarında istikrarsızlığı azaltarak ani artışların kısa vadeli olmasına yol açmaktadır.

8. Nijerya'daki etnik çatışmalar, Venezüella'daki siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle üretimin aksaması ve son günlerde ABD'de ortaya çıkan Katrina Tayfunu'nun etkisiyle sigorta şirketlerinin risk primini arttırmaları da, fiyat artışına neden olmaktadır,

9. 2004 yılı başından itibaren Royal Dutch /Shell grubunun ispatlanmış petrol rezervle-

rinde dört kez revizyona giderek azaldığını açıklaması (revizyon sonucu Shell kendi petrol ve gaz rezervlerini % 23 aşağıya çekmiştir),

10. ABD Başkanı Bush'un enerji danışmanı ve dünyanın en büyük enerji yatırım bankerlerinden olan Matt Simmons'un Suudi Arabistan'ın petrol rezervlerinin tahmin edilenden çok daha önce tükeneceğini belirtmesi yer almaktadır.

8- Petrolün Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında temel ihtiyaçlar arasında yer alan enerji kaynakları içerisinde petrol, günümüzde yerini ve önemini korumakta ve gelecekte de bu konumunu sürdüreceği düşünülmektedir.

Türkiye enerji hammaddesi açısından zengin bir ülke olmasına karşın, günümüze kadar yapılan araştırmalar petrol açısından yeterli rezerv kaynağına sahip olmadığını ortaya çıkarmıştır. Anadolu'nun çok kıvrımlı ve kırıklı, engebeli, karmaşık bir jeolojik yapıya sahip olması, Türkiye'deki petrol arama çalışmalarını oldukça zorlaştırmakta ve arama maliyetlerini yükseltmektedir. Türkiye'de petrol arama çalışmalarının % 70'den fazlası TPAO tarafından yürütmektedir.

Türkiye'de yılda yaklaşık 30 milyon ton ham petrol tüketilmekte ve bu rakamın önümüzdeki beş yıl içinde 41 milyon tona ulaşacağı tahmin edilmektedir. Türkiye'nin petrol tüketimi, % 44 ile toplam enerji tüketiminde en büyük paya sahiptir ve gelecekte de petrol ürünleri tüketiminin, hızlı büyümesini sürdüreceği beklenmektedir.

Türkiye petrol ithalatını, büyük ölçüde Suudi Arabistan, İran, Libya gibi çevresindeki petrol üretimi yapan ülkelere yapmaktadır. Son yıllarda Rusya ve Türki Cumhuriyetlerden petrol ithalatı konusunda büyük gelişmeler yaşanmaktadır. Türkiye'de ham petrol ihracatı üretimin çok kısıtlı olması nedeniyle, çok düşük düzeyde, tek seferlik anlaşmalar sonucu gerçekleştirilmekte ve süreklilik göstermemektedir.

Türkiye'de petrol fiyatlarının oluşumunda

ve artışında, dünya petrol fiyatları ve döviz kurlarının yanı sıra hükümetin müdahalesi de önem taşımaktadır. Türkiye'de hükümetler akaryakıt ürünlerinin çıkış fiyatları üzerinden ÖTV (Özel Tüketim Vergisi) ve KDV (Katma Değer Vergisi) almaktadırlar.

Günümüzde ürün pompa satış fiyatlarının % 70-75 kadarı ÖTV ve KDV olarak devlete kalırken, yaklaşık % 22'si rafineri fiyatı olmakta ve % 8'i dağıtım payı olarak bayilere ve ana dağıtım şirketlerine kalmaktadır. Ancak vergi miktarı dünya fiyatlarındaki gelişmelere göre, Bakanlar Kurulu tarafından genellikle haftalık olarak revize edilmekte ve bu dağılımdaki oranlar değişmektedir (Yıldırım, 2003, 45).

Petrol fiyatlarındaki artış sadece petrol girdilerinde değil, petrol girdisi olan tüm sektörlerde de fiyat artışlarına neden olmaktadır. Petrol fiyatlarının 2005 yılı başından bu yana % 55 dolayında artış göstermesi, petrol ithalatçısı konumundaki Türkiye'nin enerji faturasını 4 milyar dolar arttırmıştır.

Varil başına 65 doların üzerinde seyreden petrol fiyatlarının, son yıllarda yüksek bir büyüme performansı yakalayan Türkiye'nin büyüme hızını % 2'ye varan oranda azaltacağı ifade edilmektedir (<http://www.ntvmsnbc.com/news/333124.asp> Erişim Tarihi: 28 08 2005).

SONUÇ

Sürdürülebilir ekonomik kalkınma için, kesintisiz bir enerji kaynağı gereklidir. Dünya ekonomisinde birçok ülkenin kesintisiz enerji türlerinden birisi olan petrole sahip olma ve/veya kontrol etmek istemeleri, petrolün siyasi açıdan vazgeçilemez bir kaynak olduğunu göstermektedir. Tarihte petrol rezervleri üzerinde hâkimiyet kurmak için askeri güç kullanıldığı, birçok çatışma ve savaşın çıktığı görülmüş, günümüzde de görülmeye devam etmektedir.

Dünya petrol arzını ve dolayısıyla fiyat oluşumunu etkileyen başlıca faktörler; ülkelerin stratejik petrol rezervleri, üretici ülkelerin ellerindeki stok durumu, üretim ve taşıma maliyetleri ile mevsim koşullarıdır. Ayrıca IEA, ABD, Büyük Petrol Şirketlerinin strateji ve yatırım politikaları da arz üzerine etki yapmaktadır.

tadır.

Fiyatın oluşmasında talep yönünden etkili eden faktörler arasında; ekonomik gelişme, bölgesel ekonomik-siyasal-askeri faaliyetlerdeki karışıklıklar, enerji sağlama güvenliğindeki beklentiler ve ulaştırma sektöründe daha kaliteli petrol ürünlerine olan gereksinimin artması yer almaktadır.

Petrol fiyatları, dünya ve ülke ekonomik performansını etkileyen faktörlerin başında yer almaktadır. Fiyatlarındaki artışın yüksek ve uzun süreli olması, uluslararası ekonomide aşağıda belirtilen önemli değişimlere neden olmaktadır.

i. Petrol fiyatında meydana gelen artış sonucu ortaya çıkan ticaret kayması, petrol ithal eden ülkelere, petrol ihraç eden ülkelere doğru bir gelir transferine neden olmaktadır.

ii. Petrol ithalatçısı konumundaki ülkelerde artan petrol fiyatları, enflasyon ve girdi maliyetlerinde yükselişe neden olurken, beraberinde işsizlik ve dolayısıyla ekonomik kriz sorununa da neden olmaktadır.

iii. Petrol fiyatlarında yaşanan artış sonucu, petrol ithal eden ülkelerin ödemeler dengesi bozulmakta, böylece ithal malları pahalılaşırken ihraç mallarının değerinin düşmesi, diğer bir ifadeyle reel milli gelir düşmesine neden olmaktadır.

iv. Fiyat artışları petrol üreten ülkelerin ülke varlıklarını değerlendirirken, petrol ithalatçısı ülkelerin dolar bazlı uluslararası rezerv gereksinimi de artmaktadır.

Fiyat artışının ekonomi üzerindeki doğru etkisinin büyüklüğü genel olarak; petrol maliyetinin milli gelir içindeki payı, nihai kullanıcıların tüketimde tasarruf etme ve verimli kullanma becerisi ile alternatif enerji kaynaklarının kullanımına bağlıdır.

Halen dünya ekonomisinde petrol fiyatları 65 doları aşmış durumdadır ve gelecekte de bu artış trendinin süreceği beklenmektedir. Son aylarda gözlenen petrol fiyatlarındaki bu hızlı yükselmenin başlıca nedenleri arasında; ekonomik ve politik çok sayıda faktör yer almaktadır.

Türkiye'de petrol fiyatlarının oluşumunda

ve artışında, dünya petrol fiyatları ve döviz kurlarının yanı sıra hükümetin müdahalesi de önem taşımaktadır. Petrol fiyatlarının artması, net petrol ithalatçısı konumundaki Türkiye'nin enerji faturasını 4 milyar dolar arttırmıştır. Varil başına 65 doların üzerinde seyreden petrol fiyatlarının, son yıllarda yüksek bir büyüme performansı yakalayan Türkiye'nin büyüme hızını % 2'ye varan oranda azaltacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye'nin enerji kullanım yapısı incelendiğinde petrol kullanımının dünya ortalamasına yakındır. Türkiye petrol kaynakları yönünden zengin bir ülke değildir. Toplam enerji tüketiminin yaklaşık yarısını kapsayan petrolün öncelikle kendi öz kaynaklarımızdan sağlanması petrol arama stratejimizin ana hedefi olmalıdır.

Bu hedefe ulaşmak için; petrol arama ve üretim yatırımlarının artırılması, risk paylaşımı, know-how teknolojileri, yabancı sermaye transferi amaçlanmalı daha geniş ve derin alanlarda arama yapılmalı keşfi yapılmamış sahaların yanı sıra etrafımızı çevreleyen denizlerde de arama faaliyetlerinin devam ettirilmesi gereklidir.

KAYNAKLAR

- Atlas Macide, Hanife Özkan, Emel Çelebi (2003), DEKTMK Türkiye 9. Enerji Kongresi, Enerji İstatistikleri, İstanbul.
- Bayraç H. Naci (1999) Uluslararası Doğalgaz Piyasasının Ekonomik Analizi, Türkiye'deki Gelişimi ve Eskişehir Uygulaması, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- BP (2003), Statistical Review of World Energy June.
- BP (2004), Statistical Review of World Energy June.
- Davis H. David (1982), Energy Politics, Third Edition, New York: St. Martin's Press.
- DPT (2001), VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Enerji Hammaddeleri Alt Komisyonu Petrol-Doğalgaz Çalışma Grubu, Ankara: DPT Ya. No: 2606-ÖİK: 620.
- Ercan M. Kamil (1996), Uluslararası Petrol Arama ve Üretim Yatırımlarının Yapısı ve Finansal Yönden İncelenmesi, Ankara: Turkish Petroleum International Company Limited Ya., Eğitim Ya. No:1.
- IEA (2001), World Energy Outlook, Paris: Assessing Today's Supplies to Fuel Tomorrow's Growth, OECD/IEA Pub., 2001.
- IEA (2002), World Energy Outlook, Paris: OECD/IEA, 2002.
- Öner Türk Filiz (1983), Petrol ve Ekonomisi Üzerine, Ankara: Maliye Bakanlığı Yay. No: 1983-259
- Pala Cenk (2003), 21. Yüzyıl Dünya Enerji Dengesinde Petrol ve Doğalgazın Yeri ve Önemi, "Hazar Boru Hatlarının Kesişme Noktasında Türkiye", Ankara: Avrasya Dosyası, Enerji Özel Sayısı, Cilt: 9, Sayı: 1.
- PİGM (2000), "2000 Yılı Petrol Faaliyetleri", Ankara: T.C. Petrol İşleri Genel Müdürlüğü Dergisi, Sayı No: 45.
- Soysal Cengiz (2003), Rekabet Perspektifinden Türkiye Akaryakıt Sektörü, Ankara: Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi.
- Kaya Ercan (2004), "Türkiye'de Uygulanan Enerji Politikaları ve Sonuçları", Ankara: Kara Harp Okulu Bilim Dergisi, Yıl:2004-1, Cilt: 14.
- Yergin Daniel (2003), Petrol-Para ve Güç Çatışmasının Epik Öyküsü, İstanbul: İş Bankası Yay.
- Yıldırım Sevil (2003), Dünyada ve Türkiye'de Petrol, Ankara: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü Yay.
- Yücel F. Behçet (1994), Enerji Ekonomisi, Ankara: Febel Ltd. Şti. Yay.
- http://www.pmo.org.tr/petrol_nedir.htm, Erişim Tarihi: 17.02.2004.
- Kaynak: <http://www.enerji.gov.tr/petrolarztaalep.htm>, Erişim Tarihi: 15.08.2005.
- <http://www2.dw-world.de/turkish/wirtschaft/1.95435.1.html>, Erişim Tarihi: 16.09.2004.
- http://www.mfa.gov.tr/Print_PageT.asp, Erişim Tarihi: 27.10.2004.
- http://mail.aso.org.tr/asomedyahaziran2003/inceleme_haziran_2003.html, Erişim Tarihi: 18.01.2005.
- <http://dergi.emo.org.tr/altindex.php?sayi=417&yazi=48>, Erişim Tarihi: 02.08.2005.
- <http://www.ntvmsnbc.com/news/336188.asp>, Erişim Tarihi: 28.08.2005.
- <http://mfa.gov.tr/TurkiyeninEnerjiPolitikasi>, Erişim Tarihi: 20.06.2005.
- <http://mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues/ozkaya.htm>, Erişim Tarihi: 16.09.2004.
- <http://www.ntvmsnbc.com/news/325392.asp>, Erişim Tarihi: 28.08.2005.
- <http://www.turkishtime.org/32/tr-22-3.asp>, Erişim Tarihi: 04.11.2004.
- <http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,nvid-616614,00.asp>, Erişim Tarihi: 28.08.2005.
- <http://www.isbank.com.tr/dosya/PetrolFiyatlariniEtKileyenFaktorler/Haziran2004.pdf>, Erişim Tarihi: 21.10.2004.

Araştırma

YRD. DOÇ. DR. CANER BAKIR

Koç Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi

Merkez Bankası Başkanları: Yerel ve Uluslararası Bir Karşılaştırma



Bu çalışmada, 1930 yılındaki kuruluşundan günümüze Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanlarının cinsiyet, yaş, eğitim ve kariyer gibi nesnel nitelikleri ve uygulamadaki bağımsızlıkları hem yerel hem de uluslararası düzlemde karşılaştırılmaktadır. Çalışmayı motive eden üç temel soru vardır: (1) TCMB Başkanları kimlerdir? (2) Dünyadaki diğer Merkez Bankası Başkanlarıyla karşılaştırıldıklarında, Başkanların nesnel konumları nedir? (3) Başkanların uygulamadaki bağımsızlığı (actual independence) nasıl bir seyir izlemiştir? Başkanların nesnel nitelikleri, dünyadaki diğer meslektaşlarının çoğunluğu ile büyük ölçüde benzerlik göstermektedir. Ancak, TCMB örneğinde öne çıkan farklı bir özellik, başkanların çoğunluğunun Maliye eğitimi almış ve Maliye/Hazine bürokrasisinde TCMB Başkanı olmadan önce çalışmış olmalarıdır. Başkanların değişim hızı, zaman içerisinde düşmekle birlikte, diğer gelişmekte olan ülke ortalamasından yüksektir. Vurgulanabilecek bir diğer bulgu ise, Türkiye'de tek partinin iktidar olduğu dönemler genel olarak TCMB Başkanlığında da istikrarın sağlandığı dönemler olduğudur.

1- Giriş

Bu çalışma, 1930 yılındaki kuruluşundan günümüze Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (bundan sonra TCMB) başkanlarının cinsiyet, yaş, eğitim ve kariyer gibi nesnel nitelikleri ile uygulamadaki bağımsızlıklarını (actual independence) hem yerel hem de uluslararası düzlemde karşılaştırmaktadır. Çalışmayı motive eden üç temel soru vardır: (1) TCMB Başkanları kimlerdir? (2) Dünyadaki diğer Merkez Bankası Başkanlarıyla karşılaştırıldıklarında nesnel konumları nedir? (3) TCMB Başkanlarının uygulamadaki bağımsızlığı nasıl bir seyir izlemiştir?

İlk 17 TCMB Başkanına ait temel biyografik bilgiler Kazgan, Öztürk ve Koraltürk (2002: 284-288), *Günümüz Türkiye'sinde Kim Kimdir* (1997) ve yazılı medya kaynaklarından alınmıştır (bak., EK-1). Son iki Başkanına ait bil-

Tablo 1: Merkez Bankası Başkanlarının Cinsiyetleri (2001)

	Türkiye	Dünya	Batı Avrupa/USA/ Kanada/Yeni Zelanda/ Avustralya/ Japonya	Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri/ Sovyetler Birliği'nden ayrılan ülkeler	Afrika	Asya/Çin/ Pasifik	Güney ve Merkez Amerika
Erkek	19 (100)	139 (95,9)	24 (96)	23 (100)	39 (97,5)	28 (96,6)	25 (89,3)
Kadın	0 (0)	6 (84,1)	1 (4)	0 (0)	1 (2,5)	1 (3,4)	3 (10,7)
Toplam	19 (100)	145 (100)	25 (100)	23 (100)	40 (100)	29 (100)	28 (100)
Eksik	0	22	1	1	6	14	0

Kaynak: Türkiye dışındaki veriler, Marcussen, 2004, Tablo 1.

gilere ise, göreve başladıkları dönemlerde yapılan TCMB duyurularından ve yazılı medya kaynaklarından ulaşılmıştır. 2001 yılında dünyada görev yapan 167 Merkez Bankası Başkanından yaklaşık 145'ine ait biyografik bilgiler ise, Marcussen (2004)'in yaptığı çalışmadan alınmıştır⁽¹⁾. TCMB Başkanları ile ilgili yapılan değerlendirmelerde, Başkanların uygulamada hükümetlerden ne kadar bağımsız oldukları; Merkez Bankası Başkanlarının değişim hızı (bak., Cukierman, 1992; Cukierman, Webb ve Neyaptı, 1992) ve Başkanların hükümet değişiklikleri karşısındaki siyasi duyarlılığı (bak., Cukierman ve Webb, 1995) kavramlarına göndermede bulunarak irdelenecektir.

2- TCMB Başkanlarının Nesnel Nitelikleri ve Uluslararası Bir Karşılaştırma

Tablo 1'de gösterildiği gibi Türkiye'de TCMB Başkanlarının tamamı, dünyada ise, 145 Merkez Bankası Başkanınının 139'u (ya da % 95'i) erkektir. 2001 yılında dünyada görev yapan 145 Merkez Bankası Başkanından sadece altı tanesi kadındır. Oransal olarak en fazla kadın Başkan (% 10,3) Güney ve Merkez Amerika bölgesindeki Merkez Bankalarında çalışmaktadır.

2001 yılında dünyada görev yapan 147 Merkez Bankası Başkanınının göreve başladığı ortalama yıl 1996'dır (bak., Tablo 2). 2003 yılı itibarıyla bu Başkanların ortalama görev süreleri ise, yedi yıldır. Türkiye'de ise, 2001 yılında Gazi Erçel 4 yıl 11 ay görev yapmış, yine aynı yıl atanan Süreyya Serdengeçti ise, 2003 yılında bir yıl dokuz aylık görev süresini doldürmüştür (bak., EK-1)⁽²⁾.

Tablo 3, 2001 yılı itibarıyla Türkiye'de ve dünyada Merkez Bankası Başkanlarının orta-

lama yaşlarını göstermektedir. 2001 yılında, dünyada görev yapan 116 Merkez Bankası Başkanının ortalama yaşı 53'tür. Dünyanın en genç Merkez Bankası Başkanları (48) ise, Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği'ne üye ülkelerin bulunduğu grupta çalışmaktadır. 1998 Mart'ından bu yana Başkanlık yapan 38 yaşındaki Gürcistan Merkez Bankası Başkanı Mikheil Saakashvili, dünyada şu an görev yapmakta olan en genç Merkez Bankası Başkanındır. Gelişmiş ülkelerin olduğu grupta ise, dünyanın en yaşlı Başkanları (59) görev yapmaktadır. Bunların arasındaki en yaşlı Başkan 6 Mart 2005 tarihinde 79 yaşına giren Amerikan Merkez Bankası Başkanı Alan Greenspan'dır.

2001 yılında göreve başladığında 49 yaşında olan Serdengeçti, dünya ortalaması (53) ile kıyaslandığında daha genç, TCMB ortalaması (47) ile kıyaslandığında ise, daha yaşlı olarak Başkanlık görevine başlamıştır. TCMB tarihinin en genç Başkanı 39 yaşında göreve gelen Rüşdü Saracoğlu, en yaşlı Başkanı ise, 53 yaşında başkan olan Ziyaettin Kayla'dır (bak., EK-1). TCMB Başkanlarının çoğunluğu (7) İstanbul doğumludur. Başkanların en çok bildiği yabancı dil ise, İngilizcedir (12)⁽³⁾.

Dünya genelindeki 126 Merkez Bankası'nda görev yapan Başkanların çoğunluğu (% 81) iktisat, finans veya bankacılık alanında eğitim almıştır (bak., Tablo 4). Dünyadaki 114 Başkanın % 12'si sadece lisans eğitimine sahiptir. Başkanların % 48'i yüksek lisans, % 41'i doktora derecesine sahiptir. Bölgesel olarak incelendiğinde ise, oransal olarak en fazla yüksek lisans yapan Başkan Asya/Çin ve Pasifik bölgesinde (% 59), en fazla doktoralı Başkan ise, Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği ülkelerinde çalışmaktadır (% 57).

Tablo 2: Göreve Geliş Yılı (2001)

	Türkiye	Dünya	Batı Avrupa/USA/ Kanada/Yeni Zelanda/ Avustralya/Japonya	Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri/ Sovyetler Birliği'nden ayrılan ülkeler	Afrika	Asya/Çin/ Pasifik	Güney ve Merkez Amerika
Ortalama Giriş Yılı	2001	1996	1996	1996	1996	1997	1996
2003'te Ortalama Görev Süresi	2	7	7	7	7	6	7
Toplam Merkez Bankası Başkan Sayısı	1	147	25	23	41	37	21
Eksik	0	20	1	1	5	6	7

Kaynak: Türkiye dışındaki veriler, Marcussen, 2004, Tablo 2.

Tablo 3: Merkez Bankası Başkanlarının Yaşları (2001)

	Türkiye	Dünya	Batı Avrupa/USA/ Kanada/Yeni Zelanda/ Avustralya/Japonya	Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri/ Sovyetler Birliği'nden ayrılan ülkeler	Afrika	Asya/ Çin/ Pasifik	Güney ve Merkez Amerika
Ortalama Yaş	47	53	59	48	53	52	56
Toplam	19	116	23	24	32	21	16
Eksik	0	51	3	0	14	22	12

Kaynak: Türkiye dışındaki veriler, Marcussen, 2004, Tablo 3.

Dünyadaki meslektaşlarının çoğunluğu gibi Serdengeçti'de iktisat dalında lisans ve lisansüstü eğitimi almıştır (bak., EK-1). TCMB'nin kuruluşundan bu yana görev yapan 19 Başkanın ikisi lise (% 11), 10'u sadece lisans (% 42), dördü lisans üstü (% 32) ve üçü doktora (% 16) düzeyinde eğitim almıştır. Ancak, İktisat, Finans ve Bankacılık gibi alanlarda lisans eğitimi alan TCMB Başkanları çoğunlukta değildir: Başkanlardan yedisi lisans eğitimini; İktisat (2), İktisat ve Maliye (3), İktisat ve İstatistik (1) veya Banka ve Muhasebe (1) alanında yapmıştır (bak., EK-1). Tablo 4'de "diğer" başlığı içerisinde yer alan Maliye, TCMB Başkanlarının en fazla eğitim aldıkları lisans alanıdır (6)⁽⁴⁾. Öne çıkan diğer bir eğilim ise, TCMB Başkanlarının çoğunluğunun lisans eğitimini aynı üniversiteden almasıdır: 17 Başkandan 11'i (ya da % 65'i) Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi (AÜSBF) mezunudur. Bu üniversiteyi ikiser mezunla ODTÜ ile İstanbul Üniversitesi ve birer mezunla Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulu (şimdiki Marmara Üniversitesi) ve Marsilya Darülfünun'u izlemektedir.

Dünyadaki 122 Başkanın çoğunluğu yurt-dışı eğitim için ABD üniversitelerini tercih et-

miştir (% 41). Benzeri bir eğilim TCMB örneğinde de görülmektedir: Yüksek lisans yapmış yedi TCMB Başkanının tamamı eğitimlerini ABD üniversitelerinde yapmıştır (bak., EK-1). İlginç bir not ise, son iki TCMB Başkanının iktisat alanındaki lisansüstü derecesini aynı üniversiteden (Vanderbilt) almış olmasıdır. Ayrıca, doktora sahip üç Başkan-dan ikisi ABD üniversitelerinden (Finans) diğeri ise, AÜSBF'den (İktisat) doktoralarını almıştır.

Tablo 5, Merkez Bankası Başkanlarının Başkan olmadan önceki kariyerleri ile ilgili verileri sunmaktadır. 2001 yılında dünya genelinde görev yapan 130 Başkanın sadece dördü (ya da % 3'ü) kariyerine Merkez Bankacısı olarak başlamıştır. Başkanların ağırlıklı olarak memuriyette (% 64), özel sektörde (% 50), üniversitede (% 40) ve Uluslararası Para Fonu veya Dünya Bankası'nda (% 32) çalış-tıkları görülmektedir.

Serdengeçti, kariyeri Merkez Bankalı dünyadaki dört Başkandan birisidir. Serdengeçti aynı zamanda ilk mesleki kariyerine TCMB'de başlamış tek başkandır. Başkan olmadan önce TCMB'de çalışmış Başkanların toplam sayısı dokuzdur (% 47). Ayrıca, TCMB örne-

Tablo 4: Merkez Bankası Başkanlarının Eğitimleri (2001)

	Türkiye	Dünya	Batı Avrupa/ USA/Kanada/ Yeni Zelanda/ Avustralya/ Japonya	Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri/ Sovyetler Birliği'nden ayrılan ülkeler	Afrika	Asya/Çin/ Pasifik	Güney ve Merkez Amerika
Eğitim Türü							
İktisat/ Finans/ Bankacılık	7 (41,1)	102 (81,0)	20 (80,0)	21 (91,3)	25 (75,8)	21 (77,8)	15 (83,3)
Muhasebe	0 (0)	1 (0,8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (3,7)	0 (0)
Hukuk	0 (0)	2 (1,6)	2 (8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Siyaset Bilimi/Kamu Yönetimi/MBA	2 (11,7)	13 (10,3)	1 (4)	0 (0)	7 (21,2)	4 (14,8)	1 (5,6)
Diğer	8 (45)	8 (6,3)	2 (8)	2 (0)	1 (3)	1 (3,7)	2 (11,1)
Toplam	17 (100)	126 (100)	25 (100)	23 (100)	33 (100)	27 (100)	18 (100)
Eksik	2	41	1	1	13	16	10
Eğitim Düzeyi							
Lisans	10 (58,8)	12 (10,5)	1 (4,5)	1 (7,5)	5 (14,7)	4 (16)	1 (5,2)
Yüksek Lisans	4 (23,5)	55 (48,2)	11 (50)	5 (35,7)	20 (58,8)	9 (36)	19 (52,6)
Doktora	3 (17,6)	47 (41,2)	10 (45,5)	8 (57,1)	9 (26,4)	12 (48)	8 (42,1)
Toplam	17 (100)	114 (100)	22 (100)	14 (100)	34 (100)	25 (100)	19 (100)
Eksik	2	53	4	10	12	18	9
Uluslararası Eğitim Alan Başkanlar**							
Amerika	7 (87,5)	50 (41)	5 (20,8)	5 (21,7)	18 (56,3)	13 (54,2)	9 (47,4)
İngiltere	0(0)	20 (16,4)	1 (4,2)	1 (4,3)	9 (28,1)	7(29,2)	2(10,5)
Fransa	1 (12,5)	9 (7,4)	2 (8,3)	0 (0)	6 (18,8)	0 (0)	1 (5,3)
Diğer	0 (0)	12 (9,8)	0 (0)	1 (4,3)	3 (9,4)	6 (25)	2 (10,5)
Toplam	8 (100)	122	24	23	32	24	19
Eksik	0	45	2	1	14	19	9

Kaynak: Türkiye dışındaki veriler, Marcussen, 2004, Tablo 4.

* Parantez içi yüzdeleri belirtmektedir.

** Başkanlar birden fazla yabancı ülkedeki okullarda eğitim aldıkları için yüzdelik toplam % 100 olmamaktadır.

ğinde beş Başkan yardımcısının sonradan Başkan olarak atandığı görülmektedir⁽⁵⁾. TCMB Başkanı olmadan önce üst düzey bankacı olarak görev yapan yedi Başkandan beşi kamu bankalarında görev yapmıştır. 19 TCMB Başkanının 17'sinin memuriyet görevinde bulunmuş olmaları ve bunlardan 14'ünün (ya da % 74'ünün), Başkan olmadan önce sadece kamu hizmetinde bulunmuş olmaları dikkat çekici bir olgudur. Bu Başkanların çoğunluğu liberal ekonomik politika tercihlerinin yapıldığı 1980'li yılların öncesinde görev yapmıştır. 1980 sonrası görev yapan beş Başkan ise, hem yerel veya uluslararası hem de kamu ve özel sektör kuruluşlarında görev almıştır (% 26)⁽⁶⁾. TCMB Başkanlarının yarıdan fazlası (% 65'i) Maliye Bakanlığı veya Hazine kökenlidir⁽⁷⁾. Ayrıca Başbakanlık, Bakanlık, milletvekilliği veya Başbakanlıkta müşavirlik görevlerinde bulunmuş TCMB Başkanları da vardır⁽⁸⁾.

3- TCMB Başkanlarının Gerçek Bağımsızlığı

Merkez Bankası Başkanlarının görevde kalış sürelerinin uzunluğu Merkez Bankalarının gerçek (actual) bağımsızlığını arttırmaktadır. Başkanların görev sürelerini etkileyen siyasi istikrarsızlık iki şekilde olmaktadır (Cukierman ve Webb, 1995): (1) Demokrasinin işlediği dönemlerde, iktidara gelen siyasi parti değişikliklerinden kaynaklanan siyasi istikrarsızlık. (2) Demokrasinin askıya alındığı siyasi rejim değişikliklerinden kaynaklanan siyasi istikrarsızlık (örneğin darbelerin neden olduğu rejim değişiklikleri). Demokrasinin işlediği dönemlerde, iktidara gelen siyasi parti değişikliklerinden kaynaklanan siyasi istikrarsızlık Merkez Bankası Başkanının değişim hızı ile ölçülmektedir (bak., Cukierman, 1992: 383-395; Cukierman, Webb ve Neyaptı, 1992). Değişim hızının yüksekliği, Başkanın

Tablo 5: Merkez Bankası Başkanlarının Kariyerleri (2001)*

	Türkiye	Dünya	Batı Avrupa/ USA/Kanada/ Yeni Zelanda/ Avustralya/ Japonya	CEECs/NICs	Afrika	Asya/Çin/ Pasifik	Güney ve Merkez Amerika
Sadece Merkez Bankası	1 (0,5)	4 (3,1)	0 (0)	0 (0)	2 (6,3)	2 (6,9)	0 (0)
Memur	17 (89,4)	83 (63,8)	15 (60)	17 (70,8)	22 (68,8)	17 (58,6)	12 (60,0)
Politika	3 (15,7)	32 (24,6)	5 (20)	11 (45,8)	6 (18,8)	5 (17,2)	5 (25,0)
Özel Sektör	5 (26,3)	61 (49,6)	11 (44)	9 (37,5)	19 (59,4)	9 (31)	13 (65,0)
Dünya Bankası/ Uluslararası Para Fonu	2 (10,5)	42 (32,3)	9 (36)	6 (25)	13 (40,6)	7 (24,1)	7 (35,0)
Diğer Uluslararası Kurumlar	0 (0)	32 (24,6)	7 (28)	3 (12,5)	7 (21,9)	5 (17,2)	10 (50,0)
Universite	3 (15,7)	52 (40)	12 (48)	9 (37,5)	9 (28,1)	8 (27,6)	14 (70,0)
Diğer	1 (5,3)	3 (2,3)	1 (4)	0 (0)	1 (3,1)	1 (3,4)	0 (0)
Toplam	19	130	25	24	32	29	20
Eksik	0	37	1	0	14	14	8

Kaynak: Türkiye dışındaki veriler, Marcussen, 2004, Tablo 5.

* Parantez içi yüzdeleri belirtmektedir.

** Çoğu Merkez Bankası Başkanı, Merkez Bankası kariyerinden önce birden fazla sektörde görev aldığı için toplam % 100 değildir.

bağımsızlığının düşük olduğuna işaret eder. Cukierman'ın, 1950 ile 1989 yıllarını kapsayan çalışmasına göre, Türkiye'nin de içinde olduğu gelişmekte olan 39 ülkede değişim hızı ortalaması 0.28, 19 gelişmiş ülkede ise 0.13 olarak hesaplanmıştır (Cukierman, 1992: Tablo 19.5: 384). Söz konusu dönemde Türkiye için hesaplanan değişim hızı ise, 0.40'tır. Sturm ve de Haan'ın (2001:Tablo A1), 1990-98 yıllarını kapsayan çalışmasından yaptığımız hesaba göre, Türkiye'nin de içinde olduğu gelişmekte olan 80 ülkede değişim hızı ortalaması 0.19'dur. Söz konusu dönemde Türkiye için hesaplanan değişim hızı ise, 0.25'tir. 1950-89 dönemi ile karşılaştırıldığında 1990-98 yılları arasında TCMB Başkanlarının değişim hızının düştüğünü, ancak her iki dönemde de bu değişim hızlarının gelişmekte olan ülke ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir. Mevcut çalışmanın önceki bölümünde belirtildiği gibi, ilk Başkanın görev yaptığı 1931'den 2004 yılına kadar geçen 74 yılda, 19 Başkan TCMB'de görev yapmıştır. Bu süre içerisinde başkanların ortalama görev süresi 3.9 yıldır. TCMB Başkanlarının değişim hızı ise 0.26 olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çerçevede, Merkez Bankası Başkanı'nın görev süresinin çalıştığı ülkedeki genel

seçimlerin yapılma sıklığından daha uzun olması gerektiği literatürde vurgulanmaktadır (Jacome, 2001). TCMB Başkanlarının yasal görev süresi beş yıldır. Ancak, Türkiye'de genel seçimlerin yasal süresi ise, 1982 Anayasası ile dört yıldan beş yıla çıkartılmıştır. Türkiye örneğinde, Başkanların ve hükümetlerin görev süreleri gerçekte bu yasal sürelerden çok daha kısa olmuştur. 1931–2004 yılları arasında, Türkiye'de toplam 53 hükümet görev yapmıştır. Geçen 74 yılda, ortalama hükümet etme süresi ise 1.4 yıldır. Başka bir ifadeyle, Başkanların ortalama 3.9 yıl olan görev süreleri TCMB kanunlarında belirtilen beş yıllık yasal süreden daha kısa ancak hükümetlerin ortalama görev süresinden daha uzundur.

Türkiye'de tek partinin iktidar olduğu dönemler genel olarak Merkez Bankası Başkanlığında istikrarın olduğu dönemler olmuştur: Gazi Erçel dışında 3.9 yıl olan ortalama görev süresinden daha fazla görev yapan TCMB Başkanlarının tamamı tek partinin iktidar olduğu dönemlerde görev yapmıştır (bak., EK-1). TCMB tarihin en uzun süre görev yapan iki Başkanı tek parti rejimini kapsayan 1931-1949 döneminde başkanlık yapmıştır⁽⁹⁾. 1950-2002 yılları arasında Türkiye'de yapılan toplam 14 Genel Seçimin sekizi tek parti iktidarıyla sonuçlanmıştır. Özellikle

yaklaşık 10 yıllık Demokrat Parti iktidarıyla sonuçlanan 1950, 1954 ve 1957 seçimlerini izleyen dönemde; Adalet Partisi'nin yaklaşık dört yıllık süren iktidarıyla sonuçlanan 1965 ve 1969 seçimlerini izleyen dönemde ve Anavatan Partisi'nin iktidarıyla sonuçlanan 1983 ve 1987 Genel Seçimlerini izleyen yaklaşık sekiz yıllık dönemlerin her birinde sadece iki Merkez Bankası Başkanı görev yapmıştır. 2002 Genel Seçimlerinde iktidara gelen Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP) iktidarında ise, TCMB Başkanı dördüncü yılını doldurmuştur.

Dünyada, demokratik usullerle yaşanan hükümet değişikliklerini izleyen ilk altı ay içerisinde, Merkez Bankası Başkanının görevden alınmasına sık rastlanılmamaktadır: 1950 ile 1989 yılları arasında 39 gelişmekte olan ülkede her dört hükümet değişikliğinin ardından bir Başkan değişikliği, 19 gelişmiş ülkede ise, her 10 hükümet değişikliğinin sadece birisinde Başkan değiştirilmiştir (bak., Cukierman ve Webb, 1995: 397). Türkiye'de ise, 1931-2002 yılları arasında yaklaşık olarak her üç hükümet değişikliğinden sonra bir Başkan değişikliği yaşanmıştır.

Merkez Bankası Başkanının rejim değişikliğinden kaynaklanan siyasi istikrarsızlık nedeniyle değişmesi olasılığı ise, Başkanın siyasi duyarlılığı ile ölçülmektedir (Cukierman ve Webb, 1995: 399-400). Bu ise, siyasi geçiş dönemini izleyen ilk 6 ay içerisinde yapılan Başkan değişiklikleri sayısı ile hesaplanmaktadır. Cukierman ve Webb'in (1995) yaptığı çalışmaya göre, 1950-89 yılları arasında 67 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi kapsayan rejim değişikliğini izleyen ilk altı ay içerisinde araştırmaya konu olan ülkelerdeki rejim değişikliklerinin ardından Başkanların yarısı ilk altı ayda değiştirilmiştir. Türkiye örneğinde de, 1960, 1971 ve 1980 darbeleri beraberlerinde yeni TCMB Başkanları da getirmiş ve bu Başkanlar geçiş döneminin sona ermesinin ardından yapılan demokratik seçimlere kadar görevde kalmışlardır.

4- Sonuç

Bu çalışmada, 1930 yılındaki kuruluşundan günümüze TCMB Başkanlarının cinsiyet, yaş, eğitim ve kariyer gibi nesnel niteliklerini

hem yerel hem de uluslararası düzlemde karşılaştırılmıştır. Mart 2001'de göreve başlayan TCMB Başkanı Serdengeçti'nin cinsiyet, yaş ve eğitim gibi nesnel nitelikleri, dünyadaki diğer meslektaşlarının çoğunluğu ile büyük ölçüde benzerlik göstermektedir: 2001 yılında 49 yaşında göreve başlayan Serdengeçti'de iktisat alanında lisans ve lisansüstü eğitimini almıştır. Dünyadaki pek çok Başkan gibi ABD'deki bir üniversitede eğitim görmüştür. Serdengeçti'yi Türkiye'de kendisinden önceki TCMB Başkanlarının tamamından ve dünyadaki diğer meslektaşlarının çoğunluğundan ayıran en önemli nitelik ise sadece Merkez Bankası'nda çalışmış olmasıdır. Bu noktada düşülebilecek ilginç bir not ise, 2001 yılında yapılan ve TCMB'nin yasal bağımsızlığını artıran yasal reformun ve bunu izleyen dönemde düşme eğilimine giren enflasyon hızının, TCMB tarihinin tek kariyer Merkez Bankalı Başkanının döneminde gerçekleştiğidir⁽¹⁰⁾. TCMB tarihinde görev yapan 19 Başkanın öne çıkan özellikleri ise, 11'inin (ya da % 65'inin) AÜSBF'nde Maliye ve/veya İktisat alanlarında lisans eğitimi almış ve Maliye/Hazine bürokrasisinde TCMB Başkanı olmadan önce çalışmış olmalarıdır.

1931'den 2004 yılına kadar geçen 74 yılda, Başkanların ortalama görev süresi 3.9 yıldır. TCMB Başkanlarının değişim hızı ise, 0.26 olarak karşımıza çıkmaktadır. TCMB Başkanlarının değişim hızı, zaman içerisinde düşmekle birlikte, diğer gelişmekte olan ülke ortalamasından yüksektir. Vurgulanabilecek bir diğer bulgu ise, Türkiye'de tek partinin iktidar olduğu dönemler genel olarak TCMB Başkanlığında da istikrarın sağlandığı dönemler olduğudur⁽¹¹⁾

KAYNAKÇA

- BAKIR, C. (2007), "Governor or Chair of Central Bank", in Phil O'Hara, ed., International Encyclopaedia of Public Policy: Governance in a Global Age. London and New York: Routledge (yayımlanacak).
- BORATAV, K. (2003), Türkiye İktisat Tarihi 1908-2002, Ankara: İmge Kitabevi.
- CANGÖZ, C. (1996), "T.C. Merkez Bankası ve Bazı Ülkelerdeki Merkez Bankaları

nın Yapıları ve Faaliyetleri", Hazine Dergisi, Nisan, 2, 1-30.

- CUKIERMAN, A., WEBB, S. VE NEYAPTI, B. (1992), "Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes", World Bank Economic Review, 6, 353-98.

- CUKIERMAN, A. ve WEBB, S. B. (1995), "Political Influence on the Central Bank: International Evidence," World Bank Economic Review, 9(3), 397-423.

- CUKIERMAN, A. (1992), Central Bank Strategy, Credibility and Independence: Theory and Evidence, Cambridge, Mass: MIT Press.

- Günümüz Türkiye'sinde Kim Kimdir. (1997), İstanbul: Profesyonel.

- Hürriyet. (2004), "20 yılda 200 milyar dolar yurtdışına çıktı", 13 Nisan.

- JACOME, H. L. (2001), "Legal central bank independence and inflation in Latin America during the 1990s", Working Paper No. 01/212, Washington: IMF.

- KAZGAN, H., ÖZTÜRK, M. ve KORALTÜRK, M. (2002), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Creative Yayıncılık.

- MARCUSSEN, M. (2004), The Transnational Governance Network of Central Bankers. Centre for Democratic Network Governance. Working Paper 2004:2, Toskilde University, Denmark.

- PEKER, A.U. (2005), "Üniversitelerde Bologna Süreci", Radikal. 26 Haziran.

- STURM, J. ve de Haan, Jakob. (2001), "Inflation in Developing Countries: Does Central Bank Independence Matter? New Evidence Based on a New Data Set" <http://www.uni-konstanz.de/monec/teaching/WS04/monpol/material/sturmdahaan2001is.pdf>

Dipnotlar

1- Marcussen (2004), dünyadaki Merkez Bankası Başkanlarının benzer nesnel niteliklere sahip olduğunu ve bunlar arasında ulus ötesi yönetim ağının (transnational governance network) varlığını ve işlediğini gösteri-

yor. Yazar, yaklaşık 130 ülkenin Merkez Bankası Başkanlarına ait bilgileri J.P. Morgan'ın yayınladığı *Kim Kimdir (Who's Who, 2001)* başlıklı yayınından derlemiştir. Marcussen, dünyada yaklaşık 160-170 Merkez Bankası Başkanı olduğunu ve *Kim Kimdir (2001)* yayınında olmayan Başkanlara ait bilgileri ilgili bankaların internet adreslerinden derlediğini belirtiyor. Bu bankalar şunlardır: Afganistan, Angola, Bangladeş, Belize, Bhutan, Brunei, Costa Rika, Küba, Djibouti, Doğu Timor, El Salvador, Etiyopya, Gine, Guyana, Kuzey Kore, Laos, Lesotho, Libya, Madagaskar, Mauritania, Morokko, Mozambik, Nauru, Ni karagua, Papua Yeni Gine, Paraguay, Rwanda, Sao Tome ve Principe, San Marino, Şeyssel, Sudan, Surinam, Suriye, Tacikistan, Tanzanya, Türkmenistan ve Vanuatu. Dünyadaki Merkez Bankası Başkanları ile ilgili bir diğer çalışma için, Bakır (2007).

2- TCMB Başkanlarının ortalama görev süresi dünya ortalamasının altındadır. Bu konudaki detaylı tartışma Merkez Bankası Başkanlarının gerçek bağımsızlığı kapsamında üçüncü bölümde yapılacaktır.

3- Peker'in ifadesiyle "18. yüzyıldan 20. yüzyıla dek bir merkez ülkesi olan Fransa... 20. yüzyılın ikinci yarısında ise Amerika, global ekonomi, siyaset ve öğretim alanlarındaki ağırlığı ile Türkiye'deki öğretim sisteminde... etkili oldu" (Peker, 2005). Bu tespitin yansımalarını TCMB Başkanları örneğinde de gözlemlemek mümkündür: 1960 yılına kadar görev yapan TCMB'nin ilk beş Başkanı, Fransızca eğitim veren Fransız orta öğretim okullarında yetişmiştir ve bildikleri yabancı dil Fransızca'dır. 1960 yılı sonrasında görev yapan Başkanların tamamının bildiği yabancı dil ise, ağırlıklı olarak İngilizce'dir.

4- Bu Başkanlar arasında Bülent Gültekin TCMB tarihinde mühendislik fakültesi lisans eğitimi ve iki mastırlı tek Başkandır.

5- Memduh Güpgüpoğlu, Osman Şıklar, Yavuz Canevi, Rüşdü Saracoğlu, ve Süreyya Serdengeçti Merkez Bankası Başkan yardımcılığından sonra başkan olarak atanmıştır.

6- Bunlar, Yavuz Canevi, Rüşdü Saracoğlu

lu, Nihat Bülent Gültekin, Şakir Yaman Törüner ve Gazi Erçel'dir

7- Bu Başkanlar; Selahattin Çam, Mustafa Nail Gidel, Memduh Aytür, İbrahim Münir Mostar, Ziyaettin Kayla, Memduh Güpgüpoğlu, Cafer Tayyar Sadıklar, İsmail Hakkı Aydınoğlu, Yavuz Canevi ve Gazi Erçel'dir.

8- Örneğin, dönemin Cumhuriyet Senatosu Kontenjan Üyesi olan Naim Talu, Ticaret Bakanı (22.05.1972-15.04.1973) ve Başbakan (15.04.1973-26.01.1974) olarak görev yapmıştır. Bu olgunun arkasında, kuruluşundan bu yana köklü bir geleneğe sahip olan TCMB'nin ekonomi bürokrasindeki saygınlığı yatmaktadır. Daha önce Merkez Bankası Başkan yardımcılığı yapmış bir bürokratin ifadesiyle, "Türkiye'de tarafsız bir Başbakana ihtiyaç olduğunda, Naim Talu'yu getirmişlerdi" (yazar tarafından yapılan özel mülakat, 12 Temmuz 2005).

9- Selahattin Çam yaklaşık 6 yıl 9 ay, A. Kemal Zaim Sunel ise yaklaşık 11 yıl Başkanlık yapmıştır.

10- Kronik yüksek enflasyon dönemleri olan 1970-79 arasında % 24, 1980-89 arasında % 50, ve 1990-2001 arasında ise % 75 olan yıllık ortalama tüketici enflasyonu, 2002

yılına başındaki % 73 seviyesinden 2004 yılı sonunda gerçekleşen % 9.3 ile son 30 yılın en düşük seviyesine gerilemiştir.

11- 27 Mayıs 1960 darbesinin hemen ardından, 16 Haziran 1960'da iki yıla yakın görev yapan TCMB Başkanı Mustafa Nail Gidel'in görevine son verilmiştir. Gidel'in yerine Memduh Aytur atanmıştır. Aytur ise, dört ay Başkanlık yaparak TCMB tarihinin en kısa süre görevde kalan Başkanı olmuş ve yerini 1960-1962 yıllarındaki geçiş döneminde görev yapacak olan İbrahim Münir Mostar'a bırakmıştır. Yaklaşık dört yıl Başkanlık yapan ve 25 Ocak 1970 tarihinde başkanlık görevinden ayrılan Mehmet Naim Talu'nun yerine atama ancak 12 Mart 1971 darbesinden yaklaşık yedi ay sonra yapılabilmektedir. Memduh Güpgüpoğlu 15 Aralık 1971 tarihinde göreve gelmiş ve 1 Ocak 1975 yılına kadar Başkan olarak görev yapmıştır. En son yapılan 12 Eylül 1980 darbesinden yaklaşık dört ay sonra, 10 Ocak 1981 tarihinde üç yıla yakın görev yapmakta olan dönemin TCMB Başkanı İsmail Hakkı Aydınoğlu görevden alınmıştır. 13 Ocak 1981'de göreve başlayan Osman Şıklar demokratik seçimler sonucu 13 Aralık 1983'te kurulan birinci Turgut Özal hükümetiyle birlikte yerini Yavuz Canevi'ye bırakmıştır (bak., EK-1).



EK-1: TCMB Başkanlarına Ait Biyografik Bilgiler

	Doğum Yeri ve Yılı	Bilgili Yabancı Diller	Eğitimi	İlk Karşılığı	Merkez Bankası Öncesi Son Karşılığı	Merkez Bankası'ndaki İlk Göreve ve Barkanlık Dönemi Öncesi	Döneminin İlk Hizmetleri	Merkez Bankası Başkanlığından Sonraki Karşılığı
Sakallıhan Çam	İstanbul 1885	Arabic, Fransızca	Lise Galatasaray Sınavına	Dağhanlı Başbakan Yardımcılığı (1907-10)	T.C. Ziraat Bankası/Umum Kurul (1906-28) Genel Müdür Yardımcısı (1928-31)	Genel Müdür 09.08.1931-21.03.1938 (6 yıl 5 ay)	6. 7. 8. İnönü ve 1. Bayar Hükümeti (04.06.1931-11.11.1938)	Türkiye İş Bankası Genel Müdür (1930-40) CHP Seyhan İl Genel Müd. (1940-45)
A.Kamal Zeki Sunal	Saklık 1909	Fransızca	Lisans: İktisadi Bilimler/İktisadi İktisadi Fakültesi	Öğretmen (1909-29)	T.C. Ziraat Bankası Genel Müdür (1933-36) CHP Konya İl Genel Müd. (1929-33)	Genel Müdür 22.03.1938-15.03.1949 (11 yıl)	2. Bayar, 1. ve 2. Seydamet, 1. ve 2. Sarıcaoğlu, Paşazade 1. ve 2. Saka Hükümeti (11.11.1938-18.01.1949)	Merkez Bankası İktisadi ve Maliyel Başbakan (1949-54)
Mehmet Said Bektaş	İstanbul (Çarşamba) 1907	Fransızca	Lisans: AÜSDF/Maliye	T.C. Ziraat Bankası/Maliyelik Yardımcısı (1929-1931)	T.C. Ziraat Bankası Genel Müdür (1931-40)	Genel Müdür 04.04.1949-01.10.1952 (3 yıl 6 ay)	Çarşamba Hükümeti (01.01.1949-22.05.1952)	Sümerbank Alınan Maliyel Üyeliği (1950)
Ömer Murat Özdemir	İzmir 1905	Fransızca	Lise İktisadi Bilimler Fakültesi	Mühürbaz Yardımcısı (1918-25)	Emekli Krediler Bankası Genel Müdür (1930-31)	Genel Müdür 27.04.1951-24.05.1953 (2 yıl 1 ay)	1. 2. İnönü ve 3. İnönü Hükümeti (22.05.1950-17.05.1954)	Maliye Bakanlığı/Teftiş Kurulu Başkanı (1960)
Mehmet Nail Günel	Vodina 1907	Fransızca	Lisans: AÜSDF/Maliye	Maliye Bakanlığı/Çarşamba Görevlisi (1925-1929)	Hazine Genel Müdürlüğü/Maliyelik Yardımcısı (1932)	Genel Müdür 22.07.1953-18.08.1960 (6 yıl 11 ay)	3. İnönü Hükümeti (23.11.1957-27.05.1960)	Maliye Bakanlığı/Teftiş Kurulu Başkanı (1960)
Mehmet Ayar	İstanbul 1919	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Maliye	T.C. Ziraat Bankası/Memur (1936-39)	Washington Büyükelçiliği Maliye Müfettişi (1939-60)	Genel Müdür 21.07.1960-19.11.1960 (4 ay)	1. Gürsel Hükümeti (30.05.1960-05.01.1961)	Hazine Genel Müdürlüğü/Öğretmen (1960-63) Genel Sekreter (1963) Merkez Bankası/İktisadi Maliyel Müfettişi (1964-72) İş Bankası Kurulu Üyesi (1970-72)
İbrahim İbrahim Akar	İstanbul 1913	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Maliye	Maliye Bakanlığı/Maliyelik Yardımcısı (1937-41)	T.C. Ziraat Bankası Genel Müdür (1960)	Genel Müdür 25.11.1960-30.08.1962 (1 yıl 6 ay)	2. İnönü ve 3. İnönü Hükümeti (05.01.1961-25.08.1962)	Başbakanlık İktisadi Danışmanlık Kurulu Üyesi (1962-70) Türkiye Vakıfları Bankası Kurul Başkanı Üyesi (1971-78) Merkez Bankası/İktisadi Maliyel Müfettişi (1978-79)
İsmail Kaya	İstanbul 1910	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Kamu Yönetimi	İstanbul Danışmanlık Kurulu Genel Müdür Memuru (1934-37)	Maliye Bakanlığı/Maliyelik Yardımcısı (1937-41) Çarşamba Görevlisi (1941-61) Müfettiş (1961-63) Genel Müdür (1963-65)	Genel Müdür 12.07.1963-23.02.1966 (2 yıl 6 ay)	8. 10. İnönü, İnönü ve 1. Demirel Hükümeti (23.02.1966-03.11.1969)	Yönetim Kurulu Üyesi (1971-78) Merkez Bankası/İktisadi Maliyel Müfettişi (1978-79)
Mehmet Hakkı Yılmaz	İstanbul 1917	İngilizce	Lisans: İstanbul Üniversitesi/İktisadi Bilimler	Sümerbank/Yeni Mülkiyet Kurumu Müfettişi Saymanlık Servisi Memuru (1944)	Sümerbank (1944)	İstanbul Şube Memuru (1948-50) Başbakanlık 1968-25.01.1970 (2 yıl 11 ay)	2. Demirel Hükümeti (29.10.1965-04.03.1970)	Ticaret Bakanlığı (22.08.1972-15.04.1973) (Cumhurbaşkanı Senaullah Köktürk) Başbakanlık (15.04.1973-26.01.1974)
Mehmet Özgüç	Kayseri 1921	Fransızca	Lisans: AÜSDF/Maliye	Maliye Bakanlığı/Maliyelik (1943-44)	Maliye Bakanlığı/Maliyelik Yardımcısı (1947-48)	İktisadi Maliyelik (1948-53) Başbakanlık (15.12.1971-01.01.1975) (2 yıl 1 ay)	2. İnönü, İnönü, İnönü, İnönü ve 1. Demirel Hükümeti (11.12.1971-31.03.1975)	Yapı ve Krediler Bankası Yönetim Kurulu Başkanı (1975-80) ve Maliyelik Üyesi (1976-80)
Dr. Celal Tayyar Saadettin	Hafız 1932	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Kamu Yönetimi Lisanslı Washington Üniversitesi/PhD AÜSDF/Maliye ve İktisadi	Maliye Bakanlığı/Maliyelik Memuru (1953-54)	Diğerleri Bakanlık Washington Büyükelçiliği Maliyelik Üyesi (1978)	Başbakan 12.07.1978-18.09.1978 (2 yıl 2 ay)	3. Demirel ve 1. Demirel Hükümeti (31.03.1975-19.11.1979)	Başbakanlık Başbakanlığı (1978)
İsmail Hakkı Arınoğlu	İzmir (Ödemiş) 1930	Fransızca	Lisans: AÜSDF/Maliye Lisanslı, Lisans Junior Üniversitesi/İktisadi Bilimler	Maliye Bakanlığı/Çarşamba Genel Müdürü Servisi Şefi (1955)	Kızıldereli ve Kooperatifler Bakanlığı (1975-77)	İktisadi Maliyelik (1975-77) Başbakanlık (26.10.1978-10.01.1981) (2 yıl 3 ay)	3. Demirel ve 1. Demirel Hükümeti (05.01.1978-13.12.1983)	Başbakanlık Başbakanlığı (1981)
Ömer Süleyman	İstanbul (Boğaziçi) 1929	Fransızca	Lisans: İstanbul Yabancı Dil ve Tercüme Okulu (İsmail Memur Üniversitesi) Banka Müfettişi		Karşıyaka Ünlü Fakültesi Müdürü (1951-52)	Ankara Şubesi Memuru, Umman Yardımcısı, Şef Memur Amiri (1954-62) Başbakanlık (13.01.1981-04.01.1984) (3 yıl)	Ulusal ve 1. Özal Hükümeti (20.08.1980-31.12.1981)	T.C. Dönem Büyükelçiliği Ortaklığı (1984)
Yusuf Çamcı	Konya (Çumra) 1930	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Maliye ve İktisadi Bilimler Southern California Üniversitesi ABD/İktisadi Bilimler	Maliye Bakanlığı/Maliyelik (1960-62)	Türkiye Devlet Bankası Genel Müdür Yardımcısı (1978-81)	İktisadi Maliyelik (1978-79) Başbakanlık (11.11.1986-22.01.1987)	1. Özal Hükümeti (13.12.1983-21.12.1987)	Hazine ve Dış Ticaret Bakanlığı Müfettişi (1988)
Dr. Fuat Sarıoğlu	Ankara 1948	İngilizce	Lisans: ODTÜ İktisadi ve İktisadi Bilimler Fakültesi/İktisadi ve İktisadi Bilimler Lisanslı Minnesota Üniversitesi, ABD PhD Minnesota Üniversitesi	Minnesota Üniversitesi Öğretim Görevlisi (1973-79)	Ulaştırma, Para ve Finans Ekonomisi (1979-84)	Başbakanlık (30.07.1987-03.08.1993) (6 yıl 1 ay)	1. ve 2. Özal, Akbulut, 1. Yılmaz, 2. Demirel ve 1. Çiller Hükümeti (13.12.1983-26.10.1993)	ANAP Genel Müfettişi/İktisadi Bakan (1990) Maliye Yürütme Kurulu ve Finansman Genel Müfettişi A. Ş. (1993-95)
Dr. Nihal Bilgin Çelikkale	Bursa (Orhangazi) 1947	İngilizce	Lisans: ODTÜ İktisadi ve İktisadi Bilimler Fakültesi/İktisadi ve İktisadi Bilimler Lisanslı MDA ve Paris/Parisienne Üniversitesi/PhD Wharton Finans ve Ticaret Okulu, Pennsylvania Üniversitesi ABD/Finans	Emekli Ticaret Bakanlığı Daire Başkanı/İktisadi ve İktisadi Bilimler Öğretmeni (1978-80)	Başbakanlık Başbakanlığı (1987-89, 1991)	Azırtıpın, Finans ve Para Genel Müdürü (02.09.1993-31.01.1994) (4 ay)	1. Çiller Hükümeti (25.06.1993-05.10.1995)	ANAP Üniversitesi Öğretim Görevlisi (1993-98)
Ş. Yılmaz Turgut	Ankara 1949	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Maliye ve İktisadi Bilimler	Yıldırım Gıda Sanayi (1967-72)	İstanbul Menkul Kıymet Borsası/Başbakan (1990-1994)	İktisadi Maliyelik Yardımcısı (1977-78) Başbakanlık (14.02.1984-01.11.1995) (11 yıl 9 ay)	1. ve 2. Özal, Çiller Hükümeti (25.06.1993-06.03.1995)	DYP Akademi Müfettişi/İktisadi Bakan (1998) ANAP Akademi (1997) Akademi Yönetim Kurulu Üyesi (1998-)
Ali Rıza Erol	Gelibolu 1945	İngilizce	Lisans: AÜSDF/Maliye ve İktisadi Bilimler Lisanslı, Vanderbilt Üniversitesi, ABD/İktisadi Bilimler	Maliye Bakanlığı/Başbakanlık Yardımcısı (1967-77)	Yazarlık/Genel Müdür	Başbakanlık (18.04.1988-01.03.2001) (13 yıl 10 ay)	2. Yılmaz, Akbulut, 3. Yılmaz, 4. ve 5. Ecevit Hükümeti (08.01.1988-18.11.2001)	İstanbul Bilgi ve Bilişim Üniversitesi Öğretim Üyesi (2002)
Mehmet Sarıoğlu	İstanbul 1952	İngilizce, Fransızca	Lisans: ODTÜ İktisadi Bilimler Fakültesi/Vanderbilt Üniversitesi, ABD/İktisadi Bilimler			Memur (1988) Başbakanlık (14.03.2001-16.04.2004)	5. Ecevit, Gül ve Erdoğan Hükümeti (08.05.1999)	

Araştırma

B. ALİ EŞİYOK

Türkiye Kalkınma Bankası Uzmanı / Ekonomist

Sanayileşmede Bölgesel Dengesizlikler, Büyüme Kutupları ve Bölgesel Gelir



1- Giriş

Bölgeler arasında sanayileşme ve gelir farklılıklarını doğuran belli başlı faktörler olarak; ilgili bölgenin coğrafi konumu, tarihsel birikimi, uygulanan kalkınma modelleri, alt yapı yatırım kapasitesi, pazara yakınlık, pazarın derinliği gibi bir çok parametrenin etkisi sıralanabilir. Bölgesel dengesizlik sonucunda görece geri bölgeler ülkenin diğer bölgeleri ile tam anlamıyla entegre olamamakta, bunun sonucunda iç pazarın derinleşmesi ve entegrasyonu gerçekleşmemektedir.

1930'lardan günümüze üç temel bölgesel gelişme paradigmasından söz edilebilir⁽¹⁾. Birinci paradigma, 1930'lardan başlayan ve II. Dünya Savaşı'ndan sonra oluşan dünya koşulları içerisinde gelişerek, dünya kapitalist sisteminin 1970'li yıllarda ardı ardına yaşadığı krizlere kadar egemen olmuştur. Savaş sonrası dönemden 1970'li yılların ortasına kadar süren bu altın çağ ("boom") boyunca uygulanan politikalar, ekonomik ve sosyal alandaki eşitsizlikleri hafifletmeyi (işçi-işveren ilişkileri, bölgesel eşitsizlikler vb.) amaçlamıştır. İkinci paradigmanın gelişmesi savaş sonrası ekonomik düzenin kendisini yeniden ü-

retmekte karşılaştığı zorluklar sonucu ortaya çıkmıştır.

1970'li yılların başında Breton Woods'un para düzeni sürdürülemez duruma gelmiş, dolar, altın karşılığı bulunan bir para olma niteliğini yitirmiş, 1970'li yılların ortasında ve sonunda yaşanan iki petrol şoku eski dünya düzeninin artık sürdürülemeyeceğini göstermiştir. Bu dönemde krizden çıkış için henüz yeni teknolojiler gündemde değildir. Krizden çıkış yolu olarak üretim faaliyetlerini emeğin ucuz olduğu az gelişmiş ülkelere desantralize edilerek, yani dünyada yeni bir iş bölümü geliştirilerek, krizden çıkma yolunu gidilmiştir. II. Paradigmanın geçerli olduğu dönem boyunca "bölgesel kalkınma", "bölgesel planlama", "büyüme kutupları" gibi teknikler ve kavramlar bölgesel dengesizlikleri gidermek için başvurulan belli başlı yaklaşımları oluşturmuştur. 1970'li yıllarda gündeme gelen krize karşı ve krizden çıkmak için 1980'li yıllarda uygulanan iktisat politikalarına ise, Chicago okulunun muhafazakar, monetarist politikaları damgasını vurmuştur. Üçüncü paradigma sosyalist blokun çözülüp dünyanın büyük ölçüde tek

kutuplu duruma geldiği bir ortamda ve krizden çıkabilmek için gerekli teknolojik yeniden yapılanmanın gerçekleştiği bir konjonktürde ortaya çıkmıştır. Bölgesel politikalara üçüncü paradigmanın damgasını vurması ile birlikte devlet iktisadi ve sosyal yaşamdaki eşitsizlikleri gidermeyi hedefleyen araçlardan hızla uzaklaşmış, bölgesel politikalara post-modernist kuramın uzantısı olan bölgesel yaklaşımlar (başta post-fordizm olmak üzere) egemen olmaya başlamıştır⁽²⁾.

Bölgesel düzeyde sanayileşme, büyüme kutbu, gelir dağılımı ve bölgesel kalkınmada kullanılan iki temel aracı (teşvikler ve kamu yatırım harcamalarını) ele alan bu çalışma giriş bölümü ile birlikte sekiz bölüm altında incelenmiştir. Girişi izleyen ikinci bölümde çalışmanın ampirik boyutuna değinilmekte, Türkiye ekonomisinde 1927-2000 dönemine ilişkin olarak bölgesel sanayileşme olgusu seçilmiş parametreler çerçevesinde üçüncü bölümde analiz edilmektedir. Türkiye ekonomisinde büyüme kutupları dördüncü bölümde analiz edilirken, bölgesel gelir dağılımındaki gelişmeler beşinci bölümün konusunu oluşturmaktadır. Bölgesel kalkınma farklılıklarını gidermede en temel araçların başında gelen kamu yatırım harcamalarının ve teşviklerin analizi ise, altıncı bölümün konusunu oluşturmaktadır. Türkiye ekonomisinde bölgesel sanayileşmeye ilişkin eğilim ve tespitler yedinci bölümde analiz edilirken, sekizinci ve son bölümde ise, bölgesel kalkınmaya ilişkin önerilere yer verilmiştir.

2- Ampirik Çerçeve

Sanayileşmenin ve ulusal gelirin bölgesel düzeyde gelişimini ölçmeye yönelik bir analizde birçok göstergeden yararlanılabilir. Bir bölgede sanayileşmenin ölçümünde yararlanılabilecek en basit gösterge tesis sayıdır. Ancak, tek başına tesis sayısı fazla anlamlı bir gösterge olarak görülemez. Örneğin, bin kişi çalıştıran bir tesis ile 25 kişi çalıştıran bir tesis bu gösterge açısından eş değer ağırlığa sahiptir. Sanayileşmenin bölgesel/kentsel düzeyde ölçümünde kullanılabilir diğer bir gösterge ise, işgücü sayısıdır. Eğer sektör emek yoğun nitelikler taşıyorsa çalışan sayısının yüksek olması beklenen bir durumdur.

Ancak ileri teknoloji kullanan, sermaye yoğun olan bir tesis daha az işgücü istihdam etmesine karşın daha fazla üretim yapabilmektedir. Bu bağlamda sadece işgücü sayısı da sanayileşmeyi ölçmede yetersiz bir gösterge olarak görülmelidir. Sanayileşme düzeyinin ölçümünde bu iki göstergeye göre daha anlamlı bir gösterge, üretim sürecinde yaratılan katma değer düzeyidir. Katma değer⁽³⁾, kısaca, üretimde kullanılan girdilerin değeri ile çıktı (mamul) değerinin arasındaki farka eşittir. Bu çalışmada bölgesel sanayileşmeyi tespitiye yönelik analizde sayılan tüm göstergeler birlikte kullanılmış, istihdam ve işyeri verilerinden hareketle türetilen tesis başına işgücü sayısı göstergesi de bölgesel sanayileşmenin tespitinde bir gösterge olarak analize dahil edilmiştir. Bölgesel gelir farklılıkları ise DİE'nin bölgesel GSYİH verileri kullanılarak analiz edilmektedir.

Çalışmada imalat sanayii ile ilgili kullandığımız veriler DİE'nin 1927, 1964, 1973, 1981 ve 2000 yıllarına ilişkin imalat sanayi istatistiklerine dayanmaktadır. 1927 Sayımı Cumhuriyet döneminin Osmanlı'da devraldığı bölgesel sanayi yapısını analiz için seçilmiştir. Başka bir ifadeyle, bu sayım yılına ilişkin veriler kullanılarak Cumhuriyetin ilk yıllarında bölgesel kalkınma farklılıklarının hangi boyutlarda olduğu (başlangıç noktası da) araştırılmaktadır. 1927 sayımında, tüm sanayi kuruluşları, ölçek büyüklükleri dikkate alınmadan sayım kapsamına alınırken, 1964 ve sonraki sayımlarda 10 ve daha fazla işçi çalıştıran tesisler sayım kapsamına alınmıştır. 1973 sayım yılına ilişkin katma değer verileri de elde edilebildiğinden sanayileşmenin düzeyi ile ilgili daha anlamlı bir göstergesi analizde kullanılmış oluyoruz.

3- Bölgesel Sanayileşme: 1927-2000 Dönemi

Bu bölümde Türkiye ekonomisinde bölgesel sanayileşmedeki dengesizliklerin ulaştığı boyut tarihsel perspektif içerisine ele alınıp analiz edilmektedir. Bunun için imalat sanayi istatistiklerinden hareketle, 1927-2000 dönemi kapsamında her bir bölge için tesis sayısı, işgücü, katma değer ve ölçek büyüklüğü hesaplanmış, bu büyüklüklerdeki gelişmeler a-

naliz edilmiştir.

3- 1.Tesis Sayısı

Bölgesel düzeyde tesis sayısı değerlerini gösteren Tablo 1 verileri incelendiğinde, Marmara bölgesinin tarihsel süreç içerisinde baskın karakterinin giderek belirginleştiği görülmektedir.

Tablo 1:Bölgeler İtibariyle Tesis Sayısı (%)

Bölgeler	1927	1964	1973	1981	2000
Marmara	29,4	56,1	54,7	57,9	50,5
Ege	19,1	14,0	15,0	14,9	17,7
İç Anadolu	13,6	11,6	12,6	11,6	14,5
Karadeniz	17,5	8,2	7,8	6,8	6,0
Akdeniz	7,9	6,4	6,6	5,5	5,8
Güneydoğu	7,4	1,7	2,1	2,0	3,2
D. Anadolu	5,1	1,6	1,2	1,4	1,5

Kaynak ve Notlar: DİE imalat sanayii istatistiklerinden hareketle kendi hesaplamamız.1927 verileri tüm işyerlerini, diğer sayım yılları ise, 10 ve daha fazla işçi çalıştıran tesisleri kapsamaktadır. 1927 sayım sonuçlarının kapsamı çok geniş tutulmuş, sayım kapsamına girmek için atölye veya işlik olmak yeterli görülmüştür.

Tesis sayısı göstergesine göre Marmara bölgesi 1927-2000 döneminde en gelişmiş bölge konumundadır. 1927 yılı itibariyle toplam imalat sanayi tesislerinin % 29,4'ü bu bölgemizde bulunurken, bu oran 1964 yılında % 56,1'e yükselmiş, 1981 yılında en yüksek noktaya (% 57,9'a) ulaştıktan sonra, 1999 Marmara depreminin etkisiyle 2000 yılında % 50,5'e gerilemiştir. 1927-2000 döneminde Ege, Karadeniz, Akdeniz, Güneydoğu ve D. Anadolu bölgelerinin imalat sanayi tesis payları azalırken, en dramatik düşme D. Anadolu (% 5,1'den % 1,5'e) ve Karadeniz (% 17,5'den % 6,0'a) bölgelerimizin payında gerçekleşmiştir.

3- 2.İstihdam

Bölgesel düzeyde imalat sanayiinde çalışan işgücünün gelişimi 1927-2000 dönemi için Tablo 2'de gösterilmiştir.

Bölgesel düzeyde imalat sanayii istihdam göstergesini gösteren Tablo 2 verileri incelendiğinde, 1927-2000 döneminde Marmara ve İç Anadolu bölgelerinin toplam istihdam içeri-

sindeki paylarının arttığı, diğer tüm bölgelerinin payının ise azaldığı görülmektedir. Tablodaki en çarpıcı gelişme, Marmara bölgesinin istihdam payında gözlenen hızlı artıştır: 1927 yılında toplam istihdam içerisinde % 30 oranında bir paya sahip bulunan Marmara bölgesinin zaman içerisinde toplam imalat sanayii istihdamı içerisindeki payının önemli ölçüde artarak 2000 yılında % 51,7'lik gibi oldukça yüksek bir orana ulaştığı anlaşılmaktadır. 1927-2000 döneminde toplam imalat sanayi istihdamı içerisindeki payı düşen bölgelerimiz ise; G. Doğu Anadolu (% 7,1'den % 2,8'e), D. Anadolu (% 3,2'den % 1,8'e) ve Karadeniz (% 15,7'den % 6,4'e) bölgeleri olmuştur.

Tablo 2: Bölgeler İtibariyle İstihdam (%)

Bölgeler	1927	1964	1973	1981	2000
Marmara	30,0	46,7	49,3	48,1	51,7
Ege	22,7	16,3	14,4	13,9	16,6
İç Anadolu	10,6	15,0	13,0	12,4	13,1
Karadeniz	15,7	8,2	11,1	10,8	6,4
Akdeniz	9,5	8,8	8,1	10,4	6,8
Güneydoğu	7,1	1,2	1,5	2,1	2,8
D. Anadolu	3,2	3,8	2,4	2,3	1,8

Kaynak: DİE imalat sanayi istatistiklerinden hareketle kendi hesaplamamız.

Farklı kalkınma modelleri altında istihdamın seyri nasıl olmuştur? 1964 ve 1973 imalat sanayi sayım sonuçlarını ithal ikameci dönem için, 1981 ve 2000 sayım sonuçlarını ise, dışa açık ekonomi altında istihdamın seyri için genel bir gözlem olarak kullanabiliriz. Buna göre 1964-1973 döneminde imalat sanayi istihdamı içerisinde Marmara, Karadeniz ve sınırlı da olsa G. Doğu Anadolu bölgelerinin payı artarken, diğer bölgelerin payının azaldığı anlaşılmaktadır. 1981-2000 döneminde (dışa açık ekonomi altında) ise Marmara bölgesinin baskın karakteri daha da artmış, bu bölgemizi Ege bölgesi izlemiştir. İstihdam payı düşen bölgeler ise, Karadeniz, Akdeniz ve D. Anadolu bölgelerimiz olmuştur.

3- 3.Katma Değer

Bölgesel sanayileşmeye yönelik olarak kullandığımız katma değer parametresine ilişkin veriler incelendiğinde (bu parametrenin böl-

gesel sanayileşmeyi ölçme açısından daha temel bir parametre olduğunu belirtelim), Marmara bölgesinin Türkiye ekonomisinde yaratılan katma değerın % 50'den fazlasını tek başına yarattığı görülmektedir. Marmara bölgesinden sonra en fazla katma değer yaratan bölge olarak öne çıkan Ege bölgesinin 1973 sayım sonuçlarına göre imalat sanayi katma değerinin % 13,2'sini yarattığı, bu bölgemizi % 11'lik oranla Akdeniz, % 6,7'lik pay ile İç Anadolu, % 1,8'lik pay ile Güneydoğu Anadolu ve % 1,7'lik pay ile de D. Anadolu bölgelerinin izlediği anlaşılmaktadır.

Tablo 3'de gösterilen katma değer verileri göz önüne alındığında, 1973-1981 döneminde Marmara ve Akdeniz bölgelerinin Türkiye imalat sanayi katma değer içerisindeki payının düştüğü, buna karşın diğer bölgelerin payında artış gerçekleştiği görülmektedir. Bu dönemde katma değeri en fazla artan bölgeler; İç Anadolu, G. Doğu ve D. Anadolu bölgeleri olmuştur.

Tablo 3
Bölgeler İtibariyle Katma Değer (%)

Bölgeler	1927	1964	1973	1981	2000
Marmara	-	-	55,8(1)	52,2(1)	55(1)
Ege	-	-	13,3(2)	14,7(2)	17(2)
İç Anadolu	-	-	6,7(5)	8,8(5)	12,3(3)
Karadeniz	-	-	9,6(4)	9,8(3)	4,3(5)
Akdeniz	-	-	11,0(3)	9,5(4)	7,9(4)
Güneydoğu	-	-	1,8(6)	3,0(6)	2(6)
D. Anadolu	-	-	1,7(7)	2,1(7)	1(7)

Kaynak ve Notlar: DİE, İmalat sanayi istatistiklerinden hareketle kendi hesaplamamız. Parantez içerisindeki değerler ilgili sayım sonuçlarına göre bölgesel katma değer sıralamasını göstermektedir.

1981-2000 dönemine ilişkin bölgesel katma değer verileri incelendiğinde, Marmara bölgesinin baskın karakterinin sürdüğü, ikinci sırada bulunan Ege'nin zaman içerisinde görece payının arttığı, Akdeniz bölgesinin ihracata dayalı büyüme modeli altında görece payının azalarak 4.sıraya gerilediği anlaşılmaktadır. Bölgesel sanayileşme açısından en istikrarsız bölgemizin Karadeniz olduğu görülmektedir: 1973 yılı imalat sanayii sayım sonuçlarına göre 4.sırada bulunan Karadeniz

bölgelerinin, 1981 yılında 3. sıraya yükseldiği, dışa açık ekonomi ile birlikte Türkiye katma değer içerisindeki payının azalarak 5. sıraya gerilediği anlaşılmaktadır. İç Anadolu bölgesinin 1981-2000 döneminde önemli bir gelişme gösterdiği, 1973-1981 döneminde bölgesel sanayileşme açısından 5. sırada bulunan bölgenin 1981-2000 döneminde 3. sıraya yükseldiği görülmektedir. Kuşkusuz bu gelişimde Kayseri, Çorum, Konya, Ankara gibi (yeni sanayii odaklarının) kentlerin göstermiş olduğu performansı belirtmek gerekir.

Bölgesel katma değer açısından 6. ve 7. sıralarda bulunan G. Doğu ve D. Anadolu bölgelerinin 1973-2000 döneminde sıralamadaki yerleri değişmemiş, ancak bu iki bölgemizin dışa açık ekonomi altında önemli üretim kaybına uğradıkları anlaşılmaktadır: 1981 yılında G. Doğu Anadolu bölgesinin toplam katma değer içerisindeki payı % 3 iken, 2000 yılındaki payı % 2'ye gerilemiştir. D. Anadolu bölgesinin payı ise, aynı dönemde % 2,1'den 1'e düşmüştür. Başka bir ifadeyle, belli sanayii tabanına sahip olmayan, dışa açılı ile birlikte ulusal ve uluslararası rekabet karşı karşıya kalan görece geri bölgeler, sanayileşme (kuşkusuz kalkınma) döngüsünü dışında kalmaktadır.

3- 4. Ölçek Büyüklüğü

Bölgeler düzeyinde 1927-2000 dönemine ilişkin olarak ölçek büyüklüklerinin bölgesel gelişimi Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4: Bölgeler İtibariyle Tesis Başına Çalışan Sayısı (Ölçek Büyüklüğü)

Bölgeler	1927	1964	1973	1981	2000
Marmara	4	84	98	73	104
Ege	5	117	104	82	96
İç Anadolu	3	130	111	93	92
Karadeniz	4	100	155	139	109
Akdeniz	5	137	134	166	102
Güneydoğu	4	68	77	93	88
D. Anadolu	2	232	215	145	125

Kaynak: DİE, imalat sanayi istatistiklerinden hareketle kendi hesaplamamız.

Tablo 4 verilerinden de açıkça izlenebileceği gibi, 1927 yılında zanaat üretiminin ağırlıklı üretim olması nedeniyle imalat sanayii-

de ölçek büyüklükleri son derece küçüktür. 1927 yılı itibarıyla, Ege ve Akdeniz bölgeleri ölçek büyüklükleri en yüksek bölgeler olarak öne çıkmaktadır. 1964 yılı itibarıyla Türkiye imalat sanayiinde ortalama ölçek büyüklüğü 101 kişidir. 1964 yılında sadece Marmara ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki ortalama tesis ölçeği Türkiye ortalamasının altındadır. Bu eğilim 1973 yılında da sürmüştür, ancak 1981 yılında tablo değişmiştir. Türkiye'de genel sanayileşme düzeyine paralel olarak ortalama ölçek büyüklüğü 1981 yılında düşmüştür. 1981 yılında Türkiye imalat sanayi ortalama ölçek büyüklüğünü aşan bölgeler; İç Anadolu, Karadeniz, Akdeniz, G. Doğu ve D. Anadolu bölgeleri iken, 2000 sayım sonuçlarına göre ise, Marmara, Karadeniz, Akdeniz ve D. Anadolu bölgelerindeki ortalama ölçek büyüklüklerinin Türkiye ölçek ortalamasının üzerinde gerçekleştiği anlaşılmaktadır. KİT tabanlı sanayileşen bölgelerde ölçek büyüklüğü (Karadeniz, D. Anadolu gibi) görece olarak daha yüksek iken, özel birikime dayalı gelişen bölgelerde (küçük ve orta ölçekli tesisler nedeniyle) ölçek büyüklüğünün görece olarak daha küçük kaldığı izlenmektedir.

4- Türkiye Ekonomisinde Büyüme Kutupları

Büyüme kutbu yaklaşımı ileri ve geri bağlantıları yüksek, büyük ölçekli sanayii tesislerinin görece geri bölgelerde kurulması ile sağlanacak "yığılma ekonomileri" yoluyla görece geri bölgelerin kalkınması hedeflenmiştir. Belli bir bölgede oluşacak büyüme kutbu sonucunda iki etki hedeflenmektedir: Birincisi olumsuz olarak gelişen, üretimde kullanılan üretim faktörlerinin (emek ve sermaye başta olmak üzere) gittikçe büyüme kutbunun merkezinde yoğunlaşmasına neden olan *püskürtme etkisi* (back wash effect), diğeri ise, büyüme kutbunun zamanla aşırı gelişmesi sonucu iktisadi faaliyetlerin çevreye yayılması ile sonuçlanacak olan *yayımla etkisi* (spread effect).

Gelişme iktisadında bölgeler arası dengesizlikleri gidermeye yönelik olarak 1950'li yıllarda gündeme gelen "büyüme kutbu" yaklaşımı, ülke uygulamalarında görülen başarısızlıklar nedeniyle 1970'li yıllardan itibaren ö-

nemli eleştirilere ve tartışmalara konu olmuştur: Bölgesel dengesizlikleri gidermeyi amaçlayan büyüme kutbu yaklaşımına dayalı ülke uygulamalarının birçok ülkede istenen sonuçları veremediği, büyüme kutbunu yaratmaya dönük politikaların önemli kaynak israfına neden olduğu, kamu sübvansiyonları ile yaratılan sanayi tesislerinin yerel ekonomi ile bütünleşemediği şeklinde kısaca özetlenebilecek yaygın eleştirilere konu olmuş, bunun sonucunda büyüme kutbu yaklaşımı 1970'li yıllardan itibaren giderek önemini kaybetmeye başlamıştır.

4- 1. Türkiye Ekonomisinde Büyüme Kutuplarının Ampirik Analizi

Bu bölümde Türkiye ekonomisinde büyüme kutuplarının varlığı imalat sanayii verilerinden hareketle analiz edilmiş, elde edilen bulgular toplu olarak Tablo 5'de gösterilmiştir.

Türkiye ekonomisinde büyüme kutuplarını gösteren Tablo 5 değerleri incelendiğinde, her bölgede genellikle birbiriyle bütünleşmiş çok az sayıda kentin yer aldığı görülmektedir. İçinde yer aldıkları bölgelerde birer çekim merkezi olan bu iller; Marmara bölgesinde İstanbul-Kocaeli-Bursa ve son yıllarda göstermiş olduğu performans nedeniyle Tekirdağ, Ege'de İzmir-Manisa-Denizli, İç Anadolu'da Ankara-Eskişehir-Kayseri-Konya, Karadeniz'de Samsun - Zonguldak-Bolu-Tokat-Karabük, Akdeniz'de Adana-İçel-Hatay, G. Doğu Anadolu'da Gaziantep, Doğu Anadolu'da Erzurum-Malatya-Elazığ-Van olarak sayılabilir. Marmara bölgesinde İstanbul'un, Ege'de İzmir'in, G. Doğu Anadolu'da Gaziantep'in bölge içinde yaratılan katma değerden aldıkları pay % 50'yi aşmaktadır. Karadeniz bölgesinde sanayileşmenin önemli düzeyde kutuplaşmadığı, görece olarak daha dengeli dağıldığı izlenmektedir. Bölgesel kutuplaşmanın en yoğun yaşandığı bölgelerimiz ise, G. Doğu Anadolu bölgesi başta olmak üzere, Ege ve Marmara bölgeleri olmuştur. Türkiye ölçeğinde Ege ve Marmara bölgelerinin sanayide iki temel çekim merkezi olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye ekonomisinde büyüme kutuplarına ilişkin bu genel tespitten sonra aşağıdaki satırlarda her bir büyüme kutbuna ilişkin gelişmeler daha detaylı olarak analiz edilecektir.

Tablo 5: Türkiye Ekonomisinde Büyüme Kutupları (2000) (%)

	Tesis Sayısı	Çalışanlar Sayısı	Katma Değer
Marmara Kutbu	50,5	51,7	55,0
Istanbul (1)	63,2	63,2	44,7
Bursa (2)	13,7	13,7	13,5
Kocaeli (3)	9,2	9,2	22,6
Tekirdağ (4)	5,0	5,0	7,7
(1+2+3+4)	91,2	91,2	88,5
Ege Kutbu	17,7	16,6	17,0
İzmir (1)	51,8	50,4	68,6
Manisa (2)	9,9	12,0	12,0
Denizli (3)	21,1	21,8	11,2
(1+2+3)	82,8	84,2	91,8
İç Anadolu Kutbu	14,5	13,1	12,3
Ankara (1)	52,6	39,9	36,2
Konya (2)	16,3	12,3	9,5
Eskişehir (3)	10,2	14,0	11,4
Kayseri (4)	11,0	17,0	14,2
(1+2+3+4)	90,1	83,3	71,3
Karadeniz Kutbu	6,0	6,4	4,3
Zonguldak (1)	7,9	13,6	10,8
Samsun (2)	14,5	11,6	10,0
Bolu (3)	8,6	11,8	14,2
Tokat (4)	6,3	6,7	18,0
Karabük (5)	6,3	10,1	10,6
(1+2+3+4+5)	43,7	53,7	63,6
Akdeniz Kutbu	5,8	6,8	7,9
Adana (1)	33,6	40,2	34,1
İçel (2)	23,4	19,2	42,1
Hatay (3)	10,1	14,9	8,8
(1+2+3)	67,0	74,3	85,0
G. Doğu Anadolu Kutbu	3,2	2,8	2,0
Gaziantep	72,3	79,7	76,5
D. Anadolu Kutbu	1,5	1,8	1,0
Erzurum (1)	12,7	8,5	10,7
Elazığ (2)	13,9	18,3	19,7
Malatya (3)	30,3	39,3	44,3
Van (4)	7,9	7,5	6,3
(1+2+3+4)	64,8	73,6	80,9

Kaynak ve Notlar: DİE'den hareketle kendi hesaplamalarımız. Bölge değerleri ilgili bölgenin Türkiye içindeki payını göstermektedir. Bölgenin altında yer alan iller ise, bölge içerisindeki illerin paylarını göstermektedir.

Marmara bölgesinden sonra Türkiye ekonomisinde öne çıkan diğer önemli bir bölgesel kutup ise, Ege bölgesinde yer alan İzmir kutbudur. İzmir 2000 yılı imalat sanayi istatis-

tiklerine göre bölgede yaratılan katma değerlerin % 68,6'sını tek başına yaratmaktadır. İzmir ile birlikte bu bölgemizde öne çıkan iki kent Manisa ve Denizli'dir. Bu üç kentin böl-

Tablo 6: GSYİH'nin Bölgesel Dağılımı (%)

	Akdeniz	D. Anadolu	Ege	G.D. Anadolu	İç Anadolu	Karadeniz	Marmara	Türkiye
1987	12,0	4,1	16,6	5,2	16,9	10,0	35,3	100,0
1988	11,9	4,1	16,8	5,6	16,8	9,8	35,0	100,0
1989	12,4	4,0	16,6	5,2	15,7	10,1	36,0	100,0
1990	12,4	4,0	16,5	5,4	16,2	9,7	35,9	100,0
1991	11,9	3,8	16,2	5,7	16,5	9,7	36,1	100,0
1992	11,9	3,8	16,4	5,6	16,2	9,8	36,4	100,0
1993	12,1	3,6	16,6	5,5	16,0	9,2	36,9	100,0
1994	12,2	3,8	17,2	5,4	16,3	9,4	35,6	100,0
1995	12,2	3,5	17,2	5,2	16,0	9,1	36,7	100,0
1996	11,9	3,3	17,1	5,2	15,7	9,3	37,4	100,0
1997	12,1	3,3	16,8	5,3	15,3	9,0	38,1	100,0
1998	12,0	3,3	16,7	5,3	15,7	9,2	37,8	100,0
1999	12,1	3,4	16,5	5,2	15,7	9,3	37,7	100,0
2000	11,7	3,3	16,8	5,1	16,1	9,1	38,0	100,0
2001	12,0	3,5	16,7	5,5	15,8	9,2	37,2	100,0
Y.Ortalama	12,1	3,6	16,7	5,4	16,1	9,5	36,7	100,0

Kaynak: DIE'den hareketle kendi hesaplamamız.

gede yaratılan katma değer % 91,8'ni yarattığı, çalışanların % 84,2'sine ve tesislerin % 82,8'ne sahip oldukları görülmektedir. Bu bulgular bölge içi kutuplaşmanın ileri düzeyde olduğunu göstermektedir.

Bölgesel düzeyde kutuplaşmanın yaşandığı diğer bir bölgemiz ise, İç Anadolu bölgesidir. İç Anadolu bölgesinde Ankara'nın giderek bir kutup niteliği kazandığı görülmektedir. Ankara tek başına bu bölgede yaratılan katma değer % 33,6'sına sahip iken, bölgede faaliyette bulunan tesislerin % 46,3'ü bu ilimizde yer almaktadır. Bu bölgemizde son yıllarda giderek öne çıkan kentler ise Konya, Eskişehir ve Kayseri (klasik ifadesiyle "Anadolu Kaplanları") olarak tespit edilmiştir. Ankara ile birlikte bu kentlerin bölgede yaratılan katma değer % 71,3'nü yarattıkları ve tesislerin de % 90,1'ne sahip oldukları görülmektedir.

Karadeniz bölgesi, bölge-içi sanayileşme farklılıklarının görece az yaşandığı bölgelerimiz arasında yer almaktadır. Bölgede Zonguldak, Samsun, Bolu, Tokat ve Karabük illerinin görece olarak daha gelişmiş bir sanayii tabanına sahip oldukları anlaşılmaktadır. Trabzon'un bölge içi katma değer içerisindeki payının % 10'un altında kaldığı anlaşılmaktadır.

Akdeniz bölgesinde kutup olarak nitelendirilebilecek kentler; Adana ve Mersin'dir. Bu iki kent bölgede yaratılan katma değer % 85'ni yaratırken, bölgedeki tesislerin % 67'ne sahip oldukları görülmektedir. Çalışanların % 74,3'ü ise bu iki kentte istihdam edilmektedir.

Bölge içi sanayileşme farklılıklarının şiddetli yaşandığı bölgelerimizden biri de Güneydoğu Anadolu bölgesidir. Bu bölgede yer alan Gaziantep gerek tesis sayısı, gerek yaratılan katma değer ve gerekse de istihdam edilen işgücü açısından tam bir kutup kent görünümündedir. Gaziantep, 2000 verilerine göre bu bölgemizde yaratılan katma değer % 76,5'ni tek başına yaratmaktadır. Tesislerin % 72,3'ü bu kentte yer almaktadır. İşgücünün % 74,3'nü sadece bu kent istihdam etmektedir.

Doğu Anadolu'da tıpkı Karadeniz gibi bölge içi kalkınma farklılıklarının görece az yaşandığı bölgelerimiz arasında yer almaktadır. Bu bölgemizde yer alan tesisler ağırlıklı olarak Elazığ, Malatya, Van ve Erzurum'da yoğunlaşmıştır. Anılan bu kentler içerisinde Malatya'nın görece olarak daha gelişmiş bir ekonomik yapıya sahip olduğu görülmektedir. Bu dört kent bölgede yaratılan katma değer % 80,9'nu ve istihdamın % 70,7'sini sağlamaktadır. İşyerlerinin % 64,8'i anılan bu dört kentimizde bulunmaktadır.

Tablo 7: Bölgelere Göre Gayri Safi Yurtiçi Hasılanın Büyüme Hızları ve Standart Sapma Değerleri (%)

	Akdeniz	Doğu Anadolu	Ege	Güney Doğu Anadolu	İç Anadolu	Karadeniz	Marmara	Türkiye
1988	1,4	2,2	3,5	8,7	1,6	0,9	1,4	2,1
1989	5,0	-2,2	-1,0	-6,1	-6,7	3,0	3,1	0,3
1990	8,8	8,8	8,4	13,2	12,9	5,0	8,9	9,3
1991	-3,0	-2,8	-0,7	7,0	3,1	0,3	1,7	0,9
1992	6,3	4,5	7,0	3,6	3,8	7,2	6,6	6,0
1993	9,5	3,7	9,3	7,0	6,9	1,8	9,8	8,0
1994	-4,4	-0,5	-1,5	-7,8	-4,1	-3,3	-8,8	-5,5
1995	7,0	-1,9	6,7	3,8	5,6	4,1	10,6	7,2
1996	4,6	2,6	6,8	6,2	4,7	9,2	8,9	7,0
1997	9,0	5,5	5,2	10,1	5,3	4,2	9,7	7,5
1998	2,3	2,8	3,1	2,8	5,2	4,9	2,1	3,1
1999	-3,9	-1,9	-5,9	-6,7	-4,3	-3,7	-4,9	-4,7
2000	3,8	4,3	8,7	5,5	9,6	4,8	8,1	7,4
2001	-5,0	-1,2	-7,8	0,1	-8,9	-6,6	-9,3	-7,5
S. Sapma	4,9	3,6	4,8	6,6	5,6	3,7	6,0	4,9
Y.Ort.Büy.	3,0	1,7	3,0	3,4	2,5	2,3	3,4	2,9

Kaynak: DİE'den hareketle kendi hesaplamamız.

5- Bölgesel Gelir

Bu alt bölümde Türkiye ekonomisinde yaşanan bölgesel dengesizliğin ulaştığı boyut bu kez milli gelirin bölgesel düzeyde dağılımı ve bu dağılımın istikrarlı gelişip gelişmediği ele alınarak analiz edilecektir. Tablo 6 ve Tablo 7 bu amaçla hazırlanmıştır.

Milli gelirin bölgesel düzeyde dağılımını gösteren Tablo 6 değerleri incelendiğinde, Marmara bölgesinin 2001 yılı itibariyle tek başına ulusal gelirin % 37,2'sini yarattığı, bu bölgemizin ulusal gelirden aldığı payın 1987-2001 döneminde % 35,3'den % 37,2'ye yükseldiği anlaşılmaktadır. Marmara bölgesinin 1987-2001 döneminde ulusal gelirden aldığı pay yıllık ortalama düzeyinde % 36,7 oranında gerçekleşmiştir. Marmara bölgesinden sonra ulusal gelirden aldığı pay açısından ikinci sırada bulunan Ege bölgesinin milli gelirden aldığı payın 1987-2001 döneminde neredeyse aynı kaldığı görülmektedir. Buna göre 1987 yılında bu bölgemizin ulusal gelirden aldığı pay % 16,6 iken, 2001 yılında % 16,7 olarak gerçekleşmiştir. Bu bölgemizin ulusal gelirden aldığı pay ise, yıllık ortalama düzeyinde % 16,7 oranında tespit edilmiştir. Ele alınan dönem içerisinde ulusal gelirden aldığı

pay artan diğer bir bölgemiz de G. Doğu Anadolu bölgesi olmuştur. Dönem boyunca Akdeniz bölgesinin payı neredeyse % 12'ler oranında sabit kalırken, D. Anadolu, İç Anadolu ve Karadeniz bölgelerinin ulusal gelirden aldıkları pay düşmüştür.

Bölgesel gelirin istikrarlı gelişip gelişmediğini gösteren büyüme hızlarının standart sapma değerleri incelendiğinde (Tablo 7), ulusal gelirin en istikrarsız geliştiği bölgemizin G. Doğu Anadolu bölgesi olduğu, bu bölgemizi Marmara bölgesinin izlediği anlaşılmaktadır. Bu iki bölgemize ilişkin gelirin büyüme hızlarının göreceli olarak daha istikrarsız olmasında 1994 yılında yaşanan iktisadi kriz başta olmak üzere, 2001 yılında yaşanan krizin de etkilerini belirtmek gerekir: 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sonucunda Türkiye ulusal geliri % 5,5 oranında daralırken, G. Doğu Anadolu bölgesinde % 7,8 oranında, Marmara bölgesinde ise, % 8,8 oranında daralmıştır. 2001 yılında yaşanan iktisadi krizde ise, en fazla etkilenen bölgelerimizin başında Marmara (% 9,3), İç Anadolu (% 8,9) ve Ege (% 7,8) bölgelerinin geldiği görülmektedir. Bölgesel düzeyde ulusal gelirin düştüğü yıllardan biri de 1999 yılında Marmara'da yaşanan

Tablo 8: Teşvik Belgeli Sabit Sermaye Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı (%)

	Marmara	İç Anadolu	Ege	Akdeniz	Karadeniz	Doğu Anadolu	Güney Doğu Anadolu
1980	67,4	4,5	5,0	4,7	15,0	0,8	0,8
1981	55,1	16,1	5,6	6,8	8,2	1,1	2,1
1982	64,6	5,8	6,9	5,8	1,6	1,1	4,5
1983	35,6	5,3	19,2	8,5	1,6	5,0	23,6
1984	35,8	9,8	15,9	10,8	14,2	4,3	5,2
1985	19,4	4,5	70,8	1,6	0,6	0,2	2,8
1986	42,8	17,6	10,7	7,6	5,7	1,7	5,9
1987	27,4	5,9	33,3	9,1	6,4	0,9	2,9
1988	54,5	12,2	12,2	12,3	2,1	1,9	2,4
1989	63,0	5,1	6,7	10,1	2,8	2,3	3,7
1990	22,1	5,9	5,6	25,4	2,5	8,2	24,6
1991	28,6	21,0	7,0	23,2	2,6	3,5	9,9
1992	41,1	8,2	8,4	31,0	7,9	1,1	1,1
1993	41,4	22,3	10,0	10,8	4,9	1,0	3,9
1994	46,9	8,5	14,5	13,0	3,5	3,4	4,1
1995	40,0	11,7	18,4	17,4	2,1	1,6	8,1
1996	52,6	10,7	11,7	11,4	4,5	1,6	6,2
1997	50,2	13,0	12,3	11,8	2,8	1,6	4,5
1998	39,8	12,0	17,0	10,4	6,6	2,4	7,7
1999	48,8	12,3	12,3	5,8	4,1	1,6	3,2
2000	39,6	8,8	8,7	21,0	8,3	2,3	3,6
2001	38,3	7,9	10,3	18,0	5,6	7,1	6,8
2002	38,5	14,9	12,2	12,8	3,8	1,9	9,2
2003	48,3	13,2	9,8	13,8	2,5	1,6	7,3
Yıllık Ortalama pay	43,4	10,7	14,4	12,6	5,0	2,4	6,4

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı verilerinden hareketle tarafımızdan hesaplanmıştır.

deprem yılında gerçekleşmiştir. Gerek 1994 gerek 1999 ve gerekse de 2001 kriz yıllarında ulusal ve bölgesel gelirlerde önemli düşüşler gerçekleşmiştir. 1994 krizinde G. Doğu Anadolu ve Marmara bölgeleri, 1994 krizinde Ege ve .G. Doğu Anadolu bölgeleri ve 2001 krizinde ise, Marmara ve İç Anadolu bölgeleri en fazla etkilenen bölgelerimizin başında yer almıştır.

Bölgeler itibariyle ulusal gelirin yıllık ortalama büyüme hızları incelendiğinde; 1988-2001 döneminde en hızlı büyüyen bölgelerimizin Marmara (% 3,4), G. Doğu Anadolu (% 3,4), Ege (% 3) ve Akdeniz (% 3) bölgeleri olduğu görülmektedir. Bu bölgelerimizde ulusal gelirin yıllık ortalama büyüme hızları, ulusal gelirin yıllık ortalama büyüme hızı olan % 2,9 oranından daha yüksek bir oranda gerçekleşmiştir. Dönem boyunca bölgesel gelir artış

hızı görece olarak düşük kalan bölgelerimiz ise, İç Anadolu (% 2,5), Karadeniz (% 2,3) ve Doğu Anadolu (% 1,7) bölgeleri olarak sıralanmıştır.

6-Teşvikler ve Sabit Sermaye Yatırımları

Bu bölümde kamunun bölgesel dengesizlikleri gidermek için kullandığı araçlardan ikisi olan teşvikler ve kamu yatırım harcamalarının bölgesel dengesizlikleri ne düzeyde dengelediği araştırılıp analiz edilecektir.

6- 1.Teşvikler

Teşvikler, bölgesel dengesizliği dengelemeye yönelik araçların başında gelmektedir. Görece geri bölgeler "yatırım iklimi" açısından oldukça olumsuz özellikler taşımakta, görece geri bölgelerin ulusal ekonomi ile entegrasyonun tam sağlanamaması nedeniyle iç pazarın gelişimi engellenmektedir. Görece

Tablo 9: Kamu Yatırım Harcamalarının Bölgesel Dağılımı (%)

Bölgeler	Akdeniz	Doğu Anadolu	Ege	Güney Doğu Anadolu	İç Anadolu	Karadeniz	Marmara	Toplam
1990	9,0	7,7	20,4	12,3	20,0	9,5	21,2	100
1991	8,9	9,0	20,9	10,7	18,7	9,6	22,2	100
1992	14,1	8,7	23,1	8,8	18,8	9,5	17,0	100
1993	8,6	12,5	17,9	7,9	19,6	8,2	25,3	100
1994	10,6	9,7	12,8	7,4	25,7	6,9	27,0	100
1995	7,4	13,6	10,8	9,1	22,2	7,1	29,8	100
1996	8,9	10,4	10,5	9,1	23,6	10,5	26,9	100
1997	9,7	10,4	11,8	8,6	24,0	10,6	24,8	100
1998	8,5	7,7	12,0	7,6	18,0	12,1	34,1	100
1999	8,8	9,8	14,5	7,5	17,2	13,0	29,2	100
2000	15,2	8,1	12,4	8,4	11,9	17,2	27,0	100
2001	15,9	7,8	12,7	8,0	9,9	22,2	23,6	100
Y. ortalama	10,5	9,6	15,0	8,8	19,1	11,4	25,7	100

Kaynak: DPT verilerinden hareketle kendi hesaplamamız.

bölgelerde yatırımları olumsuz etkileyen faktörler, teşvikler yoluyla giderilmeye çalışılmaktadır. Bu bölümde teşvik uygulamasının bölgesel dengesizlikleri gidermedeki etkisi araştırılıp analiz edilecektir.

Türkiye ekonomisinde teşvik belgeli sabit sermaye yatırımlarının bölgesel dağılımını gösteren Tablo 8 verileri incelendiğinde, Marmara bölgesinin yıllık ortalama % 43,4 oranı ile diğer bölgelerin neredeyse tamamına yakın bir pay aldığı görülmektedir. Marmara bölgesini Ege (% 14,4), Akdeniz (% 12,6) ve İç Anadolu (% 10,7) bölgelerinin izlediği anlaşılmaktadır. Bu bölgelerimizi bir üçüncü grup olarak Karadeniz (% 5,0) ve GAP yatırımları nedeniyle G. Doğu Anadolu (% 6,4) bölgeleri izlerken, son sırada yıllık ortalama % 2,4'lük pay ile D. Anadolu'nun geldiği görülmektedir.

Başka bir ifadeyle, teşviklerin bölgesel dengesizlikleri gidermede beklenen işlevi yerine getiremediği, teşviklerin giderek başta Marmara bölgesi olmak üzere, ülkenin en gelişmiş bölgelerinde yoğunlaştığı, görece geri bölgelere yönelik teşviklerin sınırlı kaldığı görülmektedir.

6- 2. Kamu Yatırım Harcamaları

Bölgesel dengesizliğin önemli boyutlara ulaştığı ekonomilerde bu dengesizliği giderebilecek en temel araçlardan biri kamu yatırım-

larıdır. Kamu yatırımları yoluyla bir yandan görece geri bölgelerdeki ekonomi canlanırken, diğer yandan özel yatırımların görece geri bölgelerde yatırım yapması için uygun iklimin yaratılması sağlanarak, görece geri bölgeler ekonomik kalkınma açısından önemli bir dinamizme sahip olacaktır.

Türkiye'de kamu yatırım harcamalarının nicel boyutu incelendiğinde yukarıda belirtilen amacı gerçekleştirmede ne düzeyde başarılı olmuştur? Bölgeler itibarıyla kamu yatırım harcamalarının gelişimini 1990-2001 dönemi için gösteren Tablo 9 verileri incelendiğinde, kamu yatırım harcamalarının yukarıda belirtilen bölgesel dengesizliği dengeleyici işlevini yerine getiremediği, kamu yatırım harcamalarının ağırlıklı olarak Marmara başta olmak üzere İç Anadolu ve Ege bölgelerinde yoğunlaştığı anlaşılmaktadır. Buna göre 1990-2001 döneminde Marmara bölgesinin toplam kamu yatırım harcamalarında aldığı pay yıllık ortalama düzeyinde % 25 iken, İç Anadolu % 18,7 ve Ege % 15,2 oranlarında pay almıştır. Bölgesel dengesizlikleri gidermede en etkin araçların başında gelen ve 1980'li yıllarla birlikte kamu yatırım harcamalarında gözlenen daralma sonucunda, D. Anadolu ve G. Doğu Anadolu bölgeleri kamu yatırım harcamalarında en az pay alan bölgeler olarak öne çıkmıştır. Görece az gelişmiş bölgelerimiz olan D. Anadolu bölgesinin toplam kamu yatırım harcamalarında aldığı pay 1990-2001

Tablo 10

Kamu Yatırım Harcamalarının Bölgesel Büyüme Hızları ve Standart Sapma Değerleri (%)

Bölgeler	Akdeniz	Doğu Anadolu	Ege	Güney Doğu Anadolu	İç Anadolu	Karadeniz	Marmara
1991	-27,0	-14,1	-24,5	-35,8	-31,2	-25,5	-22,7
1992	69,6	3,3	18,0	-12,4	7,3	5,6	-18,2
1993	-48,6	21,3	-34,6	-24,2	-12,4	-27,4	25,5
1994	-16,6	-47,4	-51,8	-36,7	-11,2	-42,6	-27,9
1995	-19,6	61,3	-2,0	42,8	-0,2	19,1	27,5
1996	57,0	-0,3	26,1	29,9	38,2	92,2	17,7
1997	30,9	20,9	35,3	13,7	22,9	21,4	10,9
1998	-7,1	-22,0	7,1	-7,0	-20,9	19,8	45,2
1999	-12,5	7,9	2,3	-15,9	-19,4	-8,3	-27,5
2000	118,0	3,8	8,3	41,0	-12,4	67,0	17,3
2001	-17,2	-23,7	-19,0	-24,7	-33,9	2,0	-30,7
Standart Sapma	50,8	28,7	26,7	29,7	22,2	40,2	27,3
Yıllık Ort Artış	11,5	1,0	-3,2	-2,7	-6,6	11,2	1,5

Kaynak: DPT verilerinden hareketle kendi hesaplamamız.

döneminde yıllık ortalama % 9,4 ve G. Doğu Anadolu bölgesi ise, yıllık ortalama % 8,9 ile en son sırada yer alan bölgelerimiz olmuştur.

Kamu yatırım harcamalarının bölgesel büyüme hızlarını ve standart sapma değerlerini gösteren Tablo 10 verileri incelendiğinde, yıllık ortalama artış hızı en yüksek olan bölgelerimiz olarak Akdeniz (% 11,5) ve Karadeniz (% 11,2) bölgeleri dikkat çekmektedir. Kamu yatırım harcamalarının yıllık ortalama büyüme hızının İç Anadolu'da % 6,6; Ege Bölgesinde % 3,2 ve G. Doğu Anadolu bölgesinde ise, % 2,7 oranında düştüğü görülmektedir. Aynı dönemde D. Anadolu bölgesinin kamu yatırım harcamaları yıllık ortalama olarak % 1 oranında artarken, Marmara bölgesindeki artış % 1,5 ile sınırlı kalmıştır.

Kamu yatırım harcamalarının zaman içerisinde istikrarlı gelişip gelişmediğini gösteren standart sapma değerleri incelendiğinde (Tablo 10), en istikrarsız gelişen bölgemizin Akdeniz olduğu, bu bölgemizi Karadeniz'in izlediği anlaşılmaktadır. Göreli olarak istikrarlı gelişen bölgemiz ise, İç Anadolu bölgesi olmuştur.

Sonuç olarak, kamu yatırım harcamalarının bölgesel dağılımı incelendiğinde, ekonomideki bölgesel eşitsizlikleri dengeleyici özellikler taşımadığı, yatırımların gelişmiş bölge-

lerimizde yoğunlaştığı anlaşılmaktadır: Marmara bölgesi 1990-2001 döneminde yıllık ortalama % 25,7 oranında pay alırken, D. Anadolu ve G. Doğu Anadolu gibi görece geri iki bölgemizin aynı dönemde aldığı yıllık ortalama pay % 9,2 ile sınırlı kalmıştır.

7- Kalkınmada Bölgesel Farklılıklar: Eğilimler ve Tespitler

7- 1. Türkiye ekonomisinde 1927 yılı ile ilgili bölgesel veriler göz önüne alındığında, bölgesel dengesizliklerin henüz 1980'li ya da 1990'lı yıllara kadar belirgin olmadığı anlaşılmaktadır. Bölgesel dengesizliklerin 1920'li yıllarda göreceli olarak daha şiddetli yaşanmamasının bir nedeni olarak, 1920'li yıllarda henüz bir sanayileşmeden bahsedilemeyeceği ileri sürülebilir. Osmanlıdan Cumhuriyete bakiye kalan sanayii neredeyse yok gibidir. Marmara bölgesi (kuşkusuz İstanbul) 1920'li yıllarda da en gelişmiş bölge görünümündedir. Ancak bölgenin diğer bölgeler ile arasındaki kalkınma farklılıklarının hızla açıldığı dönem, esas olarak 1950'li yıllardan itibaren özel sermaye birikimine dayalı sanayileşme yılları olmuş, sonraki dönemde uygulanan politikalar bu bölgemizin giderek bir çekim merkezine dönüştürmüştür.

7- 2. Ege bölgesi bölgesel gelişme düzeyi açısından ikinci sırada bulunmaktadır. Bu

bölgemiz içerisinde yer alan İzmir kutup kent özelliği taşımaktadır. Bu bölgede yer alan birçok kent İzmir'in uzantısı olarak gelişmiştir. Bu bölgede yer alan Denizli ekonomisinde son yıllarda önemli gelişmeler gözlenmektedir. Denizli'nin gelişmesinde 1973 yılında bu kentin KÖY kapsamına alınması, organize sanayi bölge uygulaması, kentin geleneksel olarak 19.yy'a kadar uzanan tekstil üretimine sahip olması (Babadağ ve Buldan gibi) yurt dışı işçi dövizleri, sonradan başarısız olmasına rağmen işçi şirketlerinin kimi uygulamaları gibi bir dizi faktör sıralanabilir. Bu kentin kalkınmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir araya gelerek örgütlendikleri EGS deneyimini de burada not etmek gerekir. EGS deneyimi her bir üye firmaya finansman, taşıma, pazarlama ve girdi temininde önemli avantajlar sağlamaktadır. Ancak Denizli'nin Türkiye ekonomisi içindeki payı hâlâ düşük seviyelerde bulunmaktadır. Denizli ekonomisi ile ilgili olarak yukarıdaki satırlarda ifade edilen gelişmelere karşın son yıllarda yaşanan ekonomik krizlerin de etkisiyle kent ekonomisi krize girmiş, sürdürülebilir kent ekonomisi bağlamında bazı açmazlarla karşı karşıya kalmıştır. Kent ekonomisinin sürdürülebilir olmasının önündeki en temel handikap, kent ekonomisinin ağırlıklı olarak havlu ve bornoz üretiminde uzmanlaşmasıdır. Bu tarz bir üretim yapısı kent ekonomisini dış şoklara karşı aşırı duyarlı kılmakta, kent ekonomisini "sürdürülebilir" olmaktan uzaklaştırmaktadır. Bölge içerisinde yer alan Afyon, taş ve toprağa dayalı bir sektörel gelişme gösterirken, Uşak tekstil sektöründe uzmanlaşmıştır. Muğla'da temel sektör turizm iken, Aydın'da turizm yanında tekstil sektörü öne çıkmaktadır.

7- 3. Anadolu'nun kimi kentlerinin son yıllarda göstermiş olduğu ekonomik gelişme "Anadolu Kaplanları" olarak tanımlanmakta, bu kentlerin bazı sektörlerde gösterdikleri gelişmeler model olarak sunulmaktadır. Ancak bu kentlerin gelişmesini önceleyen temel süreç gelişmiş ülkelerde olduğu gibi (coğrafya yazınında "sanayi odakları" olarak tanımlanan) teknoloji ve verimlilik artışları sayesinde gerçekleşmemiş, anılan kentlerin gelişiminde daha ziyade işgücü kullanım biçimlerine dayalı işgücü esneklikleri ve fason üretim mo-

deline dayalı gelişmeler etkili olmuştur. Başka bir ifadeyle, bu kentlerde "çevresel" ya da aynı anlama gelmek üzere, "pasif esneklik" söz konusudur. Diğer yandan anılan bu kentlerin temel olarak emek ve kaynak yoğun sektörlerde uzmanlaştıkları, ürün çeşitlenmesine gidemedikleri görülmektedir. Bu kentlerden Konya ağırlıklı olarak gıda ve metal ana sanayiinde uzmanlaşırken, Çorum taş ve toprağa dayalı sanayi yanında gıda sektöründe uzmanlaşmıştır. Kayseri'de tekstil sektörü yanında mobilya sektörü öne çıkmıştır. Eskişehir'de ise, metal eşya, makine, taş ve toprağa dayalı sanayii ve gıda-içki-tütün sanayiinde yoğunlaştığı görülmektedir (Eşiyok, 2001). Bu tarz bir kentsel gelişme stratejisi sürdürülebilir olmaktan uzak gözükmemektedir (Eşiyok, 2001). Son yıllarda özellikle tekstil sektöründe yaşanan olumsuz gelişmelerden en çok bu kentlerin etkilendikleri görülmektedir.

7- 4. Akdeniz havzasında temel tarımsal üretimin pamuk olması nedeniyle, bu bölgemizin sanayileşmesinde tekstil sektörü sürükleyici bir konuma gelmiş, bu bölgeye yakın iç bölgelerde yer alan kimi kentler de bu gelişmeden etkilenerek, tekstil ağırlıklı bir sanayileşme sürecine girmiştir. Bu gelişmeye örnek olarak K. Maraş ve Kayseri verilebilir. Akdeniz havzasında Adana-İçel aksı sanayi birikimine dayalı gelişirken, Antalya ülkenin en temel turizm odağıdır. Antalya'da hizmet sektörü GSYİH içinde en önemli ağırlığa sahip bulunmaktadır. Bölgenin doğu aksında yer alan Adana ve Mersin her ne kadar bölge içinde imalat sanayinin yoğunlaştığı kentler olsa da, son yıllarda öncelikle Adana'nın istihdam ve katma değer paylarındaki düşüş dikkat çekmektedir. Bu düşüşün bir nedeni olarak 1960'lı ve 1970'li yıllarda yatırımlarını bu kentte yoğunlaştıran kimi holdinglerin 1980'li yıllar ile birlikte uygulanmaya başlanan ihracata dayalı büyüme modeli ile birlikte yatırımlarını (dış entegrasyona uyum yetenekleri nedeniyle) başta İstanbul olmak üzere batı bölgelerine kaydırmaları etkili olmuştur.

7- 5. Karadeniz Bölgesi esas itibarıyla KİT yatırımlarına dayalı bir gelişme göstermektedir. Bu bağlamda kamunun üretken sektörlerden çekilmesi sonucunda bu bölgemiz oldukça olumsuz etkilenmiştir. Karadeniz böl-

gesinde öne çıkan kentlerin başında Trabzon ve Zonguldak gelmektedir. Bu bölgemizin doğusunda yer alan kentler batı kentlerine göre daha az gelişmiş olup, imalattan ziyade ticarete yönelmektedir. Bu bölgemizin temel kentlerinden biri Zonguldak'tır. Zonguldak esas itibariyle KİT yatırımlarından dolayı ana metal sanayine ve kömür üretimine dayalı bir gelişme sergilemektedir. Kentin Türkiye ana metal sanayi içindeki payı % 30'lar gibi yüksek düzeylerde bulunmaktadır. Başka bir ifadeyle, bir çok Anadolu kentinde olduğu gibi bu kentte az sayıda sektörde uzmanlaşmış, ürün çeşitliliği sağlanamamıştır.

7- 6. Bölgesel dengesizliklerden tarihsel olarak en fazla etkilenen bölgelerimizin başında yer alan Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizdeki gelişme eğilimi ise, kısaca şöyle özetlenebilir: 1927 sayımlarına göre, bu iki bölgemiz sanayileşme açısından diğer bölgelerimize göre daha geri iken, bu yapı sonraki yıllarda daha da belirginleşmiş, bu iki bölgemiz sanayileşme sürecinin dışında kalmıştır. Doğu ve Güneydoğu bölgeleri ithal ikameci politikaların uygulandığı yıllarda olduğu gibi 1980'li yıllarda da sanayileşme düzeyi açısından en geri bölgelerimiz arasında yer almıştır. Ancak 1981 yılı baz alındığında bu iki bölgemiz 2000 yılına gelindiğinde sanayileşme (kuşkusuz kalkınma) açısından daha da kötü bir yapı sergilemektedir. Örneğin, 1981 yılında Doğu Anadolu bölgesinin Türkiye'de yaratılan katma değer içerisindeki payı % 2,1 iken, 2000 yılında % 1'e gerilemiştir. Aynı süreç Güneydoğu bölgesi içinde geçerlidir. Bu bölgemizin 1981 yılı itibariyle Türkiye imalat sanayi içerisindeki payı % 3,0 iken, 2000 yılında % 2'ye düşmüştür. Bu iki bölgemiz yanında 1981 yılına göre katma değer açısından en fazla etkilenen diğer bir bölgemiz de Karadeniz bölgesi olmuştur. 1981 yılında Türkiye imalat sanayi katma değeri içinde % 9,8 paya sahip bu bölgemiz, 2000 yılına gelindiğinde Türkiye içindeki payı % 4,3'e düşmüştür. Akdeniz bölgesinin de yaratılan katma değerden aldığı payın 1981-2000 döneminde bir düşüş gözlenmekle birlikte bu düşüş görece olarak sınırlı kalmıştır. Türkiye imalat sanayi içerisinde 1981-2000 döneminde katma değeri artan bölgeler ise; Marmara,

Ege ve İç Anadolu bölgeleri olmuştur. Başka bir ifadeyle, ihracata dayalı büyüme modeli bu üç bölgemiz üzerinde pozitif etki yaratırken, diğer bölgelerimiz bu süreçten olumsuz etkilenmiştir.

7- 7. Doğu Anadolu Bölgesinden sonra sanayileşme açısından ikinci sırada bulunan Güneydoğu Anadolu'nun sanayileşmesinde, GAP'ın (hiç kuşkusuz henüz zayıf da olsa) etkilerini belirtmek gerekir. Ancak GAP'ın tüm bölgedeki kentler üzerinde aynı düzeyde etkili olmadığı, başta Ş. Urfa olmak üzere az sayıdaki kent in bu gelişmeden etkilendiği görülmektedir. Bu bölgemizde Gaziantep giderek kutup bir kent görünümündedir. Kent ekonomisi sanayileşme açısından gelişmiş bölgelerdeki bazı kentlerin de üzerinde bir sanayi birikimine ulaşmıştır. Kent ekonomisi ağırlıklı olarak deri, metal eşya, dokuma, konfeksiyon sektörlerine dayanmaktadır. Bu bölgemizde Gaziantep'in uzantısı olarak gelişen diğer bir kent de Adıyaman'dır. Gaziantep kökenli bir çok yatırımcının son yıllarda bu kentte başta tekstil sektörü olmak üzere yatırımlara yöneldikleri izlenmektedir.

7- 8. Son 20 yıldır uygulanan yeniden yapılanma politikalarının bir sonucu olarak kamu başta imalat sanayi yatırımları başta olmak üzere sabit sermaye yatırımlarında çekilmiştir. Bölgesel dengesizlikleri gidermede en önemli araçlardan biri olan kamu yatırım harcamalarının azaltılmasına yönelik politikalar bölgesel dengesizlikleri daha da artırmıştır. Tarihsel olarak görece geri bölgelerimizde imalat sanayii yatırımları kamu kesimi ağırlıklı olarak (KİT'ler yoluyla) yapılmıştır. Özel kesimin görece geri bölgelere yönelik yatırım yapmadaki çekinceleri göz önüne alındığında, bu bölgelerimizin genel bir sanayisizleşme süreci ile karşı karşıya kaldıkları gözlenmektedir.

7- 9. Bölgesel düzeyde gelişmiş bölgelerde sanayi sektörü öne çıkarken, görece geri bölgelerde ağırlıklı olarak tarım ve hayvancılık sektörleri ekonomiyi karakterize etmektedir. Son yıllarda tarım ve hayvancılık sektörlerinde yaşanan olumsuz gelişmeler ekonomileri tarıma dayalı bölgelerimizi olumsuz etkilemiştir. Batı bölgeleri bu olumsuz gelişme

karşısında kayıplarını kısmen verimlilik artışları ile telafi ederken, görece geri bölgelerimiz önemli refah kaybına uğramıştır. Bunun neticesinde başta Doğu ve G. Doğu Anadolu bölgelerinde olmak üzere az gelişmiş bölgelerden gelişmiş bölgelere göç hızlanmıştır. Bu sonuç, görece geri kalmış bölgelerdeki iç pazarın gelişmesini engellerken, genel olarak kalkınma sürecini olumsuz etkilemektedir.

8- Sonuç

Ülkemizde sanayiinin başta Marmara bölgesi olmak üzere belirli bölgelerde (kutuplarda) yoğunlaştığı görülmektedir. Gelişmiş bölgelerde yer alan büyük kentlerin, sanayiinin gelişmesi açısından en cazip mekanları oluşturdukları anlaşılmaktadır. Bu kentlerin/bölgelerin alt-yapısının ve yığılma ekonomilerin gelişme noktaları olmaları gibi faktörlerle bu merkezlere diğer bölgelere göre avantaj sağlamakta, yatırımcılar sahip oldukları avantajlar nedeniyle yatırım tercihlerini bu merkezlerden yana kullanarak, zamanla bu bölgelerin ekonomik faaliyetleri diğer bölgelere göre hızla artmaktadır. Bu olgu/döngü ülkemizde bölgeler arasındaki dengesizlikleri zamanla besleyen bir süreci yaratarak, sosyo-ekonomik problemlerin gittikçe ağırlaşmasına neden olmaktadır.

Bölgeler arasında kalkınma farklılıklarının oluşmasında rol oynayan bu unsurlar, merkezi hükümetler tarafından kısa ve uzun dönemli politikalarla etkilenebilmekte, varolan dengesizlikler mutlak olmasa da görece olarak giderilebilmektedir.

Kısa dönemde bölgesel dengesizlikleri dengeleyebilecek iki temel araç kamu sabit sermaye yatırımları ve teşviklerdir. Ülkemizde bu iki aracın uygulama sonuçları göz önüne alındığında bölgesel dengesizlikleri gidermede etkin iki araç olmadığı anlaşılmaktadır: Kamu 1980'li yıllarla birlikte üretici bir aktör olarak üretken sektörlerle yönelik yatırımlardan tümüyle çekilmiş ağırlıklı olarak altyapı yatırımlarına yönelmiştir. Ancak sonraki yıllarda alt yapı yatırımlarına yönelik faaliyetleri de özellikle uygulanan istikrar ve yapısal uyum programları sonucunda giderek daralmaya başlamıştır. Kamunun başta ima-

lat sanayii olmak üzere üretken sektörlerden tümüyle çekilmesi sonucu ortaya çıkan yatırım açığını özel kesim dolduramamış bunun neticesinde görece geri bölgelerimizdeki birikim düzeyi gerilemeye başlamış bunun neticesinde özellikle Doğu ve G. Doğu Anadolu bölgelerimiz kalkınma döngüsünün dışına çıkmıştır.

Bölgesel dengesizlikleri gidermede uzun vadeli politika aracı olarak düşünülebilecek en temel araç ise, bölgesel planlamadır. Planlama, geleceğin önceden kestirilmesi, ortaya çıkabilecek olası gelişmeleri denetleme ve rasyonel biçime getirme yolunda hazırlanan strateji ve politikaların bütünüdür ifade etmekte, bölgeler arasındaki gelişme farklılıklarını giderme açısından en etkin araçlardan biri olarak kullanılmaktadır.

Bölgesel planlama kendi içerisinde olduğu kadar yerel planlarla da uyum ve entegrasyonu hedeflemelidir. Geçmiş yıllarda ülkemizde uygulanan makro genel planlar ile yerel planların uyumu sağlanamamıştır. Ülke-bölge-şehir- ve kırsal planları aşağıdan yukarı ve yukarıdan aşağı geçişleri sağlayan bir bütünlük gösterecek şekilde hazırlanması gerekmektedir.

Ülkemizde uygulanan beş yıllık kalkınma planları ekonomik ve sektörel bazda yatırımları yönlendirirken, mekana/bölgelere ilişkin etkinliği yetersiz kalmakta, çoğu kez kimi yönlendirici politikaları da temenniden öteye gidememektedir. İşte bu noktada, bölgesel planlama, ulusal planlardaki sektörel gelişme hedeflerini coğrafi mekana bağlayarak yerel ölçeğe indirgemektedir.

Son Marmara depreminin de dramatik biçimde gösterdiği gibi, ülkesel planlama yeterli değildir. Yatırımlar ve yeni yerleşim alanları için uygun yer seçimlerini, gelişme eşiklerini belirleyecek ve kentsel gelişme planlarını yönlendirecek ve strateji üretecek bölge ölçeğinde planlamaya ihtiyaç duyulmaktadır.

Kaynakça

- DPT(2004), Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2003), Ankara.
- DİE(2003), İstatistik Göstergeler 1923-2002, Ankara.

- DİE, 1927 İmalat Sanayii Sayım Sonuçları, Ankara.
- DİE, 1964 İmalat Sanayii Sayım Sonuçları, Ankara.
- DİE, 1973 İmalat Sanayii Sayım Sonuçları, Ankara.
- DİE, 1981 İmalat Sanayii Sayım Sonuçları, Ankara.
- DİE, 2000 İmalat Sanayii Sayım Sonuçları, Ankara.
- Eşiyok, B.A (2001), Kriz, Esnek Üretim Sistemleri ve Anadolu Sanayii Odakları (Anadolu Kaplanları), Kalkınmanın Neresinde?, TKB Araştırma Müdürlüğü Yayını, Ankara.
- Kumar, K.(1999), Sanayii Sonrası Toplumdan Post-Modern Topluma Çağdaş Dünyanın Yeni Kuramları, Dost Kitabevi, Ankara.
- Hirst, P. & Zeitlin, J. (1993), "Esnek Uzmanlaşma ve İngiliz İmalat Sektörünün Rekabetçi Başarısızlığı", Toplum ve Bilim İçinde, Sayı:56-61, Bahar.
- Piore, M.&Sabel, C. (1984), The Second Industrial Divide:Possibilities for Prosperity, New York:Basic Books.
- Tekeli, İ. (2004), "Küreselleşmenin Dünyada Bölgesel Gelişme Kuramında Yaşanan

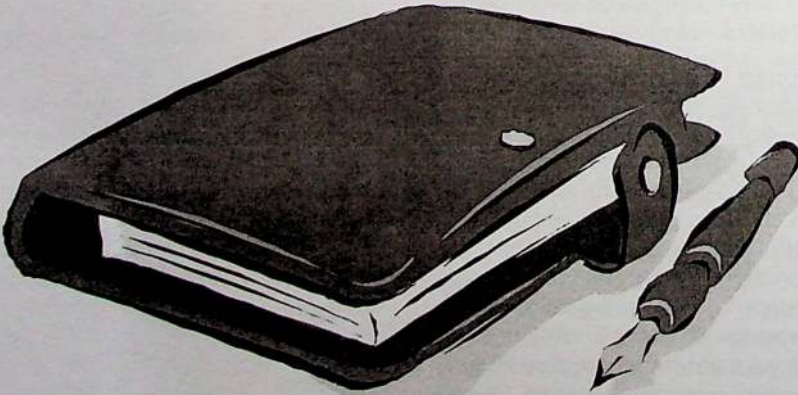
Paradigma Değişmeleri", G. Kazgan'a Armağan İçinde, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

Dipnotlar

1- Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Tekeli (2004).

2- 1980 Sonrası bölgesel kalkınma yazınına post-modern düşünceye dayalı bölgesel kalkınma paradigmasının egemen olduğu anlaşılmaktadır. Post-modern düşünce akımına göre bütünsel bir gerçeklik mümkün değildir. Post-modern kuramın bir uzantısı olarak gündeme gelen post-fordizm esas olarak, "KOBİ" lere ve yerellik kavramına dayanmaktadır. Post-fordist yaklaşıma göre dünya ekonomisinde son 25-30 yılda meydana gelen değişmeler neticesinde büyük ölçekli, kitlesel üretime dayalı standart mallar üreten fordist sanayiiler büyük ölçüde devre dışı kalmış, esnek üretim teknolojileri ve ilişkilerine dayalı post-fordist sanayiiler büyük bir gelişme kaydetmiştir. Post-Fordist yaklaşımların genel bir değerlendirmesi için bkz. Hirst & Zeitlin (1993); Kumar (1999); Piore & Sabel (1984).

3- Daha teknik bir ifadeyle; W=Ücretler; R=Faiz ödemeleri; T=Vergi; ER=Kur farkı ve P=Safi kâr olmak üzere katma değer (VA) şöyle yazılabilir: $VA=(W+R+T+ER+P)$.



Görüşler

ALPER KARAKURT⁽¹⁾

Rekabet Kurumu Uzmanı

Alt Yapı Hizmetlerinde Regülasyon – Rekabet İlişkisi



1- Giriş

Son yirmi beş yıllık dönemde farklı hızlarda ve farklı tarihlerde olmakla birlikte pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke piyasaları, değişen küresel ve teknolojik şartlara uyum adına yeniden yapılandırılmaya başlanmıştır. Söz konusu reform hareketleri, geleneksel olarak rekabetçi kabul edilen türden piyasaları kapsamakla kalmayarak, genel olarak şebeke endüstrisi niteliği taşıyan altyapı sektörlerini de içine almıştır. Elektrik, gaz, telekomünikasyon, internet, su, kanalizasyon gibi ulusal açıdan önem taşıyan alt yapı sektörleri pek çok ekonomik faaliyete girdi teşkil ettiği gibi, insani yaşam standartlarının temin edilmesinde vatandaşlara ulaştırılması gereken en temel hizmetleri de oluşturmaktadır (Siclen, 2000: 1)⁽²⁾.

Bu yönüyle bir taraftan ülke ekonomisinin daha rekabetçi bir yapı kazanması açısından önem arz eden, diğer taraftan sosyal refah boyutuyla tüm toplum bireylerinin istifadesine sunulması gereken alt yapı hizmetlerinde gündeme gelen serbestleşme ve regülasyon faaliyetlerinin irdelenmesi önem arz etmektedir. Ancak çalışmada regülasyon ve liberali-

zasyon faaliyetleri genel teorisinden ziyade rekabet süreci açısından değerlendirilecektir. Bunun nedeni çalışmada; alt yapı hizmetlerinde regülasyon ile hedeflenen amaçların elde edilmesinde rekabet sürecinin büyük önemi olduğu, bu sebeple hem düzenleyici kuralların oluşturulmasında hem de bu kuralların uygulamasında piyasalarda etkin rekabetin tesis edilmesinin ana amaçlardan biri olarak ele alınması gerektiği düşüncesinin savunulmasıdır.

Bu doğrultuda analize alt yapı hizmetlerinin unsurlarının ve bu unsurların yeniden yapılandırılmasının incelenmesi ile başlanılacaktır. Bir sonraki aşamada, alt yapı hizmetlerine ilişkin düzenleyici kuralların ve kurumların, rekabetçi piyasa yapısının tesisindeki ya da desteklenmesindeki önemleri tespit edilecektir. Tüm bunlardan sonra ise, rekabet hukukunun ve rekabet otoritesinin regüle edilmiş alt yapı hizmetleri pazarındaki rolleri değerlendirilecektir.

Diğer taraftan çalışmada alt yapı hizmetlerinde tesis edilecek olan rekabetin ekonomik

olmayan sosyal politikalar yönünden bünyesinde barındırdığı problemler de irdelenerek, çok yönlü bir politikanın sınırları çizilmeye çalışılacaktır.

2- Alt Yapı Hizmetleri

Kullanıcıların hizmetten yararlanabilmesi için fiziki bir şebekeye ihtiyaç duydukları alt yapı hizmetlerini diğer endüstrilerden ayıran temel unsur, söz konusu piyasaların bütünüyle rekabetçi piyasa yapısına sahip olmamalarıdır (OECD, 2000: 152). Nitekim mevcut fiziki şebeke doğal monopol olarak nitelendirilirken, alt yapı hizmetlerinin diğer parçalarını oluşturan alt ya da üst pazar bölümleri potansiyel olarak rekabetçi kabul edilebilmektedir. Örneğin, telekomünikasyon sektöründe yerel şebeke, elektrik sektöründe iletim ve dağıtım ağı doğal monopol özelliği göstermektedir. Benzer şekilde özellikle hane halkına yönelik (evsel) su dağıtımı ve atık su⁽³⁾ toplanması da doğal monopol kabul edilmektedir. Buna karşılık aynı hizmetin bir diğer seviyesi ya da bölümü, birden fazla rakip aktörün faaliyet gösterebileceği bir yapı sergileyebilmektedir. Örneğin su arzı ve atık su hizmetlerinin, teorik olarak birden fazla yöntemle piyasaya sunulması ya da farklı kanalları yoluyla piyasadan tedarik edilmesi mümkündür.

Bu yöntemler şu şekilde sıralanabilir: a) Bölgesel işletmeciler. b) Suyun belirli bir bölgeye arz edilmesinin, yeni bir boru hattının döşenmesi ya da mevcut boru hattına üçüncü kişilerin erişimine imkan tanınması suretiyle mümkün kılınması hallerinde, söz konusu bölgeye coğrafi olarak yakın bir konumda bulunan komşu işletmeciler. c) Yeraltı kaynaklarından ya da nehirlere su arzına izin verilmesi halinde, kullanıcıların kendi arzını kendilerinin gerçekleştirmesi. d) Kendi suyunu kendisi tedarik eden büyük su kullanıcılarına, sahip oldukları fazla kapasiteyi diğer kullanıcılara satma imkanı tanınması (OECD, 2004a: 4).

Bu özellikleri nedeniyle geçmişte sektöre girişlerin ve fiyatlandırma mekanizmalarının piyasanın kendisine bırakılmadığı, bunun yerine kamusal çıkarlar doğrultusunda kontrol altına alındığı sektörler de reform süreci ge-

nel hatlarıyla üç unsuru içermektedir (Siclen, 2000: 1): Yeniden Yapılandırma, Düzenleyici Kurallar ve Rekabet.

3- Yeniden Yapılandırma

Alt yapı pazarında faaliyet gösteren kamu monopolleri genellikle dikey entegre olmuş ve bu yönüyle pazarın hem rekabetçi kısmında hem de doğal tekel seviyesinde tek başına faaliyet gösteren teşebbüslerdir. Kamusal mülkiyete konu olan teşebbüslerin alt yapı pazarının rekabetçi bölümünde de münhasıran faaliyet göstermesinin nedeni, kamu politikası amaçlarının rekabetçi ekonomik faaliyetlere de egemen olmasıdır (OECD, 2000: 153)⁽⁴⁾.

Yeniden yapılandırma süreci esas olarak, alt yapı hizmeti pazarının tamamında faaliyet gösterecek şekilde organize edilmiş teşebbüsün, kendi içinde farklı ya da aynı ticaret seviyelerinde faaliyet gösterecek birden fazla teşebbüse dönüştürülmesini kapsamaktadır. Macaristan, Hollanda, Norveç elektrik piyasalarının yapılandırılmasında karşılaştığımız bu dönüşümde öncelikle doğal tekel ve rekabetçi sektörler birbirinden ayrılmakta (dikey ayrışma), daha sonra rekabetçi pazar seviyesinde faaliyet gösterecek teşebbüs de kendi içinde birden fazla aktöre parçalanabilmektedir (yatay ayrışma).

Yeniden yapılanma süreci, bir sonraki aşamada hayata geçirilecek olan düzenleyici kuralların uygulanabilirliğini kolaylaştıran bir unsurdur (Newbery, 2000:133). Nitekim bu aşamada dikey ayrışmaya tabi tutulmamış bir teşebbüsün, elinde bulundurduğu doğal tekel hizmetleri yönünden rakiplerine ayrımcı uygulamalar içine girerek, rekabetçi pazar yapısını bozabilecektir (Joskow, 1998: 8)⁽⁵⁾. Düzenleyici kurallar kanalıyla tesis edilmeye çalışılan rekabet, esas olarak doğal tekel konumundaki şebekeye eşit ve ayrımcı olmayan temelde erişime dayanmaktadır. Bu yönüyle düzenleyici işlemlerin başarısı, mevcut şebekeye erişimi kısıtlamak suretiyle piyasadaki diğer aktörlerin faaliyetlerini zorlaştıran ya da piyasaya gerçek anlamda girişleri engelleyen fiili uygulamaların sınırlandırılması ile doğrudan bağlantılıdır⁽⁶⁾.

Yukarıda bahsedilen dikey ayrışma, hukuksal anlamda teşebbüsün farklı teşebbüslere bölünmesi şeklinde olabileceği gibi "mu-hasebe" ayrışması şeklinde de uygulanabilmektedir (OECD, 1997: 34). Her iki yöntemin de amacı; çapraz sübvansiyon ve fiyat sıkıştırması olarak adlandırılan, pazarda hakim durumda bulunan operatörün gelirini, pazarın rekabete açık kısımlarındaki faaliyetlerini sübvansiyon ederek ya da aynı pazarda faaliyet gösterdiği rakiplerinin girdi fiyatlarını yükselterek söz konusu pazardaki rekabet koşullarını bozması şeklinde ortaya çıkan ihlallerin önüne geçmektir. Operatörün farklı tüzel kişiliklere ayrılması, çapraz sübvansiyon ya da fiyat sıkıştırmasının tespiti açısından maliyet ayrışmasını da beraberinde getirecektir. Muhasebe ayrışmasında ise, esas olan farklı nitelikteki iş ve hizmetlerin muhasebe sistemlerinin ayrıştırılarak maliyet muhasebesi yönteminin hayata geçirilmesidir. Bu sayede rekabetçi yapıda sunulan hizmetler ile doğal tekel niteliğindeki hizmetlerin maliyetleri şeffaf bir şekilde belirlenebilecektir (Rekabet Kurumu, 2004: 110).

Aynı teşebbüs bünyesinde benzer faaliyetleri yerine getiren birimlerin birbirinden ayrı ve bağımsız teşebbüsler haline getirilmesi esasına dayanan yatay ayrışma da, piyasadaki rekabet seviyesini artırmaya yönelik bir enstrümandır (Joskow, 1998: 8). Örneğin pek çok ülke uygulamasında elektrik üretim tesislerinin etkin bir şekilde bölünerek farklı yatırımcılara satıldığı görülmektedir. Benzer şekilde belirli bir bölgedeki su kaynaklarının bölünerek farklı teşebbüslere tahsis edilmesi mümkündür⁽⁷⁾.

Yatay ayrışma, alt yapı sektörlerinin yalnızca rekabetçi segmentinde değil doğal monopol kısmında da söz konusu olabilmektedir. Örneğin elektrik dağıtım hatları, bölgesel olarak farklı mülkiyetlere konu olabilmektedir. Söz konusu yatay ayrışma; görece rekabet (yardstick competition) olarak adlandırılan modelde, regüle edilmiş doğal tekelin performansının diğer piyasa aktörleri ile karşılaştırılmasına olanak tanımaktadır. Bu sebeple örneğin elektrik dağıtım sisteminin maliyet etkinliğinin analizi, bölgesel seviyede faaliyet

gösteren bağımsız aktörlerin varlığı ile kolaylaşacaktır (OECD, 2000: 163). Homojen ürün üretiminin söz konusu olduğu elektrik piyasasında maliyet temelli regülasyon uygulamalarının egemen olmasının nedeni, diğer alt yapı sektörlerine kıyasla maliyet verilerinin çok daha kolay elde edilebilmesi ve karşılaştırılabilir olmasıdır. Bununla birlikte bölgesel bazda faaliyet gösteren teşebbüslerin karşılaştıkları talep yapılarının farklı olması ve bu talebe bağlı olarak ortaya çıkan ölçek ekonomilerinin değişkenliği, görece rekabete esas teşkil eden verilerin yeniden düzenlenmesini gerekli kılmaktadır (Çakal, 1996: 32). Su ve atık su sektörlerinde görece rekabet yönteminin kullanılması noktasında sıkça karşılaşılan problemin temelinde ise; hizmet sunulan bölgenin nüfus yoğunluğunun, su kaynağının ve atık suyun boşaltılacağı zeminin farklılık arz etmesi yatmaktadır⁽⁸⁾.

4- Düzenleyici Kurallar

Alt yapı hizmetlerini düzenlemeye yönelik sürecin temel amaçları; maliyetlerin düşürülmesi, tüketici refahının artırılması ve piyasa aktörlerinin yenilik açısından teşvik edilmesidir (OECD, 2000: 151). Reform öncesi süreçte de egemen olduğu varsayılabilen söz konusu amaçlar, geçmişten farklı olarak reform çalışmaları ile birlikte rekabetçi piyasa yapısında temin edilmeye çalışılacaktır. Nitekim bu noktada düzenleyici kurallar, rekabetin yerini tutan değil rekabetin tesis edilmesine yardımcı olan unsurlar olarak değerlendirilmelidirler (Alexander ve Estache, 1999: 14-15)⁽⁹⁾.

OECD Bakanlar Konseyi tarafından ilk kez 1995 tarihinde kabul edilen düzenleyici reformlara ilişkin Tavsiye Kararı⁽¹⁰⁾, üye ülkelere regülasyon politikalarının ve araçlarının geliştirilmesinde yol gösterici niteliktedir. Bu kararda, düzenleyici kuralların rekabeti kısıtlayıcı yönlerine sınırlı düzeyde de olsa değinilmekle birlikte rekabet-regülasyon ilişkisi ön plana çıkarılmamıştır. 2005 yılında alınması beklenen Bakanlar Konseyi kararına kaynak teşkil eden Düzenleyici Reformlara İlişkin Çalışma Grubu Raporu'nda ise, düzenleyici kuralların rekabet süreci ile mümkün olduğunca uyumlu olmasının gerektiği belirtilmiştir. Bu

bağlamda regülasyon araçlarının seçiminde, rekabetin artırılması ya da en üst seviyede teşekkül ettirilmesi yönündeki genel prensibin yol gösterici olmasının gerekliliği ifade edilmiştir. Ancak piyasa başarısızlıklarının ya da meşru kamu çıkarlarının söz konusu kuralın istisnasını oluşturabileceği, bu durumda dahi rekabeti kısıtlayıcı etkinin minimum seviyede tutulmasının şart olduğu söylenmiştir (Special Group on Regulatory Policy, 2005b: 7).

Bununla birlikte kimi alt yapı sektörlerinde piyasanın yapısı gereği yatay rekabet seviyesinin oldukça sınırlı düzeyde kalması, regülasyonun rekabeti tesis etmekten ziyade rekabetçi sürecin eksikliğini gideren tampon vazifesi görmesine yol açmaktadır. Örneğin su sektörünün elastik olmayan arz yapısı, hane halklarının fiyat esnekliği düşük talep yapıları, yüksek sabit ve taşıma maliyetleri su sektöründeki rekabet seviyesini azaltmaktadır. Bu noktada uygulamaya konulan fiyat regülasyonu, fiyatların aşırı yükselmesini engelleyecektir (OECD, 2004b: 30).

Diğer taraftan alt yapı sektörlerinin rekabetçi süreçten beklenen faydaları tam anlamıyla elde edebilmesi için belirli ön koşulların karşılanması gerekmektedir. Örneğin su sektöründe, tüketicimin ölçülmesine yönelik sayaç sistemlerinin yaygınlaştırılması, sektördeki rekabet için ön şartlardan biridir (OECD, 2004a: 6)⁽¹¹⁾. Elektrik sektöründe kaçak elektrik kullanımının azaltılması ve tüketicilerin şebekeye erişimlerinin temin edilmesi söz konusu şartların en önde gelenleridir.

Piyasasının yapısı gereği geleneksel anlamda rekabetin (competition in the market) tesis edilemediği doğal tekel konumundaki pazar segmentlerine yönelik reformlar da yalnızca şebekeye erişim koşullarının düzenlenmesinden ibaret değildir⁽¹²⁾. "Piyasa için rekabet" (competition for the market) olarak nitelendirilen modelde, şebekenin işletim hakkının devri için yapılacak ihale, aynı zamanda doğal tekel hizmetlerinde de belirli bir seviyede rekabetçi etmenlerin tesis edilmesini sağlayacaktır. Franchise modeli şeklinde tanımlanan sistemde (franchise bidding); doğal tekel hizmetinin sunumu için açılan ihaleye katılan teşebbüslerin işletim hakkını elde

etmek amacıyla birbirleri ile yarışması, ihale sonrasında tek teşebbüs olma hakkını kazanacak olan işletmecinin belirli bir rekabet süreci sonrasında tespitine olanak tanımaktadır. Örneğin içme suyu sektörüne ilişkin olarak Fransa ve İspanya tarafından uygulanan franchise sisteminde, içme suyu şebekesinin mülkiyeti devletin elinde olmakla beraber, sistemin işletilmesi ve bakımı için istekliler arasında bir ihale düzenlenmektedir (OECD, 2004b: 18)⁽¹³⁾. Ancak, özellikle fiziki bir şebekenin söz konusu olduğu altyapı sektörlerinde, söz konusu şebekenin bakımı ve devamı için işletme tarafından yapılacak olan yatırımlar ile etkin rekabetin tesisi arasında bir ikilem doğmaktadır. Nitekim franchise sözleşmesinin süresinin kısalığına bağlı olarak yapılacak olan her yeni ihalede rekabet ortamı tesis edilebilirken, şebekenin bakımı ve geliştirilmesine yönelik işletmeci tarafından yapılan sabit yatırım seviyesi düşecektir (OECD, 2004b: 20)⁽¹⁴⁾.

Alt yapı sektörlerine ilişkin franchise sözleşmelerinde karşılaşılan bir diğer problem, sözleşmesel eksikliklerdir (incompleteness of contract) (Joskow, 1998: 20). Tarafların tüm olasılıkları öngördükleri, muhtemel durumlar karşısında ne yapacaklarını tespit ettikleri, olası riskleri etkin bir şekilde taraflara dağıttıkları ve fırsatçı davranışların tamamını düzenledikleri sözleşmeler "tam sözleşme" (perfect/complete contract) olarak değerlendirilmektedir (Cooter ve Ulen, 2000: 206). Tam bir franchise sözleşmesinin tesisi için, sözleşmenin uygulanması sürecinde karşılaşılabilecek ve taraflar için önem arz eden olası durumların, sözleşmenin oluşturulması esnasında öngörülebilir olması gerekmektedir. Ayrıca olası durumların sözleşmede tam ve yoruma yer bırakmayacak şekilde ortaya konulması, uygulama sürecinde karşılaşılan durumların sözleşmede hangi olası durum ile uyduğu tespit edilebilmesi gerekmektedir.

Gerçek hayatta tam bir sözleşmenin oluşturulması ve uygulanması safhalarında bir takım problemler ile karşılaşılır. Bu problemlerden sınırlı rasyonalite kapsamında değerlendirilen; tarafların gerekli tüm bilgilere sahip

olmaması, tüm olasılıkların sözleşmenin yapılması aşamasında öngörülememesi, öngörülebilir olsa dahi sözleşmede hepsinin değerlendirilmesine gerek duyulmaması –gerçekleşme ihtimalinin düşük olması sebebiyle-sözleşmelerin optimal yapıdan uzaklaşmasında önemli rol oynar.

Sınırlı rasyonaliteye dayalı problemlerin var olduğu franchise sözleşmelerinde taraflar, önceden öngörülememesi sebebiyle ihale sözleşmesinde düzenlenmeyen bir olasılıkla karşılaşılınca, kendi çıkarları doğrultusunda bir çözüm arayacaklardır. Fırsatçı davranış olarak nitelendirilen bu tür eylemlerde tarafların çıkarlarının çatışması muhtemeldir (Be-sanko vd. 2000: 145).

Benzer şekilde uzun süreli franchise sözleşmelerinin imzalanmasından sonraki süreçte ilişkin “gözden geçirme hükmü” de, ihale sistemi ile tesis edilmeye çalışılan rekabetin sonuçlarını büyük ölçüde etkileme potansiyeline sahiptir⁽¹⁵⁾. Williamson (1976) konuya ilişkin çalışmasında, Kaliforniya eyaletinde elektrik dağıtım şebekesinin işletimi için yapılan ihaleyi kazanan teşebbüs ile yapılan sözleşmenin hemen sonrasında, teşebbüsün hizmet fiyatının çok düşük buna karşılık hizmet kalitesinin çok yüksek olduğu yönündeki iddiaları sonucunda sözleşmenin gözden geçirilmek zorunda kaldığını belirtmektedir.

Franchise modelinde, ihaleye yalnızca tek bir isteklinin katılması ya da şartnamedeki koşulların yalnızca tek bir firma tarafından karşılanması da, rekabetçi bir ihale sürecinin önüne geçebilecektir. Bu noktada devletin, ihaleye katılan tek istekli tarafından teklif edilen şartları yeterli bulmaması durumunda işletme hakkını bizzat üstlenebilecek olması, ihaleye katılan teşebbüs üzerinde belirli bir seviyeye kadar rekabetçi baskı doğurabilecektir. Ancak kamunun bizzat kendisinin hangi noktada piyasaya aktör olarak gireceğinin tespiti büyük öneme sahiptir. İhaleye katılan özel sektör isteklisinin kamuyu gerçek anlamda bir rakip olarak görmesi, kamunun yeterli bilgiye sahip olduğunu düşünmesine bağlıdır. Bu bağlamda kamunun görece rekabet yoluyla elde edeceği operasyonel maliyet bilgileri ya da danışman firmalardan elde edi-

lecek veriler büyük öneme sahiptir. Aksi durumda ihaleye katılan teşebbüsün, kamuya kıyasla sahip olduğu içsel bilgi seviyesinin yüksek olması, rekabet yarışında özel sektör temsilcisinin önemli bir avantaj elde etmesine sebep olacaktır.

Bir diğer olasılık ise, ihaleye katılan firma sayısının sınırlı olması ve bu nedenle firmalar arasında gerçek anlamda bir rekabetin tesis edilememesidir. Örneğin UNCTAD (2003), küresel su pazarının üç büyük grubun kontrolünde olduğunu, söz konusu aktörlerin kolaylıkla ihale yarışında birlikte ya da tek başlarına hakim konuma gelebileceklerini ifade etmektedir.

Şebeke endüstrilerinde liberalizasyon ve yukarıda tartışılan farklı türden modeller ile tesis edilmeye çalışılan rekabetin etkilerine ilişkin kimi ampirik çalışmalarda, reform sonrası süreçte üretimde etkinliğin ve hizmet kalitesinin yükseldiği, aynı zamanda fiyatlarda da bir gerilemenin yaşandığı sonucuna ulaşılmıştır (Gonenc vd. 2000). Bahsedilen olumlu gelişmelerin ortaya çıkmasının önündeki engeller ise; şebekeye erişimi düzenleyen kuralların etkisizliğine bağlı piyasaya giriş engelleri, mevcut operatörün pazar gücünü liberal piyasa yapısındaki rekabeti kısıtlayacak şekilde kullanması ve karmaşık teknik sorunların tespiti ve çözümünde karşılaşılan problemlerdir (OECD, 2000: 154). Bahsedilen problemlerin ilki potansiyel rekabetin engellenmesine ikincisi ise, piyasadaki mevcut firmalar arasındaki markalar arası rekabetin kısıtlanmasına işaret etmektedir. Bu noktada düzenleyici kurallar ile rekabetin kısıtlanması arasındaki ilişkinin analiz edilerek, rekabet hukukunun alt yapı hizmetlerinin liberalizasyonundan beklenen faydanın elde edilmesindeki rolünün tartışılması gerekmektedir.

4- 1. Düzenleyici Kurallar ve Rekabet

Alt yapı hizmetleri açısından potansiyel rekabet unsurunu taşıyan pazar bölümlerinde düzenleyici kurallar ile birlikte rekabetin tesis edilmesi, piyasa aktörlerinin davranış alanının genişlemesine de sebep olacaktır. Bu bağlamda piyasadaki rekabet seviyesini ve koşullarını olumsuz etkileyebilecek davranış-

ların potansiyel olarak artma ihtimali, rekabet hukukuna duyulan ihtiyacı gündeme getirecektir (Siclen, 2000: 12). Rekabetçi piyasa yapısında ortaya çıkma ihtimali olan yatay ve dikey rekabet ihlalleri, alt yapı hizmetlerinin fiyat ve kalite gibi doğrudan nihai tüketiciyi ilgilendiren rekabet şartlarında olumsuz gelişmelere sebebiyet verebileceği gibi, düzenlemeler ile kaldırılması amaçlanan piyasaya girişin önündeki hukuki engellerin yerini fiili engellerin almasına neden olabilecektir.

Bu bağlamda, düzenleyici kurallar çerçevesinde liberalizasyon sürecinin etkin rekabeti hayata geçirebilmesinin önünde; birleşme-devralmalara bağlı olarak markalar arası rekabetin kısıtlanması, piyasa aktörlerinin yatay ve dikey anlaşmaları ile hakim durumdaki işletmecinin söz konusu gücünü kötüye kullanması engel teşkil edebilecektir.

Liberalizasyon ile birlikte özel sektör temsilcileri, düzenlenmiş bir piyasa yapısında ancak eskiye göre daha geniş bir alanda hareket serbestisine sahip olacaklardır. Bu türden bir pazar yapısında birden çok teşebbüsün, piyasayı kontrol etme ve rekabeti kısıtlama amacını güden açık ya da gizli anlaşmaları⁽¹⁶⁾, piyasanın kartelleşmesine yol açabilecektir. Altyapı hizmetlerine ilişkin pazar yapılarının kartelleşme için uygun bir yapı arz etmesi de, bu pazarlardaki teşebbüslerin rekabeti kısıtlamalarını kolaylaştırmaktadır. Nitekim altyapı hizmetlerine olan talebin fiyat esnekliğinin düşük olması, piyasaya girişlerin iznine tabi olması, batık maliyet unsuruna bağlı olarak aktör sayısının sınırlı olması, homojen hizmet ve kararlı bir talep yapısı, söz konusu pazarlarda rekabeti kısıtlayan yatay anlaşmaların yapılmasını ve devamını kolaylaştırır⁽¹⁷⁾ unsurlardır.

Yukarıdaki unsurların varlığı göz önüne alındığında; toplum bireylerinin tamamının istifade etmesi amaçlanan, bu sebeple fiyatlandırma ve hizmet kalitesinin büyük önem taşıdığı altyapı hizmetlerindeki olası kartelleşme eylemlerinin caydırılması, mevcut kartellerin tespit edilmesi ve çöktürülmesi sürecinde rekabet hukukuna büyük iş düşmektedir. Benzer şekilde teşebbüsler arasında açık anlaşmanın olmadığı ya da fiziki herhangi bir kanı-

tin bulunmadığı ancak pazardaki parametrelere teşebbüslerin aralarında anlaşmaları sonucuna ulaşabildiği uyumlu eylem (concerted practices) durumları da rekabet hukuku uygulamalarına konu olmaktadır.

Avrupa Birliği'nde tarihsel süreçte enerji piyasasında faaliyet gösteren çok sayıda teşebbüs birleşme yolunu seçmiştir. Özellikle enerji piyasalarının serbestleşmesi sonrasında söz konusu birleşme devralmalarının yeniden yapılanmada büyük rol oynadığı görülmektedir⁽¹⁷⁾. Elektrik üretimi, iletimi ve dağıtım konularında üye ülkeler için ortak kuralları öngören 96/92/EC sayılı Elektrik İç Piyasası Hakkında Ortak Kurallar Direktifi⁽¹⁸⁾'nin AB'nde kabulünden sonra, yirmiden fazla büyük çaplı enerji birleşmesi gerçekleşmiştir⁽¹⁹⁾. Söz konusu birleşme-devralmaların rekabetçi bakış açısı ile değerlendirilmesi, piyasalarda etkin rekabetin korunması açısından önemlidir. Nitekim aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasında gerçekleşen birleşmeler, piyasadaki yoğunlaşma seviyesini artırmak suretiyle rekabetin önemli ölçüde kısıtlanması sorununu beraberinde getirebilmektedir. Devralmaların taraflarının rakip olmadığı ancak aralarında dikey ilişkinin söz konusu olduğu birleşme-devralmalar da potansiyel rakiplerin pazara girmesini zorlaştırabilecektir (Bishop ve Walker, 2002: 288; Sullivan ve Harrison, 1998: 341). Bu çerçevede AB Komisyonu'nun, enerji piyasalarına ilişkin birleşme-devralmaları değerlendirirken göz önünde bulundurduğu hususlar; birleşmeye bağlı etkinlik artışları, piyasaların serbestleşme derecesi ve üçüncü kişilerin piyasaya girişlerinin birleşme neticesinde zorlaşıp zorlaşmadığıdır (Albers, 2001: 3).

Yatay birleşmelere bağlı olarak ortaya çıkan yoğunlaşma neticesinde piyasanın açık ya da gizli işbirliği anlaşmalarına müsait bir oligopolistik yapı kazanması da, birleşme-devralmaların ekonomik etkilerinin değerlendirilmesi açısından önem arz etmektedir⁽²⁰⁾.

Regülasyon uygulamalarının başarısında rekabet kurallarının etkisi hususunda üzerinde durulması gereken bir diğer nokta, dikey kısıtlamalardır⁽²¹⁾. Üreticinin alt pazardaki toptan veya perakende satıcıların yeniden satış

fiyatında söz sahibi olması, dağıtıcılara getirilen bölgesel sınırlamalar türünden çok geniş bir yelpazedeki dikey kısıtlamaların pazara etkileri yönüyle değerlendirilmesi gerekmektedir.

Enerji sektöründe çok sık karşılaşılan uzun süreli münhasır dikey anlaşmalar⁽²²⁾, yukarıda bahsedilen oldukça geniş bir kapsama sahip olan dikey kısıtlamalar içinde önemli bir yere sahiptir. Enerji üretimi sırasıyla; kurulum, plato ve gerileme olarak üç temel aşamadan oluşmaktadır. Bu dönemlerden yalnızca plato döneminde sabit miktarda üretim sağlanabilirken, diğer dönemlerde bu istikrar yakalanmamaktadır. Enerji piyasalarının yapısından kaynaklanan bu istikrarsızlığın önlenmesine yönelik olarak enerji tedarigine ilişkin aktedilen dikey anlaşmalar uzun süreli ve/veya münhasır nitelikte olabilmektedir (Ergün, 2004: 32). Diğer taraftan elektrik sektörüne ilişkin kimi uygulamalarda görüldüğü üzere, piyasadaki mevcut işletmecinin, münhasır anlaşmalar kanalıyla önemli miktarda alıcıyı kendine bağlaması, söz konusu anlaşma süresince bağlanan müşterinin, piyasadaki mevcut diğer rakip teşebbüsler ile ya da pazara girmeyi düşünen potansiyel rakipler ile çalışılmasının ve bu şekilde rekabetin tesis edilmesinin önüne geçebilmektedir (Siclen, 2000: 12). Münhasır dikey anlaşmaların rekabeti kısıtlama potansiyelinin yanında aynı zamanda arz güvenliğinin sağlanması gibi önemli etkinlik artışlarını da beraberinde getirmesi, her iki etkiyi de dengeye getiren rekabet politikasını gerekli kılmaktadır. Nitekim piyasanın önemli bir bölümünün bir ya da birden fazla teşebbüsün münhasır dikey anlaşmaları ile kapanması, henüz piyasada olmakla birlikte piyasaya giriş yapması beklenen firmalardan kaynaklanan potansiyel rekabetin, piyasadaki mevcut teşebbüslerin faaliyetlerini sınırlandırıcı ve bir anlamda regüle edici etkisinin ortaya çıkmasını engelleyecektir (Bain, 1956: 3).

Su, elektrik ve gaz dağıtımının hepsinin ya da birden fazlasının tek bir franchise alana verildiği "çoklu alt yapı hizmeti" (*multi-utility*) uygulaması, bünyesinde önemli seviyede etkinlik artışı barındırırken aynı zamanda ha-

kim durumun kötüye kullanılmasına müsait bir ortam da yaratabilmektedir. Franchise alınan teşebbüsün monopol konumda bulunduğu pazardaki gücünü kullanarak rekabetçi baskı ile karşılaştığı bir diğer alt yapı pazarındaki rekabeti kendi lehine kısıtlamasına neden olacak pek çok strateji bulunmaktadır. Örneğin, tek sağlayıcısı olduğu hizmeti, diğer alt yapı hizmetinin de kendisinden alınması şartıyla piyasaya sunması ya da söz konusu iki hizmetin birlikte alınması durumunda önemli miktarda indirim vermesi şeklinde ortaya çıkan bağlama anlaşmaları, rekabetçi süreci olumsuz etkileyecektir.

4- 2. Sosyal Politikalar

Buraya kadar yapılan açıklamalarda; alt yapı hizmetlerinde regülasyon ile hedeflenen amaçların elde edilmesinde rekabet sürecinin büyük önemi olduğu, bu nedenle hem düzenleyici kuralların oluşturulmasında hem de bu kuralların uygulamasında piyasalarda etkin rekabetin tesis edilmesinin ana amaçlardan bir tanesi olarak ele alınması gerektiği vurgulanmıştır. Bununla birlikte alt yapı piyasalarının rekabetçi yapı kazanması ile birlikte ortaya çıkması muhtemel bir takım sosyal problemler de mevcuttur (OECD, 1997: 20).

Bu nedenle piyasaya giriş, şebekeye erişim, fiyatlandırma gibi alanlara ilişkin düzenlemeleri kapsayan kurallar; yalnızca piyasadaki rekabetin tesis edilmesine yönelik değil aynı zamanda rekabetçi piyasa yapısında ortaya çıkan geleneksel kamu çıkarı amaçları ile çakışan sorunların tadiline yönelik olarak da uygulamaya konulmaktadır (OECD, 2000: 151). Nitekim alt yapı gibi toplumun tamamını ilgilendiren ve diğer pek çok üründe girdi olarak kullanılan hizmetlerin rekabetçi piyasa yapısında sunulması durumunda ortaya çıkan olumsuzlukların giderilmesi, toplumsal refahın artırılması açısından oldukça önemlidir. Ekonomik olmayan ancak kamusal çıkarı ilgilendiren amaçların, rekabetçi piyasa yapısında da teminine yönelik yöntemlerin bulunması, toplum tarafından algılanan olumsuzlukların giderilmesinde önemli rol oynayacaktır (OECD, 2000: 156).

Bu olumsuzlukların başında rekabet öncesinde baskı altında tutulan fiyatların aşırı

yükselmesi ve kârlı olmayan bölge ya da müşterilere hizmet sunulmaması gelmektedir.

4- 2.1. Fiyatların Yükselmesi

Pek çok ülke uygulamasında kamusal politikaların bir gereği olarak, su ve atık su tedarik fiyatları baskı altında tutulmuştur. Su tahsisatında ve sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin faaliyetlerinde gözlemlenen etkisizliklerin giderilmesi amacına yönelik olarak piyasaların rekabet açılması ile birlikte, kullanıcılara yansıyan fiyatlarda belirli bir yükselme eğilimi söz konusu olabilmektedir. Nitekim kamu tarafından kontrol edilen sektörde, kırsal kesimdeki vatandaşların sağlık koşullarının iyileştirilmesi için kamusal fonlar ile kompanse edilmesine bağlı olarak düşük tutulan fiyatlar, serbest rekabet ortamında tam maliyet fiyatlaması (full cost recovery) ile birlikte yükselecektir (OECD, 2004b: 3).

Fiyatların yükselmesinin bir diğeri nedeni de, su dağıtım şebekesinin yenilenmesi ya da bu şebekenin bakımından kaynaklanan maliyetlerdir. Alt yapı sektörlerinin pek çoğu için geçerli olan söz konusu yenileme maliyetleri, su sektörü açısından önemli bir orana tekabül etmektedir. Örneğin 1997 yılında Amerika Çevre Koruma Ajansı, gelecekteki 20 yıl için Amerika'daki su iletim, dağıtım ve atık su arıtım alt yapısının bakım ve yenileme harcamaları için 138 milyar dolara ihtiyaç duyulacağını öngörmektedir⁽²³⁾.

Fiyat hareketliliğinde etkili olması beklenen önemli bir unsur da; serbestleşme ile birlikte özel sektör teşebbüslerine açılan piyasanın daha sıkı sosyal regülasyona tabi tutulmasıdır. Çevre, güvenlik, sağlık benzeri alanlara ilişkin kolektif hakların korunması ve toplumsal refahın artırılması amacına yönelik olarak uygulamaya konulan sosyal regülasyonların geçmişe nispetle daha sıkı hale getirilmesi, regülasyonlara uyum sürecinin doğuracağı maliyetleri yükseltecektir. Örneğin, AB ülkelerinin tarım topraklarında mevcut olan yüksek miktarda nitrojen, yüzey sularının ve yeraltı sularının kirlenme riskini yükseltmektedir. Bu nedenle AB'nde uygulamaya konulan içme suyuna ilişkin Direktif'de⁽²⁴⁾ yer alan, atık su arıtımında nitrojen oranını aşağı çek-

me yükümlülüğünün, gelecekte arıtma maliyetlerini artırması beklenmektedir (Van Dijk, 2003: 5). Nitekim hali hazırda AB genelinde nitrojen yalnızca birkaç büyük tesiste arıtılmaktadır (Avrupa Çevre Ajansı, 2003: 13).

4- 2.2. Kârlı Olmayan Bölge ya da Müşterilere Hizmet Sunulmaması

Sosyal ve kültürel yapının geliştirilmesi, ekonomik sürece katılımın temin edilmesi, katılımcı ve çoğulcu bir demokrasi ortamının yakalanması, fırsat eşitliğinin sağlanması açısından telekomünikasyon hizmetlerinin tüm toplum bireylerinin kullanımına sunulması büyük önem taşımaktadır⁽²⁵⁾. Telekomünikasyon başta olmak üzere hemen tüm alt yapı hizmetlerinin toplumun bütününe hizmetine sunulması aynı sebeplerden dolayı arzu edilen bir durumdur. Ancak alt yapı hizmetlerinin rekabetçi piyasa yapısında sunulması ile birlikte gündeme gelen kârlı olmayan bölge ya da müşteri gruplarına hizmet sunulmaması probleminin çözümü, rekabetçi düzenlemeleri destekleyen ilave ekonomik regülasyonları gerekli kılmaktadır. Evrensel hizmet yükümlülüğünün (universal service obligation) kapsamının ve finansmanının tespiti bu kapsamda değerlendirilen düzenlemelerdir⁽²⁶⁾.

Evrensel hizmet yükümlülüğü; yüklenici tarafından hizmetin, belirli bir standartta, tüm kullanıcılara, makul bir bedel karşılığında ulaştırılmasını garanti altına alan yükümlülükler şeklinde tanımlanmaktadır⁽²⁷⁾.

Piyasaya yeni girecek olan işletmecinin faaliyetlerini, kârlılık seviyesi yüksek olan piyasa bölümüne yönlendirmesi, buna karşılık piyasanın fiyat/maliyet oranı düşük olan kısmında faaliyet göstermek istememesi, "cream-skimming" problemi olarak adlandırılmaktadır (Shepherd, 1999: 409). Rekabetçi piyasa yapısında gündeme gelen problem; evrensel hizmet yükümlülüğü nedeniyle ticari olarak kârlı olmayan piyasa kısmına da hizmet sunmak zorunda olan işletmecinin, piyasanın kârlılık düzeyi yüksek olan bölümünde yeterli seviyede getiri elde edememesi nedeniyle evrensel hizmet yükümlülüğünün aksamasına yol açabilmektedir. Bu durumda sınır-

ları ve standartları belirlenmiş yükümlülüğü üstlenmek üzere yapılan ihalede hizmeti en düşük maliyet ile gerçekleştireceğini söyleyen ya da en az sübvansiyon ile yerine getirmeyi taahhüt eden firmanın evrensel hizmet işletmecisi olarak seçilmesi veya piyasada faaliyet gösteren tüm işletmecilerden yapılacak kesinti ile kurulacak fondan evrensel hizmet yükümlülüğünün maliyetlerinin karşılanması mümkündür. Örneğin Norveç'te sübvansiyon verilen hava yolu uçuşlarını gerçekleştirmek üzere yapılan 3'er yıllık ihaleler, en düşük sübvansiyonu kabul eden hava yolu şirketine tahsis edilmektedir. Fransa'da ise, havayolu ve telekomünikasyon hizmetlerinin tamamından alınan vergi, söz konusu hizmetin finansmanında kullanılan fonu teşkil etmektedir (OECD 1997: 21).

4- 3. Düzenleyici Kurumlar

Yukarıda bahsedilen düzenleyici eylem ve işlemleri uygulayan ve denetim mekanizmasını çalıştıran bağımsız bir düzenleyici kurumun varlığı, düzenlemenin etkin bir şekilde devamı için gerekli bir unsurdur. Tarafsız, şeffaf ve politik baskılara maruz kalmaksızın alınan kararların varlığı, piyasa düzenlemelerine duyulan güvenin sağlanmasında büyük öneme sahiptir. Bağımsız bir otorite tarafından alınan bahsedilen nitelikteki kararlar, düzenleyici kurumdan kaynaklanan giriş engellerini azaltırken piyasaya girişleri ve yatırım düzeyini artıracaktır (Siclen, 2000: 9).

Regülatör kurumdan kaynaklanan giriş engellerinin temelinde "düzenleme tuzağı" (regulatory capture) problemi yatmaktadır. Regülatör kurum, sahip olduğu yetkiler çerçevesinde rant yaratma ve mevcut rantı farklı çıkar grupları arasında dağıtma imkanına sahiptir. Bunun bilincinde olan çıkar grupları, kurumun kullandığı yetkiler üzerinde çeşitli yollarla söz sahibi olmak için önemli bir nedene sahiptirler (OECD, 2000: 166). Düzenleme tuzağına yenik düşen regülatör kurum, kamusal çıkarlar çerçevesinde değil de regülasyona tabi özel sektör aktörlerinin menfaatleri yönünde karar alacaktır (Viscusi vd. 1995: 39). Piyasadaki mevcut teşebbüslerin menfaatine olan "potansiyel rakiplerin piyasaya girişini zorlaştırıcı düzenlemeler" de bu

kapsamdadır.

Piyasaya girişin şartlarını ağırlaştırılan regülasyonlar, piyasadaki mevcut teşebbüsün değil yalnızca potansiyel rakiplerin piyasaya giriş maliyetini artıracaktır. Diğer taraftan piyasadaki tüm aktörleri konu alan düzenlemelerin de yalnızca belirli teşebbüslerin faaliyetlerini zorlaştırması ya da belirli aktörlerin faaliyetlerini kolaylaştırması mümkündür (Special Group on Regulatory Policy, 2005a: 3). Örneğin en az 5 kabin görevlisi ile uçuş yapma yükümlülüğünün, büyük firmalara kıyasla küçük hava yolu firmalarını olumsuz etkilemesi muhtemeldir. Bu sebeple düzenleyici kurumun hem politik baskıların hem de piyasa aktörlerinin etkisinde kalmaksızın tarafsız karar alması, piyasadaki rekabetin gelişmesi ve rekabetten beklenen etkinlik artışlarının ortaya çıkmasında önemlidir. Kamunun diğer eylemlerinde olduğu gibi düzenleyici kurumun kararlarının da rekabet hukukunun temel dinamiklerine ters düşmemesi, bu hususun gözetiminin rekabet otoritesi tarafından yapılması, regülasyon sürecinden beklenen rekabet artışını kontrol edici bir yapı doğuracaktır⁽²⁸⁾.

Regülasyon alanında reform düşüncesinin tartışıldığı OECD Çalışma Grubu Raporunda da; regülasyon araçlarının seçiminde, yeni regülasyon kurallarının oluşturulmasında ya da mevcut kuralların uygulanmasında rekabetin artırılması ya da en üst seviyede teşekkül ettirilmesi yönündeki genel prensibin yol gösterici olması gerektiği düşüncesi belirtildikten sonra (Special Group on Regulatory Policy, 2005b: 14), bu alandaki reform çalışmalarına rekabet otoritesinin de aktif katılımının sağlanmasının gerekliliği vurgulanmıştır (Special Group on Regulatory Policy, 2005b: 7). Aynı zamanda rekabet temelli bir regülasyon anlayışının uzun dönemde geliştirilmesinde, rekabet otoritesi tarafından yerine getirilmesi gereken rekabet savunuculuğu (competition advocacy) görevinin de büyük önem taşıdığı dile getirilmiştir (Special Group on Regulatory Policy, 2005b: 15). Bu enstrümanla rekabet otoritesi, kamunun teşebbüs olarak nitelendirilemeyecek birimlerinin de rekabet kurallarına uygun davranmasını ve rekabet edebilecektir (Karakelle, 2003: 19).

Alt yapı hizmetlerindeki rekabetçi yapı üzerinde etkisi olan bir diğer husus ise "aşırı yetki kullanımı"dır. Sınırları ve kullanım alanları net bir şekilde tanımlanmamış yetkinin varlığı, piyasa aktörleri açısından belirsizliği ve bu belirsizliğe bağlı düşük yatırım seviyesini beraberinde getirecektir (Siclen, 2000: 9). Nitekim söz konusu alt yapı sektörlerinin bir diğer özelliği, piyasada yapılan yatırımların büyük çoğunluğunun batık maliyet⁽²⁹⁾ özelliği taşımasıdır. Piyasa aktörlerinin batık maliyet yatırımlarını gerçekleştirme konusundaki istiklilikleri, regülatör kurumun uygulamalarının tahmin edilebilir ve güvenilir olması ile yakından ilgilidir⁽³⁰⁾. Bu noktada gündeme gelen vazgeçme probleminin (hold-up problem) temelinde ise, regülatör kurumun taahhütlerinin yeterli ve inandırıcı olmaması yatmaktadır (Joskow, 1998: 27). Bu bağlamda regülatör kurumun yetki çerçevesinin yasal olarak net bir şekilde belirlenmesi ve söz konusu kurumun uygulamalarının yargısal denetime tabi tutulması, problemin aşılmasında önemli bir rol oynayacaktır (Joskow, 1998: 32).

5- Sonuç

Elektrik, gaz, telekomünikasyon, su, kanalizasyon gibi insani yaşam standartlarının temin edilmesinde vatandaşlara ulaştırılması gereken en temel hizmetlerde 1980 sonrası neo-liberal politikaların etkisi ile gündeme gelen ve küresel çapta yaygınlık kazanan reform faaliyetlerinin özünde; alt yapı hizmetlerinin potansiyel olarak rekabetin tesis edilmesinin mümkün olan kısımlarında özel sektör aktörlerinin, sektöre özel düzenleyici kurallar çerçevesinde faaliyet göstermelerine imkan tanınması yatmaktadır.

Alt yapı hizmetlerinde uygulamaya konan reform faaliyetleri ile hedeflenen amaçların elde edilmesinde rekabet sürecinin büyük önemi vardır. Bu nedenle regülasyon araçlarının seçiminde, yeni regülasyon kurallarının oluşturulmasında ya da mevcut kuralların uygulanmasında rekabetin artırılması genel prensibi belirleyici olmalıdır. Diğer taraftan bu alandaki reform çalışmalarına rekabet otoritesinin de aktif katılımı sağlanmalıdır.

Ancak düzenleyici kuralların oluşturulma-

sında ve uygulanmasında rekabet unsurunun gözetilmesi tek başına piyasalarda etkin rekabetin tesis edilmesinde yeterli olmayacaktır. Nitekim alt yapı hizmetlerinde piyasa mekanizmasının tesis edilmesi, piyasa aktörlerinin davranış alanının genişlemesine sebep olacaktır. Bu bağlamda piyasadaki rekabet seviyesini ve koşullarını olumsuz etkileyebilecek davranışların potansiyel olarak artma ihtimali, rekabet hukukuna duyulan ihtiyacı gündeme getirecektir.

Bununla birlikte alt yapı hizmetlerinde rekabetçi sürecin tesis edilmesi de kimi noktalarda tek başına yeterli olmamaktadır. Özellikle söz konusu piyasaların yapısı dolayısıyla yatay rekabet seviyesinin oldukça sınırlı düzeyde kalması ya da rekabetçi piyasa yapısında ortaya çıkan geleneksel kamu çıkarı amaçları ile çakışan sosyal problemlerin varlığı, regülasyonun rekabeti tesis etmekten ziyade rekabetçi sürecin eksikliğini gideren bir tampon vazifesi görmesine yol açmaktadır.

Yukarıda yer verilen nedenler bizi; regülasyon ve rekabet süreçlerinin, kurallarının ve kurumlarının alt yapı hizmetlerinde birbirlerinin eksikliklerini gidererek piyasa aksaklıklarını istenilen seviyede kontrol altına alabilecekleri sonucuna götürmektedir. Aksi durumda -piyasa aksaklıklarının giderilmesinde regülasyon sürecinin, kurallarının ve regülatör kurumunun tek başına yeterli görülmesi ya da rekabet sürecinin gözardı edilmesi halinde- serbestleşme ile yakalanmak istenen etkinlik artışları elde edilemeyeceği gibi alt yapı gibi toplumun tamamını ilgilendiren sektörler, kamusal çıkarları değil yalnızca kendi kârını maksimize etmek isteyen özel sektör aktörlerinin kontrolüne geçebilecektir. Böyle bir riskin varlığına karşı rekabet otoritesinin dengeleyici rolü gözardı edilemeyecek boyuttur.

KAYNAKÇA

- Akıncı, A. (2001), Rekabetin Yatay Kısıtlanması (Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları, Lisans Üstü Tezleri Serisi No:5).
- Albers, M. (2001), Energy Liberalisation and EC Competition Law, (Newyork: Fordham 28th Annual Conference of Antitrust Law and Policy).
- Alexander, I., A. Estache (1999), Infrastructure Restructuring and Regulation -Building a Base

for Sustainable Growth (Washington:World Bank).

- Ardiç, İ. Y., Yatay Yoğunlaşmalarda Potansiyel Rekabet (Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları, Uzmanlık Tezleri Serisi No:57).

- Avrupa Çevre Ajansı (2003), Avrupa'nın Su Kaynakları: Göstergeler Bazında Hazırlanan Değerlendirme Özeti (Lüksemburg: Avrupa Toplulukları Resmi Yayınları Bürosu)

- Bain, J. (1956), Barriers to New Competition (Cambridge: Harvard University Press).

- Besanko, D., D. Dranove ve M. Shanley (2000), Economics of Strategy, Second Edition, (New York: John Wiley & Sons, Inc.).

- Bishop, S., M. Walker (2002), The Economics of EC Competition Law (London: Sweet & Maxwell).

- Brennan, T., K. Palmer (1996), A Shock to the System: Restructuring America's Electricity Industry (Washington: Resources for the Future).

- Cooter, R., T. Ulen (2000), Law and Economics, Third Edition (USA: Addison Wesley Longman).

- Çakal, R. (1996), Doğal Tekellerde Özelleştirme ve Regülasyon, (Ankara: DPT, Uzmanlık Tezi No: 2455).

- Ergün, Ç. E. (2003), "EU Competition Rules in the Energy Markets", Middle East Economic Survey, (XLVI/3):1-15.

- Ergün, Ç.E. (2004), AB Rekabet Hukuku Kurallarının Enerji Piyasalarına Özgü Karakteristikleri, Ankara Barosu Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Dergisi (4/1): 25-40.

- Gonenc, R, M. Maher ve G. Nicoletti (2000), The Implementation and the Effects of Regulatory Reform: Past Experience and Current Issues (Paris: OECD Economics Department Working Papers).

- Green Paper on Services of General Interest (2003), Commission of the European Communities, (COM (2003) 270).

- Helm, D., T. Jenkinson (1997), "The Assessment: Introducing Competition into Regulatory Industries", Oxford Review of Economic Policy, (13): 1-14.

- Hughes, M., C. Foss ve K. Ross (2001), "The Economic Assessment of Vertical Restraints Under U.K. and E.C. Competition Law", ECLR (10): 424-433.

- Joskow, P.E. (1998), Regulatory Priorities for Reforming Infrastructure Sectors in Developing Countries, (Washington: Developing Countries Annual Conference).

- www.worldbank.org/html/rad/abcde/joskow.pdf

- Karakelle, İ.H. (2003), "Pazara Giriş Engellerine Karşı Rekabet Hukuku ve Politikası", Rekabet, Düzenlemeler ve Politikalar Kongresi, (Ankara: Rekabet Kurumu Yayın No:162).

- Kaseman, D. L., J.W. Mayo (1995), Government and Business (USA: Dryden Press).

- Newbey, D. M. (2000), Privatization, Restructuring and Regulation of Network Utilities (London: MIT Press).

- Noll, R., M.M. Shirley ve S. Cowan (2000), "Reforming Urban Water Systems in Developing Countries" Krueger, A.O. (ed.) Economic Policy Reform: The Second Stage, (Chicago: The University of Chicago Press).

- OECD (1997), The OECD Report on Regulatory Reform Synthesis (Paris: OECD).

- OECD (2000), Regulatory Reform in Network Industries: Past Experience and Current Issues (Paris: Economic Outlook 67).

- OECD (2004a), Roundtable on Competition and Regulation in the Water Sector (Paris: Working Party No.2 on Competition and Regulation, DAF/COMP/WP/WD(2004)7).

- OECD (2004b), Competition and Regulation in the Water Sector (Paris: Working Party No.2 on Competition and Regulation, DAF/COMP/WP2/W/WD (2004)1).

- OECD (2004c), Economic Surveys Turkey (Paris: Economics).

- Rekabet Kurumu (2004), 5. Yıllık Rapor-2003 Yılı, (Ankara: Rekabet Kurumu Yayın No:157).

- Shepherd, W.G. (1999), The Economics of Industrial Organization, Fourth Edition, (USA: Waveland Press).

- Special Group on Regulatory Policy (2005a), Recommendations for Regulatory Quality and Performance (OECD: SG/SGR(2005)3).

- Special Group on Regulatory Policy (2005b), APEC-OECD Integrated Checklist on Regulatory Reform: Addressing Regulatory, Competition Policy and Market Openness Policy Issues, (OECD: SG/SGR (2005) 4).

- Stiglitz, J. E. (1999), Promoting Competition

and Regulatory Policy: With Examples from Network Industries:

- <http://www.worldbank.org/knowledge/chiefecon/articles/beijing.pdf>

- Sullivan, E.T., J.L. Harrison (1998), *Understanding Antitrust and Its Economic Implications*, Third Edition, (USA: Matthew Bender & Co. Inc.).

- Taylor, P. (2000), *Vertical Agreements-The New Regulation in Context* (U.K.: Monitor Press).

- Townsend, D. (2000), "Mergers and Acquisitions: Leading the Merger Pack", *Petroleum Economist* (34).

- UNCTAD (2003), *FDI and Development: The Case of Privatization-Related Services FDI: Trends, Impact and Policy Issues* (United Nations Trade and Development Board: TD/B/COM.2/EM.14/2).

- Universal Service Directive (2002), Article 3 (1) of Directive 2002/22/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on Universal Service and Users' Rights Relating to Electronic Communications Networks and Services (OJ L 108).

- Van den Berg, C. (1997), "Water Privatization and Regulation in England and Wales", *The Private Sector in Infrastructure: Strategy, Regulation and Risk* (Washington: World Bank).

- Viscusi, W.K., Vernon, J.M., Harrington, E., *Economics of Regulation and Antitrust*, Second Edition, London, MIT Press, 1995.

- Williamson, O. (1976), "Franchise Bidding for Natural Monopolies- In General and with Respect to CATV", *Bell Journal of Economics* (7): 73-104.

Dipnotlar

1- Rekabet Uzmanı. Çalışmada yer verilen hususlar yazarın kişisel görüşleri olup Rekabet Kurumu'nun görüşlerini yansıtmaz.

2- Örneğin Birleşmiş Milletler Ekonomik, Kültürel ve Sosyal Haklar Komitesi Kasım 2002 tarihli 'Genel Görüş'te, suyun insan hakkı olduğu yönünde fikir birliğine varmıştır. Görüşte insanın saygın bir hayatta sağlıklı bir yaşam sürmesi için suyun insan haklarının ayrılmaz bir parçası ve aynı zamanda diğer bütün insan haklarını anlamının ön koşulu olduğu belirtilmektedir. 'Genel Görüş', Ekonomi, Kültür ve Sosyal Haklar konusundaki Anlaşma'nın hükümlerinin yorumlanmasıdır. Bu yorum neticesinde Anlaşmayı imzalamış 145 ülke, herkesin eşit olarak ve ayırım gözetilmeksi-

zin güvenli ve sağlıklı içme suyu olanaklarına kavuşmasını garantileme konusunda çaba sarfetmek zorunda kalacaklardır. Bkz. <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/pr91/en/>

Benzer bir yaklaşımla A.B. Komisyonu da, "Genel Çıkar Hizmetlerine İlişkin Yeşil Kitap"ın 17. paragrafında enerji, iletişim, ulaşım, posta hizmetleri gibi geniş çaplı şebeke altyapıları tarafından sunulan hizmetleri "genel ekonomik çıkar sağlayan hizmetler" olarak tanımlamıştır. Bkz. *Green Paper on Services of General Interest* (2003).

3- Atık su unsuru, kanalizasyon dahil içilemez haldeki suların tamamını kapsayan bir kavramdır.

4- Stiglitz (1999: 14-15) ise, gerçek yaşamda, dünyanın pek çok ülkesinde kamu mülkiyetine konu olan teşebbüslerin sanıldığı aksine kamu politikası amaçlarını değil, yönetici ya da çalışanların dar kapsamlı amaçlarını takip ettiğini ileri sürmektedir.

5- Brennan ve Palmer (1996), Amerikan elektrik piyasasının düzenlenmesinde dikey ayrışmanın kullanılmasında, iletim ve dağıtım ağına sahip olmayan elektrik üreticilerinin karşı karşıya kalabilecekleri ayırıcı uygulamaların etkili olduğunu ifade etmektedir.

6- Dikey entegrasyondan kaynaklanan önemli seviyede ölçek ekonomilerinin var olduğu ya da piyasa talebinin potansiyel rekabeti destekleyemeyecek ölçüde küçük olduğu pazar yapılarında, dikey ayrışma etkin bir sonuç doğurmaktan uzaktadır (Siclen, 2000: 3).

7- Bkz. Noll vd. (2000). Suyun uzak mesafeli taşıma maliyetinin elektrik ve gazı göre yüksek olması, birbirinden uzak bölgelerde yer alan farklı su kaynakları arasındaki rekabeti zorlaştırmaktadır. Bununla birlikte nüfusun yoğun ancak su kaynaklarının sınırlı olduğu bölgelere, uzak mesafeli suyun getirildiği ülke uygulamaları da mevcuttur. Örneğin, İspanya'da 1999 yılındaki kuraklığın ardından, zengin su kaynaklarının bulunduğu kuzey bölgelerden güneye su getirmek için çalışmalar başlamıştır.

8- Bkz. Newbery (2000: 163).

9- Bkz. Special Group on Regulatory Policy (2005a: 4). Newbery (2000:134); alt yapı hizmetlerinde rekabetin teşebbüsleri piyasa şartlarında fiyatlandırmaya teşvik ettiği ve aynı zamanda maliyetlerini mümkün olduğu nispette aşağıya çekmeleri yönünde baskı yarattığı gerekçelerini ileri sürerek rekabet sürecinin regülasyondan daha etkin olduğunu dile getirmektedir.

10- OECD (1995), Recommendation of the Council of the OECD on Improving the Quality of Government Regulation, OCDE/GD(95)95.

11- Örneğin İngiltere’de düşük seviyelerde tüketime sahip hane halklarının söz konusu tüketim miktarlarının ölçülmemesi, alt seviyedeki rekabet sürecine engel olmaktadır. Bkz. Helm ve Jenkinson (1997: 10-11).

12- Bkz. Joskow (1998: 3).

13- İçme suyu ve kanalizasyon sektörlerinde franchise sözleşmelerinin uygulanmasına ilişkin bkz. Van den Berg (1997).

14- Bu açıdan Joskow (1998:20) franchise sisteminin; batık maliyet unsurunun yoğun bulunmadığı, hizmet kalitesinin kolaylıkla tespit edilebildiği, eski işletmecinin önemli bir fiyat avantajına sahip olmadığı ya da ihaleye yeni girecek teşebbüsün önemli bir maliyet dezavantajı ile karşılaşmadığı sektörlerde uygulanabileceğini belirtmiştir.

15- Ayrıntılı bilgi için bkz. Stiglitz (1999:23-24).

16- Söz konusu kartel tanımı için bkz. Akıncı (2001:66).

17- Bkz. Ergün (2003:1). Hollanda’da da hali hazırda 15 olan içme suyu üreticisi sayısının liberalizasyon sürecinde yaşanması beklenen birleşme-devralmalar ile birlikte 3-6 arasında bir sayıya inmesi beklenmektedir (Van Dijk, 2003: 5).

18- Council Directive 96/92/EC Concerning Common Rules for the Internal Market in Electricity, OJ L27, Brussels., 30.01.1997.

19- Bkz. Townsend (2000).

20- Yatay birleşmelerin işbirlikçi etkileri için bkz. Ardıç (2004:18-20).

21- “Dikey anlaşma” üretim veya dağıtım zinciri-

rinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki anlaşmalardır (Hughes vd. 2001: 424). Dikey anlaşmaların rekabeti kısıtlayıcı hükümleri ise, “dikey kısıtlama” ya da “dikey sınırlama” olarak nitelendirilmektedir. Bkz. Taylor, (2000: 23).

22- Alıcı ya da sağlayıcı üzerine yüklenen; belirli bir mal ya da hizmetin alım, satım veya yeniden satımında yalnızca anlaşmanın diğer tarafı ile iş yapma yükümlülüğünün ana unsur olduğu dikey anlaşmalara “münhasır dikey anlaşma” denilmektedir.

23- Bkz. www.nawc.org/water_infra.pdf.

24- Council Directive 75/440/EEC of 16 June 1975 concerning the quality required of surface water intended for the abstraction of drinking water in the Member States, OJ L 194 , 25/07/1975.

25- Bilgi ve iletişim teknolojilerine erişimde ortaya çıkan “sayısal uçurum” (digital divide), telekomünikasyon alanında şebekeye erişimin düzenlenmesi suretiyle yerel düzeyde rekabetin tesis edilmesindeki en önemli nedenlerden biridir.

26- OECD’nin (2004c:86) 2004 yılı Türkiye raporunda, alt yapı hizmetlerine ilişkin olarak evrensel hizmet yükümlülüğüne ilişkin stratejilerin belirlenmesi gerektiği ifade edilmektedir.

27- Bkz. Universal Services Directive (2002: 51).

28- Bkz. Kaserman ve Mayo (1995: 585).

29- Batık maliyet, firmanın piyasayı terk etmesi halinde nakite çeviremeyeceği, alternatif kullanımı olmadığı için katlanmak zorunda olduğu sermaye yatırımları olarak tanımlanmaktadır.

30- Bkz. Stiglitz (1999: 21-22).



Görüşler

HATİCE ÖZKURT

İktisatçı



Ekonomide Türev Bir Kavram “Teknoloji Ödemeler Dengesi” OECD ve AB Açısından Bir Karşılaştırma

1. Giriş

Dünya ekonomileri arasındaki gelişmişlik düzeyi ve farkının en nesnel bir şekilde ölçülmesini sağlayan araçların başında, bilim ve teknolojiye dayandırılan parametreler gelmektedir. Bu parametrelere göre, hangi ülke sahip olduğu bilim ve teknolojiyi daha fazla ekonomik katma değere dönüştürebiliyor ve bunu kamu yararı için kullanabiliyorsa, o ülke rakiplerine göre daha önde gitmektedir. Gittikçe yaşamımızın her alanını etkileyen küreselleşme olgusu da, bir ülkenin bilim -ve onun pratik yönünü ifade eden- teknoloji silahını ne kadar az ya da çok üretip kullandığını şeffaf hale getirmiştir. Çağdaş olan ve rekabette geri kalmak istemeyen her ülkenin, genel mal ve hizmetlerin yanı sıra, aynı zamanda dış dünyaya ne kadar teknolojik mal (+ hizmet) sattığı ve dış dünyadan ne kadar teknolojik mal (+ hizmet) satın aldığı dikkate alınarak küresel gelişmişlik yerindeki sırası matematiksel olarak belirlenebilmektedir.

Ülkeler, ileri teknoloji ürünleri gibi, maddi olmayan bilgiyi (intangible knowledge) de alıp satabilirler ki, bu türden olan alışveriş, bir

ülkenin ihracatı ve ithalatını yaptığı teknik bilgi ve hizmetleri kaydeden “**teknoloji ödemeleri dengesi**” (the **technology balance of payments**) ile tanımlanmakta ve ölçülmektedir (Avrupa Komisyonu, europa.eu.int/comm/research/). TBP hasılatı, net teknoloji ihracatı olarak, bir ülkenin bilim ve teknoloji bazında küresel piyasalarda rekabet edebilirliği konusunda önemli ipucu veren bir göstergedir.

Bu çalışmada, iktisat literatürüne, görece yeni ya da türev bir kavram olarak giren “Teknoloji Ödemeler Dengesi” (TÖD) tanıtılmakta ve ayrıca bunun uygulamadaki anlam ve öneminin ne olduğunu ortaya koymak açısından da seçilmiş dünya ülkelerinin teknolojinin neresinde olduğu çeşitli verilerle açıklanmaktadır. Bu amaçla, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve onun üyeleri olan Avrupa Birliği (AB) ülkeleri TÖD ekseninde, dolayısıyla teknolojiye dış ticaretlerinde ne kadar yer verdikleri bakımından karşılaştırılmaktadır.

2- Teknolojik Ödemeler Dengesi: Kavramsal Çerçeve

Teknolojik Ödemeler Dengesi (TÖD), bir

ulusal ekonominin uluslararası ticari ve ekonomik ilişkilerini döviz ağırlıklı ve istatistiksel bir şekilde ortaya koyan dış ödemeler bilançosu bağlamında bir incelemenin konusudur. Onun tam yeri; dış ticaret, hizmet gelir/giderleri ve transferlerden oluşan cari işlemler alt bilançosudur. Dolayısıyla, teknolojik ürün, hizmet ve transferine ilişkin hesaplar, günümüzde, özellikle gelişmiş ekonomiler açısından bir "ayrıntı" olmaktan çıkmış, küresel gelişmişlik liginde kimin hangi sırada olduğu saptanırken başvuru olan ciddi bir ölçüt haline gelmiştir.

TÖD, genel ya da ayrıntılı ödemeler dengesi bilançosundan bağımsız değildir, ancak ölçü aracı olarak –net mal ihracatı ya da net turizm gelirleri gibi- "özel" bir bilanço kalemidir.

İlk defa 1921 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde düzenlenen ve 1930'da sistematik olarak Almanya'da hazırlanan ödemeler bilançosu (ÖD) dar ve geniş anlamda olmak üzere iki şekilde tanımlanabilmektedir. ÖD'yi dar anlamda ünlü iktisatçı Haberler tanımlamıştır: Genellikle bir yıl içinde bir ülkenin yerlileri ile yabancılar arasında yapılan ödemelerin sistematik bir şekilde tutulduğu belgelere ÖD denir. ÖD'nin geniş anlamdaki tanımını ise Uluslararası Para Fonu (IMF) yapmıştır: ÖD, belirli bir süre içerisinde bir ekonominin yerlileri ile yabancılar arasında oluşan ekonomik akımlara bağlı değerlerin, transfer ödemelerinin ve rezervlerde meydana gelen değişikliklerin sistemli ve muhasebe kayıtlarına uygun olarak belirlendiği istatistiksel bir belgedir (Karluk, 2002: 419).

Teknoloji ödemeler bilançosu, -kavramsal çerçevesinin net olarak belirlenmesine yardımcı olsun diye- ödemeler bilançosunu ikame ettiği varsayılırsa, ülkelerin gelişmişlik düzeyiyle bağlantılı olarak üç ayrı sonuç verebilir:

i) Teknoloji (geliri) fazlası: Teknolojik mal ihracatından sağlanan gelir ithalat giderinden fazla olursa, bilanço "fazla" verir, yani denge "artı"ya geçer. Gelişmiş ekonomiler, teknoloji üretimi ve pazarlamasında ileride olduklarından, teknoloji ihracatı gelirleri oldukça yüksektir.

ii) Teknoloji (geliri) açığı: Tersine, ithalat ihracatı aşarsa, bilanço "açık" verir, denge "eksi"ye geçer. Az gelişmiş ekonomiler, TBP'de sürekli eksidedirler. Bunun bir kanıtı da, bu ekonomilerin teknoloji fakiri olarak yüksek teknoloji ekonomilere derin bir bağımlılık içerisinde bulunmalarıdır.

iii) Teknoloji (gelir-gider) dengesi: Üçüncü ve son durum ise, ihracat gelirleri ile ithalat giderlerinin birbiriyle örtüştüğü durumdur. Kapitalizmin Klasik iktisat felsefesinin denk bütçenin peşinde olduğu biliniyor. Benzer bir anlayışla, küresel konjonktür pek izin vermese de, kapitalist devletlerin denk ödemeler bilançosunu idealleştirdiklerini düşünebiliriz.

Ödemeler bilançosunda "teknoloji" kavramına özel bir vurgu yapılmasının bir nedeni, hiç kuşkusuz kalkınma paradigmasıyla en "akraba" olan kavramın teknoloji olmasıdır. Teknoloji de "inovasyon [=yenilik/yeni(n)me]" kavramıyla yakından ilişkilidir. Teknolojiyi ekonomik yarara çevirme ve inovasyon becerisini ulusal güvenlik ile ilişkilendirme üzerine yapılmış şu betimleme son derece önemlidir: "*Bilim ve teknolojiyi ekonomik ve toplumsal faydaya, yani pazarlanabilir yeni ya da daha gelişkin ürün, sistem, üretim yöntemleri ve toplumsal hizmetlere dönüştürebilme becerisi, inovasyon becerisi olarak anılmaktadır. Çağımızda bir ulus, bilim ve teknoloji alanında gösterdiği yetkinliği inovasyonda da gösterebiliyorsa, ya da inovasyondaki yetkinliğini bilim ve teknolojideki yetkinliği ile besleyerek sürekli kılabiliyorsa, ancak o zaman, dünya pazarlarında rekabet üstünlüğü sağlayabilmekte ve ekonomisini güçlendirerek geliştirebilmektedir. Çok açıktır ki, ekonomik güç küresel ve bölgesel süreçlerde, siyasi açıdan söz ve karar sahibi olmayı da sağlamaktadır. Bir başka deyişle, bilim, teknoloji ve inovasyonda yetkinlik, bulunulan coğrafyada ülkenin varlığını sürdürübilme, dolayısıyla, bir ulusal güvenlik meselesidir de.*" (Üçer, Durgut ve Göker, 2001: Ek 1/2.)

Buna göre, bir ülkenin teknolojik üretimi ve inovasyon becerisi yoksa o ülke teknoloji ve inovasyon yoksulu sayılır. Bu durumda o ülke için TÖD her zaman "açık" verecektir. Bu da

Tablo 1 : Teknoloji Hasılatı ve Harcaması (Milyon Dolar)

ÜLKELER		1994	1995	1996	1997	1998	1999
ABD	Hasıla	26,712	30,289	32,470	33,639	36,197	36,467
	Ödeme	5,852	6,919	7,837	9,614	11,713	13,275
Japonya	Hasıla	4,522	5,980	6,462	6,872	8,042	8,435
	Ödeme	3,627	4,167	4,147	3,348	3,775	3,602
Almanya	Hasıla	8,200	10,268	10,831	12,370	13,251	12,513
	Ödeme	10,268	13,367	14,306	4,801	15,653	16,218
İngiltere	Hasıla	3,732	4,219	3,755	5,289	6,081	...
	Ödeme	3,275	3,531	3,285	3,438	3,172	...
Fransa	Hasıla	1,863	2,162	2,387	2,165	2,590	...
	Ödeme	2,544	2,977	3,151	2,991	3,124	...
Kore	Hasıla	111	112	109	163	141	196
	Ödeme	1,276	1,947	2,297	2,415	2,387	2,685

Kaynak: OECD, Science and Technology Indicators.

ekonomi-politik anlamda, teknoloji zengini ülkelerin lehine tek taraflı ve derin bir bağımlılığa yol açar.

TÖD; lisanslar, patentler, know-how, araştırma ve teknik yardım ile ilgili olarak uluslararası teknoloji transferini ölçer. TÖD'de geçen ödemeler kuşkusuz ticari teknolojiler için- jir ve bu yüzden araştırma-geliştirme (Ar-Ge) harcamalarından farklıdır. Pek çok OECD ülkesinde teknolojik hasılatlar ve harcamalar 1990 boyunca sürekli arttı. Böylece OECD bölgesi dünyanın geri kalanına karşı pozisyonunu teknolojinin net bir ihracatçısı gibi sürdürdü. Buna karşın AB ülkeleri TÖD açısından açık verme eğilimine girdiler. Elbette bu, kesin olarak çok düşük bir rekabete işaret etmez, fakat AB'ye yönelik yabancı teknoloji girişin artmış olmasının sonucu olabilir (oecd.org).

3- Teknoloji Ödemeler Ligi: Hangi Ülke Kaçınıcı Sırada?

Verilen bir dizi tablo ve grafik yardımıyla, TÖD'nin, iktisat terminolojisi çerçevesinde seçili ülkeler açısından ne ifade ettiğini açıklamak mümkündür.

Örneğin, teknoloji hasılatı ve harcamasının ülkeler bazında karşılaştırıldığı Tablo 1'e göre; ABD'nin gerçek bir teknoloji devi olduğu anlaşılıyor. Zira 1994'te 27 milyar dolar kadar olan teknoloji hasılatını sürekli arttırmış ve 1999'da 36 milyar dolar sınırını aşmıştır. Bu, sadece Türkiye'nin 2002 yılına ait toplam ihracat gelirin (40 milyar dolar) yakın bir ra-

kamdır. ABD'nin ithalat yoluyla teknoloji girdisi için yaptığı ödemeler ise, 1994'te 6 milyar dolardan 1999'da 13 milyar dolara yükselmiştir. Japonya, 1994-1999 yılları arasında hemen her yıl 1 milyar dolarlık hasıla artışı kaydederken, teknolojik harcamalarını 3 milyar dolar düzeyinde istikrar sağlamayı başarmış "model" alınan bir teknoloji zengindir. Almanya ve Fransa'nın hasıla-harcama dengesi ise, sanayileşmiş ülke kimliğiyle çelişkili (paradoksal) bir durum arz etmektedir. Çünkü verili yıllarda her iki ülkenin teknoloji harcaması hasılatından daha fazladır. İngiltere, bu alanda çok "fazla" vermemekle birlikte, 1998'de hasılatını iki kat harcamasının üzerine çıkarabilmiştir. Türkiye'ye en benzeşen ülke olarak Güney Kore ele alınabilir. O, teknoloji üretiminde yıldızı parlayan bir Uzak Doğu ülkesidir, fakat bu yıllar boyunca, Batı ile rekabette zayıf kalmasının bir sonucu olarak oldukça büyük miktarda hasıla açığı vermiştir (1999'da 2.7 milyarlık harcamaya karşılık 0.2 milyar dolar hasıla).

Bir başka karşılaştırma, bir ülkenin toplam Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) rakamına göre TÖD'nin payının ne olduğunu araştıran "TÖD / GSYİH oranı" ile yapılabilir: Teknolojide ödemeler dengesinin (ihracat-ithalatının) GSYİH'ye oranı, teknoloji hasılatı yüksek olan ülkeler için pozitif olmaktadır. Tablo 2 verileri incelendiğinde, "TÖD/GSYİH'nin pozitif sonuç verdiği ABD, Japonya ve İngiltere'nin zaten ileri teknoloji ihracatçısı ülkeler olduğu anlaşılacaktır. ABD, bu yeni ve önemli ölçüte

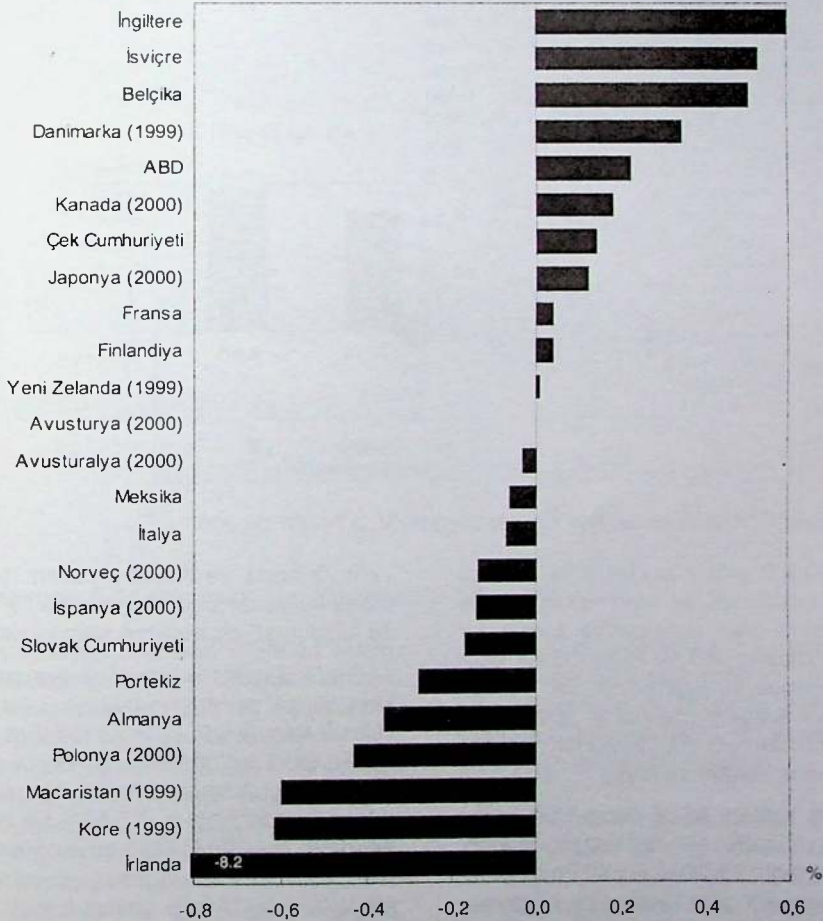
Tablo 2 : Teknolojide Ödemeler Dengesi: GSYİH'nin %'si olarak

Ülkeler	1996	1997	1998	1999	2000
Almanya	-0.15	-0.12	-0.14	-0.22	-0.26
Fransa	-0.05	-0.06	-0.04	-0.03	v.y.
İtalya	-0.08	-0.04	-0.05	-0.06	-0.04
Avusturya	-0.19	-0.27	-0.30	-0.17	-0.00
Portekiz	-0.37	-0.39	-0.49	-0.44	-0.36
İngiltere	0.04	0.18	0.20	0.22	0.18
ABD	0.32	0.29	0.28	0.25	v.y.
Japonya	0.05	0.08	0.09	0.11	0.12

Kaynak: CORDIS: Science and Technology Indicators.

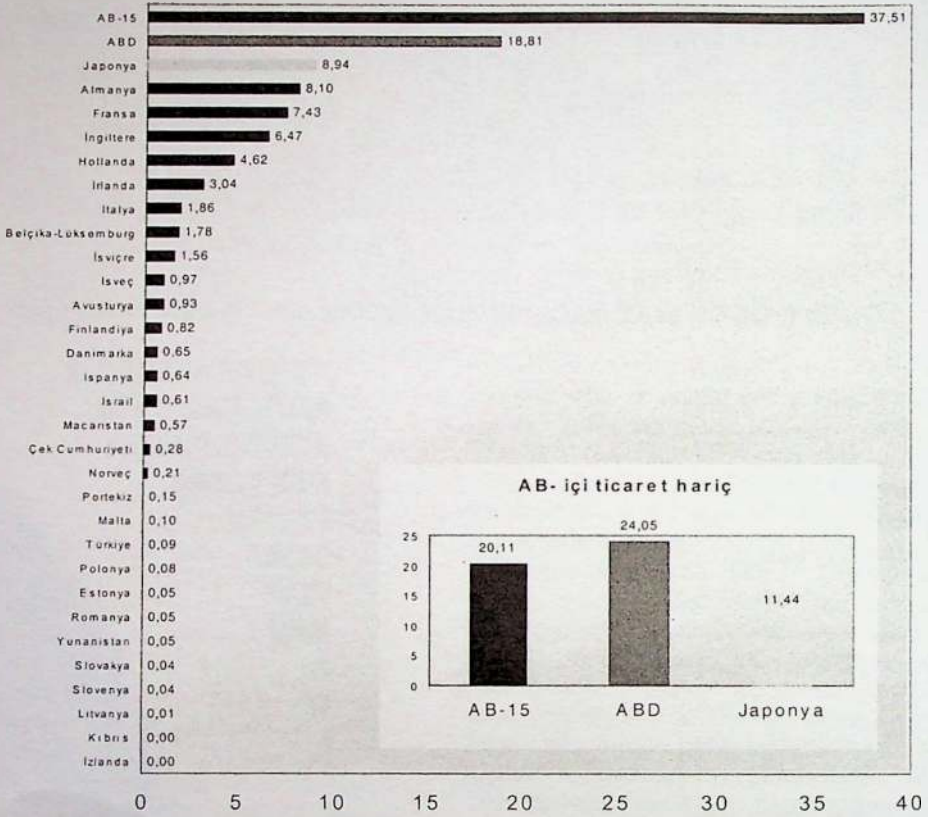
Not: v.y.: veri yok.

Grafik 1: GSYİH'ye Oranı Olarak Teknoloji Ödemeler Dengesi 1992- 2001



Kaynak: OECD Science, technology and Industry Scoreboard 2003.

Grafik 2: Yüksek Teknoloji Ürünlerinin Dünya Pazarındaki Payı (%), 2001



Kaynak: EU Commission, Key Figures 2003-2004, p.74 (07.03.2005).

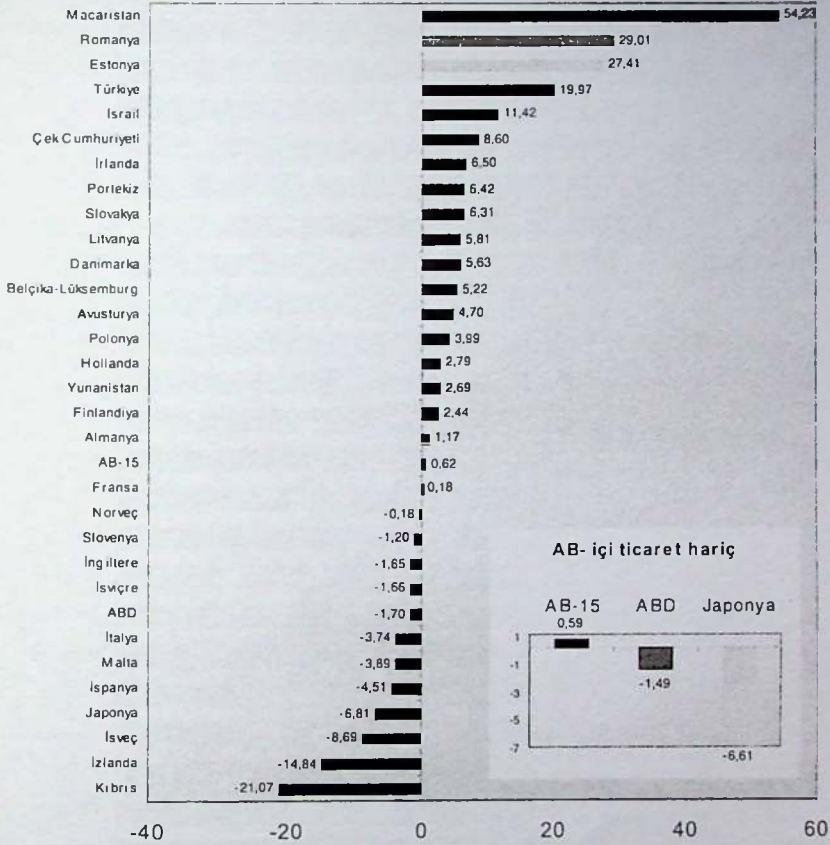
göre, 1996-2000 yılları arasında % 0.2-0.3 (binde 2-3) aralığında bir oran tutturduğu ve en yakın rakibi olan Japonya'ya büyük bir fark attığı ortadadır. AB'nin diğer büyük ekonomileri Almanya ve Fransa'nın ise, yüksek GSYİH'lerine karşılık, teknoloji ithalatında sıçrama yaptıkları için "TÖD/GSYİH" oranları beş yıl boyunca negatif olmuştur.

Bir başka açıdan, fakat paralel bir karşılaştırma için Grafik 1'e bakılabilir. Bunun, Tablo 1'den farkı; "TÖD / GSYİH'nin 1992-2001 ortalamasına göre ülkeleri bir sıralamaya tabi tutmasıdır. Buna göre, İngiltere % 0.6 ile başta olmak üzere bir çok AB ülkesi Japonya'nın önünde, pozitif değerler elde ederlerken; dünyanın en müreffeh ülkelerinden

Yeni Zelanda ve Avustralya'nın "bıçak sırtı" misali bir yerde olsa da, İrlanda % -1 civarında "çizgi dışı" bir gelişme sergilemektedir.

Grafik 2, yüksek teknoloji ihracatında ülkelerin dünya pazarlarındaki payı ile ilgili olup, yüksek teknolojide küresel rekabet edebilirlik için ciddi bir göstergedir. Buna göre, AB-15 yüksek teknoloji ürünleri bazında toplam dünya ihracatında % 37,5'lik bir payı temsil ederken, onu, iki OECD devi olan % 18.8 ile ABD ve % 8.9 ile Japonya izlemektedir. Bununla birlikte, "AB içi ticaret hariç" ile ilgili olan küçük grafikte ise AB-15, ABD ve Japonya'nın teknoloji ürünlerinin ihracatı görülmektedir. Buradaki sıralama ABD (% 24), AB-15 (% 20) ve Japonya (% 11) şeklindedir.

Grafik 3: Yüksek Teknoloji Ürünlerinin İhracatının Dünya Pazarındaki Payı - Ortalama Büyüme Oranı (%), 1996-2001



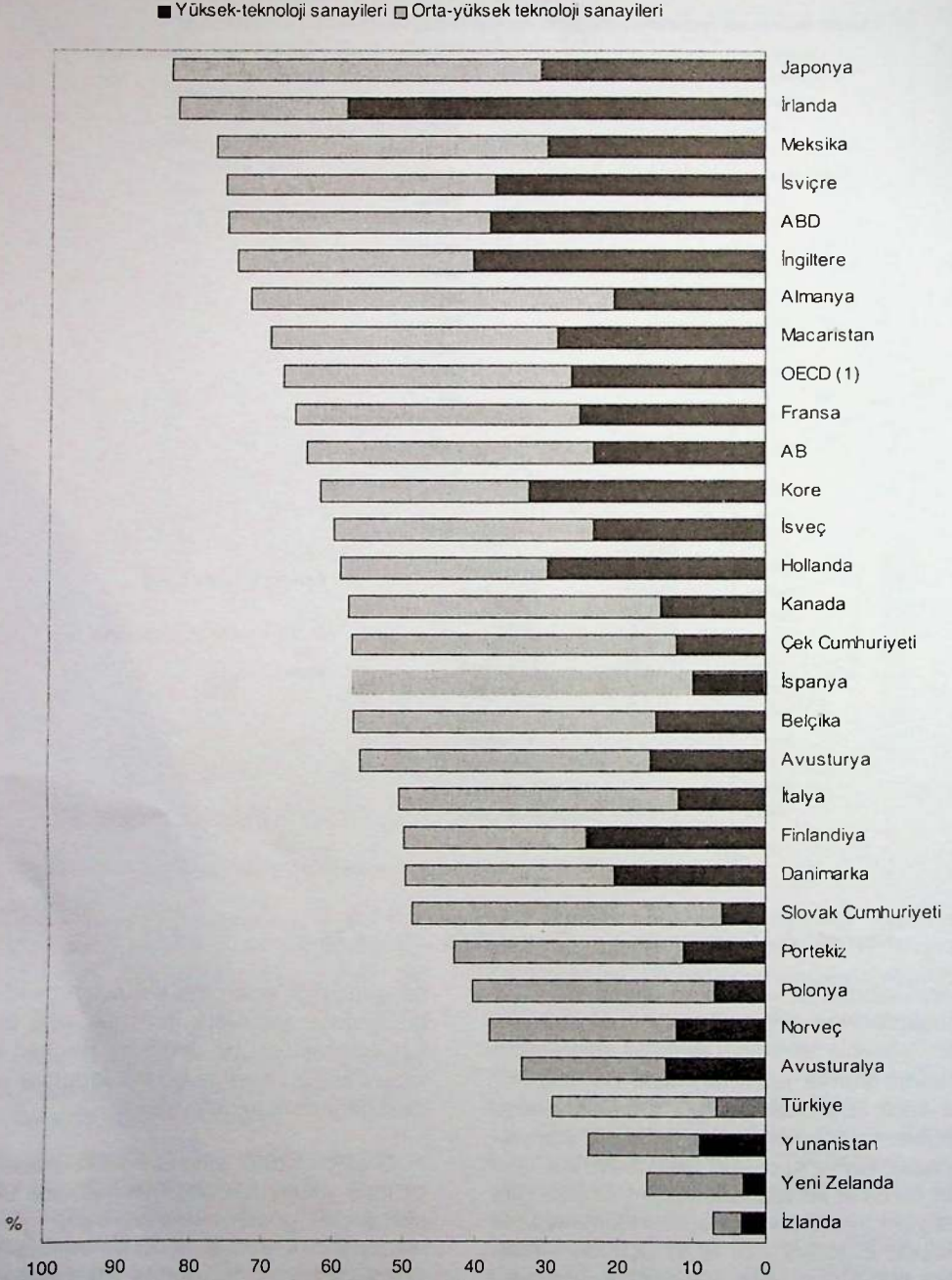
Kaynak: EU Commission, Key Figures 2003-2004, p.75

Karşılaştırmaya konu olan ülkelerin TÖD'nin hesaplanmasında dolaylı önemde bir veri vardır: Yüksek teknoloji ürünleri (high-tech) ihracatının dünya pazarlarındaki payının büyüme oranı. Bu oranın 1996-2001 dönemine ait (ortalama 5 yıllık) gelişimi Grafik 3'te sunulmuştur. Buna göre, en fazla büyüme kaydeden % 54.2 ile Macaristan'dır. O ülke gibi AB'ye yeni üye olan ülkelerden Romanya (% 29) ikinci, Estonya (% 19.9) üçüncü sırada yer almıştır. Onları, AB ile müzakere masasına oturmaya hazırlanan Türkiye % 11.4 ile 4. sırada izlemektedir. AB-15'in ortalaması ise, % 1 bile değildir. Bu rakam, AB'nin teknoloji-

de gerilediği anlamına yol açmamalıdır; zira bu, sadece teknolojik ihracatta artış oranı olup konjonktürel bir değerdir. Benzeri bir şekilde OECD devleri ABD ve Japonya ise, negatif değerler kaydetmişlerdir.

Grafik 4, 2002 yılında imalat ürünleri ihracatında yüksek ve orta-ileri teknoloji ürünlerinin payını göstermektedir. Buna göre, ırlanda ilk sırada gelmekte ve bu oranla AB ortalamasının iki katı kadar bir başarı elde etmiş olmaktadır. Onu, % 40 ile Birleşik Krallık izlemektedir. Orta-ileri teknoloji ihracatının lideri, İrlanda'ya

Grafik 4: İmalat Ürünleri İhracatında Yüksek ve Orta-Yüksek Teknolojinin Payı, 2001



Kaynak: OECD, Science and Technology Indicators.

Tablo 3 : Yüksek ve Orta-Yüksek Teknoloji İhracatı Büyüme Oranı 1992- 2001

ÜLKELER	Yüksek- ve orta-yüksek teknoloji sanayileri	Yüksek-teknoloji sanayileri	İmalat
Japonya	1,7	1,8	1,6
İsviçre	3,4	5,8	2,8
Almanya	3,9	6,9	3,2
İtalya	4,4	5,0	3,8
Fransa	4,4	6,8	3,2
Danimarka	4,5	6,9	2,1
Norveç	4,5	6,7	3,0
İsveç	4,7	6,8	3,5
Avusturya	5,2	9,3	4,1
AB-15	5,4	8,7	4,0
OECD (1)	5,6	7,8	4,7
Hollanda	6,1	10,1	3,6
İngiltere	6,2	9,6	4,6
İspanya	6,8	7,8	6,7
Belçika	6,9	11,6	5,1
ABD	6,9	8,1	6,4
Avustralya	6,9	7,2	3,8
Kanada	8,1	10,0	7,4
Portekiz	8,2	9,6	3,2
Yeni Zelanda	8,3	8,0	3,9
Kore(*)	8,3	8,5	6,4
Yunanistan	9,8	17,8	1,0
Slovakya (**)	10,8	9,0	6,8
Finlandiya	10,9	17,3	7,0
Türkiye	15,7	19,0	9,5
İrlanda	15,8	17,6	11,2
Polonya	15,8	19,5	12,8
Meksika	16,1	19,1	15,3
Çek Cum. (***)	17,1	24,5	13,0
Macaristan	19,4	26,3	12,5
İzlanda	24,4	32,0	3,7

Kaynak: OECD, Science and Technology Indicators.

Not: (*) 1994-2001, (**)1997-2001, (***)1993-2001.

küçük bir fark atarak % 80 ile Japonya'dır. Latin Amerika'dan Meksika ve AB üyesi dışında kalma tercihini sürdüren İsviçre ve doğal olarak ABD bu alanda güçlü bir rekabet içerisindeyler. Türkiye ise, ileri teknoloji ihracatında Yunanistan'ın altında iken, orta-ileri teknoloji skalasında ise, onun üzerinde yer almaktadır.

Tablo 3'te, seçilmiş ülkelerin imalatla birlikte, yüksek ve orta-ileri teknoloji ihracatında 1992-2001 yılları arasında gerçekleştirdikleri 10 yıllık büyüme ortalaması verilmektedir. Ül-

ke sıralaması; yüksek ve orta-ileri teknoloji sanayilerindeki büyümeye göre, en düşüğünden en yükseğine doğru yapılmıştır. Buna göre, Japonya % 1.7 gibi oldukça düşük bir oranla teknoloji ihracatını gerçekleştirirken, İzlanda bu alanda şampiyon olmuştur. Türkiye'nin bu ihracat sektöründe, şampiyonu zorlayacak bir büyüme oranını kaydetmiştir. % 16 gibi oldukça iyi sayılan bu oranın arkasında, ülkemizin AB'ye üyelik sürecinde bilim-teknoloji gelişmelerine ve Ar-Ge harcamalarına gösterdiği duyarlılığının rolü unutulmamalıdır.

4- Sonuç: Bazı Saptamalar

Buraya kadar sunulmuş verilere ve karşılaştırmalı analize dayanarak birkaç saptama yapılabilir:

TÖD, genel ÖD içinde "özel" bir bölüm olarak düşünülebilir. Ancak "teknoloji" bir girdi olarak doğrudan ya da dolaylı bir şekilde neredeyse tüm ÖD bilanço kalemlerine yansdığından, ÖD bilançosunu hazırlayan hükümet organları özellikle –ve şimdilik- TÖD adında bir tablo oluşturmamaktadırlar. Kavram olarak yeni ya da türev olması nedeniyle, TÖD, daha çok ekonomide akademik araştırmalarda yer bulabilmektedir.

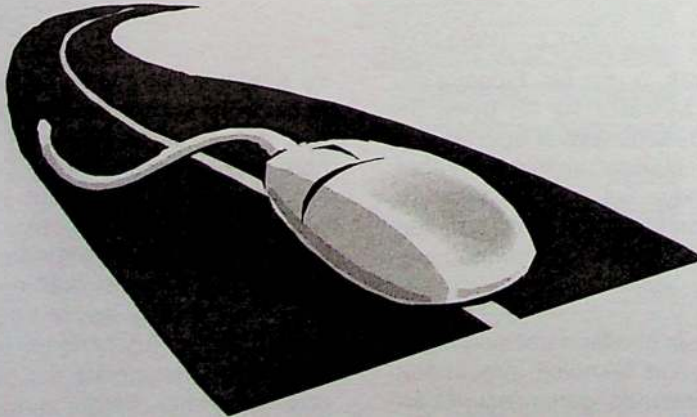
OECD'nin sistematik olarak yaptığı çalışmalarından da anlaşılacağı gibi; teknolojik ödemeler dengesinin GSYİH'ye oranı, çoğunlukla "ticarete açıklık" oranı olarak adlandırılır. Buna karşın, uluslararası rekabette "açıklık" (openness) terimi bir dereceye kadar aldatıcı olabilir. Gerçekte, bir ülke için düşük bir oran kesin bir şekilde yüksek dış ticaret engellerini (tarife ya da tarife-dışı) göstermez.

Teknoloji ödemeler dengesi, bir ekonominin gelişmişliği konusunda tek başına değil, ancak diğer makro ekonomik parametreler eşliğinde, bütüncül bir anlayışla düşünüldüğünde daha net ve doğru bir fikir verebilir. Teknoloji üretimini ve ticaretini hızlı, kaliteli ve rekabet kurallarına göre doğru yapabilen ülkeler gelişmişlik liginde hep üst sıralarda kalırlar ya da üst sıraları zorlarlar.

AB'ye tam üyelikte müzakere eşiğinde olan Türkiye'nin durumu, teknoloji söz konusu olduğunda, gizlenemeyecek kadar dramatik olduğu ortadadır. En başta, Türkiye ile ilgili teknolojik kayıtların sağlıklı tutulmadığı, yapılan karşılaştırmalarda somuttur. Bu, Türkiye'nin "**teknoloji yoksulu**" olduğu bir yana, "**teknoloji verileri yoksunu**" olduğunun da bir kabulüdür.

Kaynakça

- European Commission. Towards a European Research Area: Science, Technology and Innovation, Key Figures 2003-2004, http://europa.eu.int/comm/research/era/pdf/indicators/ind_kf0304.pdf (07.03.2005).
- CORDIS: Science and Technology Indicators, http://www.cordis.lu/indicators/ind_tech_payments.htm (Erişim: 24.01.2004).
- European Commission. Towards a European Research Area: Science, Technology and Innovation, Key Figures 2003-2004, http://europa.eu.int/comm/research/era/pdf/indicators/ind_kf0304.pdf (Erişim: 30.12.2004).
- Karluk, Rıdvan (2002), Uluslararası Ekonomi, 6.b., İstanbul: Beta Yayınları.
- OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2003, <http://www1.oecd.org/publications/e-book/92-2003-04-01-7294/C.5.4.htm> ve .../GC-05-4-4.htm (27.01.2005).
- Üçer, A.Ş., M. Durgut ve A. Göker (2001), "Türkiye'nin Bilim ve Teknoloji Politikası", Ekl, Mayıs.



Görüşler

YRD. DOÇ. DR. NEVZAT TETİK

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

Kriz Ortamında Sanayi İşletmelerinde Finansal Sorunlar Üzerine Malatya İlinde Bir Araştırma



1- Giriş

Türkiye ekonomisi 1950'li yıllardan sonra yaklaşık 10 yıllık periyotlarla kriz yaşarken 1994'den sonra 8 yıl içerisinde daha kısa aralıklarla rutin olarak birbiri ardı sıra büyük ekonomik krizler yaşamıştır.

Ekonomik krizin, Arjantin örneğinde olduğu gibi, sosyal krize dönüşmemesi için istikrar programları başlığı altında hükümet tarafından makro düzeyde bir takım önlemler alınmaya çalışılmıştır.

Diğer taraftan, mikro seviyede işletmelerin özellikle piyasa ekonomisinin uygulandığı ülkelerde makro tedbirlere destek verebileceği, en azından kriz dönemlerini asgari zararlarla atlatabilmek için bazı girişimlerde bulunabileceği bir gerçektir.

Bu çalışmada, söz konusu kriz ortamında ülke ekonomisinin bir küçük parçası olan Malatya sanayi işletmelerinin finansal açıdan etkilenme dereceleri üzerinde durulacaktır. Ayrıca kriz ortamında çıkışta, finansal yönetimin hangi konular üzerinde hassasiyetle yoğunlaşması gerektiği irdelenecektir.

2- Araştırmanın Amacı

Malatya ilinde faaliyet gösteren sanayi işletmelerinin kriz ortamında ağırlaşan finansman sorunlarını tespit ve teşhis ederek çözüm önerileri ve değerlendirmeler yapmaktadır.

3- Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmanın evrelerinin toplam ana külesini 120 sanayi işletmesi oluşturmaktadır. Ana külenin 80 adedi örneklemeye alınarak anket uygulanmış, gelen cevaplar ve değerlendirmeye uygun görülen anket sayısı 52 işletme üzerinde odaklanmıştır. Bu işletmelerin 21 tanesi tekstil, 12 tanesi gıda, 9 tanesi metal eşya ve makine, 2 tanesi kimya ve plastik, 8 tanesi mobilya sanayidir.

Araştırmada kullanılan veriler, Malatya'da başta Organize Sanayi Bölgesi olmak üzere Özsan Sanayi Sitesi ve Malatya'nın çeşitli yerlerinde faaliyet gösteren sanayi işletmelerinde yapılan delphi tekniği ile desteklenen mülakatlarla birlikte şekil alan anket yoluyla elde edilmiştir. Anket soruları literatür tara-

ması ve sahanın uzman teoriysen ve iş adımıyla yapılan bir dizi görüşmeler ve gözlemler sonucu hazırlanmıştır.

4- Araştırmanın Varsayımları

Araştırma yapılırken ve anket soruları değerlendirilirken bazı varsayımlar kabul edilmiştir. Anket sorularını cevaplayanların tamamının soruları doğru olarak gerçek cevabı verdikleri, Ankete katılan işletmelerin Malatya'da faaliyet gösteren bütün sanayi işletmelerini temsil ettikleri varsayılmıştır.

5- Anket Verilerinin Analizi

Anket formuyla toplanan veriler değerlendirilmeye tabi tutulmak üzere bilgisayara yüklenerek veri tabanı oluşturulmuştur. Değerlendirme aşamasında Excel programından yararlanılarak frekans analizi ve yüzde dağılımı yöntemi kullanılmıştır.

6- Anket Bulgularının Değerlendirilmesi

6- 1. Örnek Kütlenin Sektörel Dağılımı

Araştırmanın örnek kütlesini oluşturan 52 sanayi işletmesinin faaliyet sahaları Tablo 1'de görüldüğü üzere 5 grupta toplanmıştır.

Tablo1

Sanayi İşletmelerinin Faaliyet Konusu

Faaliyet Konusu	N	%
1- Tekstil	21	40
2- Gıda	12	23
3- Metal Eşya ve Makine	9	18
4- Kimya ve Plastik	2	4
Mobilya	8	15
Toplam	52	100

6- 2.Kapasite Kullanım Oranları

Tablo 2'de görüldüğü gibi ankete katılan işletmeler, krizden önce ortalama olarak % 70.3 kapasite ile çalışırken krizden sonra % 46.5 kapasite ile çalıştıklarını ifade etmişlerdir.

Tablo 2: Kapasite Kullanım Oranları

Kapasite Kullanımları	%
Ekonomik Krizden Önce	70,3
Ekonomik Krizden Sonra	46,5

6- 3. Finansal Sorunlar

İşletmelere en önemli finansal problemlerin hangi noktalarda yoğunlaştığı sorulmuştur. Alınan cevaplar Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3

İşletmelerin En Önemli Finansal Sorunları

Karşılaşılan Sorunlar	N	%
1- Kredi Faizleri Çok Yüksek	32	62
2-Sektörde Teşvikler Yetersiz	28	54
3- Likidite Sıkıntısı Çekiyoruz	24	46
4- Kredi Bulamıyoruz	20	38
5- Diğer	11	21

6- 4. Yarım Kalan ve Tamamlanamayan Yatırımlar

Tablo 4'te görüleceği üzere işletmelerin yaklaşık % 60'ı yatırımlarını tamamlayamamışlardır. Tablo 5'te ise, yarım kalan yatırımların türleri verilmiştir. Buna göre yarım kalan yatırımların yaklaşık % 67'si genişleme, % 23'ü yenileme ve % 17'si ise, ilk tesis ve kuruluş yatırımdır. Yatırımların yarım kalmasının en önemli sebebi olarak % 73 ile yatırıma devam etmenin şu ortamda riskli olması gösterilmiştir. Sanayicilerin % 23'ü ise, yatırımların yarım kalmasının sebebi olarak kredi bulunamamasını göstermişlerdir.

Tablo 4: Yarım Kalan Yatırımlar

Karşılaşılan Sorunlar	N	%
Evet	31	60
Hayır	21	40
Toplam	52	100

Tablo 5: Yarım Kalan Yatırım Türü

Karşılaşılan Sorunlar	N	%
1- Genişleme	20	67
2- Yenileme	7	23
3- İlk Tesis ve Kuruluş	5	17

6- 5. Vadeli Satış Oranı

Anket sonuçları sanayicilerin krizden sonra vadeli satış yapmaktan çekindiklerini ortaya koymuştur. Tablo 6'ya göre krizden önce satışların yaklaşık olarak ortalama % 69'u vadeli yapılırken, krizden sonra bu oran negatif ivme kazanarak % 50'lere gerilemiştir. Bunun en önemli sebebi ise, tahsilatta yaşanan sıkıntı olduğu gözlenmiştir.

Tablo 7'ye göre ise, işletmeler krizden önce yaklaşık olarak alacakların % 17'sini vadesinde tahsil edemedikleri, krizden sonra ise, bu oranın % 40'lara çıktığı tespit edilmiştir.

Tablo 6

Vadeli Satışların Toplam Satışlara Oranı

Vadeli Satış Oranı	%
Ekonomik Krizden Önce	60,42
Ekonomik Krizden Sonra	49,60

Tablo 7: Vadesinde Tahsil Edilemeyen Alacakların Toplam Alacaklara Oranı

Vadesinde Tahsil Edilemeyen Alacaklar	%
Ekonomik Krizden Önce	17,26
Ekonomik Krizden Sonra	39,50

6- 6. Ödemelerdeki Sıkıntı

Ankete katılan firmaların ekonomik kriz öncesi ortalama olarak borçlarının Tablo:8'e göre % 12.54'ünü vadesinde ödeyemedikleri, kriz dönemlerinde ise bu oran 2.5 kat artarak % 30.83'lere tımandığı görülmüştür.

Tablo 8: Vadesinde Ödenmeyen Borçların Toplam Borçlara Oranı

Vadesinde Ödenmeyen Borçlar	%
Ekonomik Krizden Önce	12,54
Ekonomik Krizden Sonra	30,83

6- 7. İhracat Yapma Oranı

Tablo 9'a göre işletmelerin yaklaşık % 48'i ihracat yapmakta, % 52'sinin ise, ihracat yapmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 9: İhracat Yapma Dağılımı

İhracat Yapma	N	%
Evet	25	48,07
Hayır	27	51,93
Toplam	52	100

6-8. Leasing, Factoring, Forfaiting, Kur Riskleri Gibi Modern Finans Tekniklerini Kullanıp Kullanmadıkları

Tablo 10 incelendiğinde işletmelerin yaklaşık % 67'sinin finansman yapısını rahatlatıcı

ci modern finans tekniklerinden mahrum oldukları görülmüştür.

Tablo 10: Modern Finans Tekniklerini Kullanıp Kullanmadığının Dağılımı

Modern Finansman Tercih	N	%
Evet	17	32,7
Hayır	35	67,3
Toplam	52	100

6- 9. Krizi Atlamak İçin Finansal Sorunlara Karşı Alınan Tedbir ve Uygulamalar

Tablo 11 incelendiğinde krizi atlamak için birinci derecede işçi çıkarmaları, ikinci derecede kredi talebinde buldukları, üçüncü derecede yeni ortaklıklar aradıkları tespit edilmiştir.

Tablo 11

Krizden Çıkışta İzlenen Finansal Yollar

Finansal Çözüm Yolları	N	%
1-İşçi Çıkartma	40	76,9
2- Kredi Talebinde Bulunma	25	48,07
3- Yeni Ortak Bulma	10	19,2
4- Boş	5	9,6

7- Sonuç ve Öneriler

Ülkemizde yaşanan kronik ekonomik krizlerin Malatya reel sektörüne finansal açıdan olumsuz etkileri ve alınan tedbirlere paralel daha etkin finansal yönetim yolları aşağıda açıklanmıştır.

Malatya reel sektöründe faaliyet gösteren sanayi işletmelerine yönelik anket sonuçları şu şekildedir: Krizlerin etkisiyle kapasite kullanım oranları yaklaşık % 50 azalarak üretim düşüklüğü gözlenmiştir. İşletmeler iç talepteki daralmalar, teşviklerin yetersizliği ve işletme içi finansal problemler sebebiyle kredi taleplerinde bulunmuşlardır. Ancak, Malatya sanayisinin % 90'ını KOBİ'lerin teşkil ettiği düşünülürse, ülkemizde hemen bütün KOBİ'lerin en büyük finansal problemlerinden olan düşük faizli ve amaca uygun kredi handikabı, söz konusu Malatya işletmelerini de girdabına almıştır.

Yapılan görüşmelerde ise, KOBİ'lerin yarısı

sından fazlasının bilgi ve haberleşme konusunda yetersiz oldukları tespit edilmiştir. Diğer taraftan işletmelerin % 60'ı yatırımlarını yüksek risk ortamı nedeniyle durdurmuş oldukları anlaşılmıştır.

Önemli sorunlar içerisinde görülen diğer bir husus; tahsilat, ödemelerdeki gecikmeler, yurtdışı işlemlerde kur riski problemleridir. Söz konusu problemlerin çözümü için işletmelerin yaklaşık % 70'i modern finans tekniklerinden habersiz veya bilgi eksikliği içerisinde olduğu gözlenmiştir. Bu açıdan, yetkili dernek ve kuruluşlarla, üniversite-sanayi arasındaki işbirliği, haberleşme ve bilgi aktarımının arzu edilen seviyede olmadığı düşünülmektedir.

İşletmelerin yaklaşık % 50'si çalışma sermayesinin yetersizliğinden şikayetçi olup, likidite probleminin üstesinden gelmek için çareyi işçi çıkarmakta görmektedir.

Sorunlara konan tanının isabeti nispetinde sağlıklı ve tutarlı çözümlere gidileceği kaçınılmaz bir gerçektir. Şu halde, yaşanan ekonomik kriz ortamında finansal yönetim tarafından aşağıda sıraladığımız finansal konulara daha çok önem verilmesi gerektiği kanaatindeyiz.

i) Kuruluş Yerinin Doğru Seçimi

Kriz dönemlerinde risk ortamının yüksekliği ve belirsizliği karşısında yeni yatırımlara girmektense, mevcutların tamamlanmasına çalışmak daha uygun görülebilmektedir. Ancak kriz bazı işletmeler için fırsat yakalama avantajı olabilmekte, düşük maliyetli işletmeler satın alınabilmektedir. Diğer taraftan uygun şart ve koşullarda yeni yatırımlara girilebilmektedir.

Bu bağlamda yeni girişimlerde, yatırımlarda kuruluş yerinin seçimi üzerinde hassasiyetle durulmalıdır. Çünkü, yanlış tercih hem milli ekonomi açısından hem de işletmelerin geleceği açısından büyük önem taşır. Optimal kuruluş yeri için prodüktivite, iktisadilik, rantabilite değişkenleri amaçlara en uygun şekilde gerçekleştirilmelidir. Diğer bir ifade ile, iktisadi, sosyal, psikolojik, fizyolojik ve politik kriterler dikkate alınmalıdır.

ii) Yatırımın Teknik Yapısının İsbetli ve Yerinde Seçimi

Yatırımlar genelde emek yoğun ve sermaye yoğun teknoloji şeklinde ikili tasnife tabi tutulmaktadır. Talepteki daralmalar likidite sıkıntısı ve geleceğin belirsizliği ortamlarında sabit maliyetler belli ölçülerde değişken maliyetlere dönüştürülmelidir. Bu kapsamda yatırımlar, pazarlarına ulaşabilmenin, hatta iç pazarda güçlü bir şekilde rekabet edebilmenin yolu fason üretimi terk ederek, markalı üretime geçmektedir. (Özlem Ermeş, "Kralın Yeni Adı Markı", Power, Eylül-1998)

iii) Çalışma Sermayesi Yönetiminde Etkinliğin Sağlanması

Özsermaye yetersizliği ve nakit akımlarının düzensizliğinde, işletmenin kan damarları hükmündeki likit kalemlerin yönetimi ayrı bir öneme sahiptir. En likit kalem olan peşin satışların sirkülasyonu için kriz dönemlerinde müşteri kaybını dikkate alarak rijit davranışlardan uzak, reklam, iskontolar ve promosyonlarla peşin satışların gündeme getirilmesi düşünülebilir. Diğer taraftan, nakit akımları hareketlerinin kontrol ve denetimi açısından, nakit akım bütçeleri ve tabloları üzerinde titizlikle durulmalıdır.

Kriz dönemlerinde genelde siyasi otoriteye uygulanan sıkı para politikalarının tesiriyle satışların ekserisi vadeli satışa dönüşmektedir. Alacakların sayısı ve vade aralığı artmasına karşın, riskin derecesini asgari seviyeye çekmek amacıyla factoring ve forfaiting teknikleri tavsiye edilebilir.

Önemli diğer bir likit kalem olan stokların yönetiminde stok bulundurma veya bulundurmama maliyetlerini minimum düzeye oturtmak için JIT sistemi uygulanabilir. Uygun şartlarda sipariş üretim sistemine geçilebilir. Ayrıca stok devir hızı yüksek olan ürünlere daha ağırlık verilebilir.

iv) Kur Riskine Karşı Tedbirler Alınmalıdır

Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde krizlerin en önemli nedeni, yurt dışı ağırlıklı girdileri olan işletmeleri daha çok zarara uğratan, hatta iflasa götüren döviz kurlarındaki

ani sıçramalardır. Bununla birlikte, Merkez Bankası'nın dalgalı kur politikasına uzun zamandan beri uygulaması kur riskini sürekli gündemde tutmuştur. Bu açıdan bakıldığında, kur riskinden korunmak için forward, future, opsiyon ve swap finansman teknikleri amaca uygun olarak uygulamaya geçirilmelidir. (Ali Ceylan, Ekonomik Kriz Dönemlerinde Finansal Yönetim, MUFAD, Sayı:12, Ekim-2001, s.s. 48-49)

v) Maliyetleri Minimize Etmenin Yolları Aranmalıdır

Talebin daraldığı, satışların azaldığı dönemlerde genelde en çok yapılan, motivasyon ve verimliliği ortadan kaldıran çalışanların işten çıkarılması yerine, çalışma saatleri, vardiyalar ve ücretler asgari seviyeye çekilmelidir. Eğer zorunlu olarak işten çıkarmalar gerçekleştirilecek ise, aşağıdaki kriterlerin dikkate alınması işletmenin geleceği ve verimliliği açısından zorunludur.

İşten çıkarmada ilk etapta yıllık tatil, askerlik, ücretli ve ücretsiz izin yolları tercih edilmelidir. (Öner Eyrenci, "Ekonomik Krizde Çalışma Yaşamında Sorunlar; Öneriler, Çözüm", PERYÖN Bülteni, Ağustos-1994, Sayı:2, s.12.)

vi) Emeklilik Yaşı Gelenlere İşten Çıkarmada Öncelik Verilmelidir

Performans değerlendirmesi kriterlerine göre düşük performans gösteren çalışanlar işten çıkartılmalıdır. (Melek Vergiliel Tüz, Kriz Döneminde İşletme Yönetimi, Bursa, 199, Ekin Yayınları. s. 80.)

Diğer taraftan, uygun şart ve koşullarda sabit maliyetleri azaltıcı etkisi olan değişken maliyetlerin seçimi, leasing gibi modern finans tekniklerin desteğiyle işlerlik kazandırılmalıdır.

vii) Finans Yapısı Sağlam Yapıya Oturtulmalıdır

Uzun süreli kriz atmosferinde ve belirsizlik, durgunluk ortamında, borçlanmanın olumlu etkisi olarak görülen finansman kaldırıcının kâr artırıcı tesirinden ve cazibesinden söz etmek oldukça güçtür. Ayrıca güven ortamının sarsıldığı bir ekonomide ve toplumda

öz kaynak sağlamak amacıyla yeni ortaklar bulmak fevkalade zordur. Bu bağlamda finans yapısını kuvvetlendirmek, kaynakların maliyetini minimum seviyeye yakınlaştırmak için optimal kaynak alternatifler aranmalıdır.

Ülkemizde T.T.K. ve V.U.K.'da tanınan yasal haklar çerçevesinde fon çıkışını azaltıcı etkisi olan, öz kaynağı güçlendiren açık ve gizli otofinansman imkanları zorlanmalıdır. Diğer taraftan uygun koşul ve şartlarda satıcı kredilerden ve müşteri avanslarından yararlanılmalıdır.

viii) Şirket Birleşmelerine Gidilmelidir

Literatürde şirket evlilikleri olarak geçen şirket birleşmeleriyle artan rekabette ve kriz ortamında; finans kolaylığı, katma değer oluşturma, vergi yasalarının sağladığı avantajlardan yararlanılarak sinerji oluşturma yoluna gidilebilir. (H.Charles Griffin, Advanced Accounting, Irwin Homewood Illinois, Fifth Edition, 1985, s.5.) Kriz dönemlerinde nakit sıkıntısından dolayı bir ürünü pazarlama imkanı olmayan işletmelerin, pazarlama imkanı olan başka bir şirketle Joint Venture yapması uygun olabilir. (A.David Silver, Çev. Nazlı Türer, Taban Çöktüğü Zaman, Form Yayınları, İstanbul 1990, s.97)

ix) Muhasebe Sisteminin Etkinliği Sağlanmalıdır

Günümüzde yaşanan baş döndürücü rekabet ve global kronik ortamlarında kararların zamanında, hızlı, etkin ve doğru alınabilmesi için sağlanan bilgilerin doğru, güvenilir ve kullanılabilir olması zorunludur.

Bu amaçla, dijital çağ olarak nitelendirilen milenyumda, bilgisayar desteği ile özellikle çağdaş yönetim muhasebesi yardımıyla finansal iç raporlama etkin olarak kullanılmalıdır. Diğer bir ifade ile zorunlu vergi muhasebesi anlayışından uzaklaşarak, işletmelerdeki bir yığın finansal veriler işletme fonksiyonlarının belirlenen hedeflere ulaşması için kullanılacak tarzda muhasebe sisteminin alt yapısı hazırlanmalıdır.

Sonuç olarak, ülkemiz 1994 yılından bu yana oldukça sık aralıklarla ekonomik kriz ve durgunluk yaşamaktadır. Dolayısıyla işletme-

ler çok yüksek reel kazanç kayıplarına uğramakta, çağın gerektirdiği yatırımlara yönelememekte, dönemi ayakta kalma mücadelesi ile geçirmektedir.

Yukarıda saydığımız belli başlı bir takım esasların dikkate alındığında krizlerin en asgari kayıplarla atlatılabileceği, hatta bazı fırsatların yakalanabileceğini söylemek mümkündür.

KAYNAKLAR

- A. David Silver, Çe. Nazlı Türer, Taban Çöktüğü Zaman, Form Yayınları, İstanbul 1990.

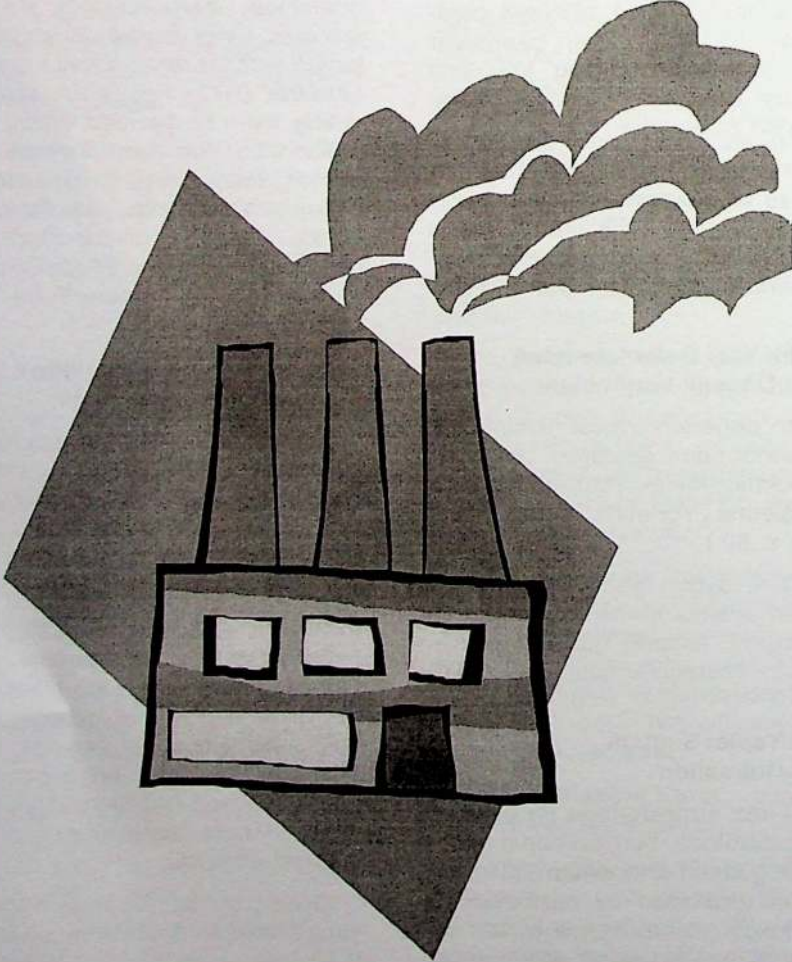
- Ali Ceylan, Ekonomik Kriz Dönemlerinde Finansal Yönetim, MUFAD, Sayı:12, Ekim-2001.

- H.Charles Griffin, Advanced Accounting, Irwin Homewood Illinois, Fifth Edition, 1985.

- Öner Eyrenci, "Ekonomik Krizde Çalışma Yaşamında Sorunlar, Öneriler, Çözümler", PERYÖN Bülteni Ağustos-1994, Sayı:2.

- Özlem Ermiş, "Kralın Yeni Adı Marka", Porwer, Eylül-1998.

- Şennur Uçar, "Tek Modelde Israr Eden Yok Olacak", Power, Eylül-2000.



Görüşler

YRD. DOÇ. DR. CEMAL ELİTAŞ

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

MURAD TİRYAKİOĞLU

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi

Maliyet Farklarının Fiyat Oluşumu ve İşletme Kârlılığı Açısından Analizi

Maliyet, işletmeler için önemli ve önemli olduğu kadar da izlenmesi, incelenmesi ve düzenlenmesi gereken bir göstergedir. İşletmeler (satış fiyatı, net kâr gibi) birçok sonuca maliyetlerini bilmeleri sayesinde ulaşmaktadırlar. Bu çalışmada küçük maliyet farklarının ve işletmelerin kârlılık politikalarının mamul ve/veya hizmet satış fiyatı üzerindeki etkisi üzerinde durulmaya çalışılmıştır. Bu amaçla "Yaratılabilecek Fiyat Farkı" kavramından yola çıkılarak uygulama olarak bir örnek belirlenmiş ve bu örnek üzerinde farklı senaryolar geliştirilmiştir.

1- İŞLETMELERİN MALİYETLERİ VE FİYAT OLUŞUMU

1- 1. İşletme (Birim) Maliyetlerinin Oluşumu

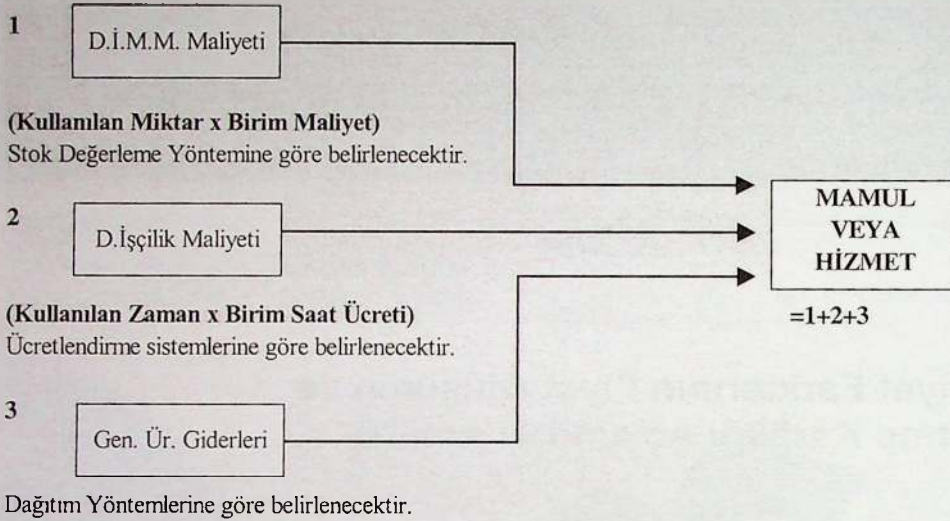
İşletmeler yönetilirken ve yönetimle ilgili kararlar alınırken bazı temel göstergelere bağlı kalınarak hareket edilmektedir. Bu göstergelerin önemli bir bölümü işletme içinden sağlanmaktadır. Muhasebe, iş yapmanın dili olarak kabul edildiğinde, bu dilin kelimeleri para birimi ile ifade edilir (Hatiboğlu, 2000: 1). Bu parasal ifadeler kimi zaman hasılatı, kimi zaman maliyeti, kimi zaman ise, geliri ve gideri temsil etmektedir.

Maliyetleri öngörebilmenin ve kontrol edebilmenin en önemli yararı işletmeye ilişkin fiyat politikaları ve pazarlama stratejileri üzerinde hareket alanı kazandırmasıdır. Bu noktada maliyet, "işletme üretiminde kullanılan,

para ile ölçülebilen üretim faktörleri ve yine para ile ölçülebilen dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler" olarak ifade edilebilir (Wohe, 1978:342).

Başka bir ifadeyle; maliyet, bir iktisadi kıymeti elde etmek için yapılan harcama ya da katlanılan fedakârlıklar toplamıdır (Kartal, 2000: 29). Maliyetler aslında 'sabit maliyetler' olarak henüz ortaya bir mamul ve/veya hizmet konmadan katlanılması gereken maliyetler olarak varolur. Firmalar maliyet unsurlarını belirleme gücüne sahip olacak durumda değil ise, (sabit maliyetler haricinde) maliyetleri veri kabul etmek zorundadır. Bununla birlikte üretilecek mamul ve/veya hizmetin türü, nite-

Şekil 1: Üretim Maliyeti Unsurlarının Yüklenmesi Süreci



Kaynak: Altuğ, 2001:292

liği, niceliği, kalitesi, hitap ettiği pazar/ülke ve bununla birlikte üretici firmanın üretim imkânları, sahip olduğu teknik-teknolojik altyapı, istihdam ettiği personelin nitelik ve niceliği, kurumsallık düzeyi oluşacak maliyetler üzerinde direkt olarak etkilidir. Üretim sürecinde tüm bu unsurlar göz önünde bulundurulduğunda işletme optimum-minimum maliyet düzeyine erişecektir. Minimum maliyet şüphesiz ki, işletmelerin mamul ve/veya hizmet kalitesine bağlı olarak piyasa fiyatını, pazar payını ve rekabet gücünü belirlemede ve artırmaktadır.

Üretim maliyeti, üretim maliyeti unsurlarından oluşmaktadır ki, bunlar Direkt İlk Madde ve Malzeme Maliyetleri (DİMMM), Direkt İşçilik Maliyetleri (DİM) ve Genel Üretim Maliyetleri'nin (GÜM) toplamından oluşmaktadır (Civelek, 2002:19-21). Mamul ve/veya hizmet üretebilmek için katlanılması gereken maliyetin oluşumunu ifade eden süreç Şekil 1'de özetlenmektedir.

Ele alınan konu açısından birim maliyet en basit ifadeyle "Toplam Üretim Maliyeti"nin üretilen toplam mamul ve/veya hizmete bölünmesiyle tespit edilmektedir. Süreç formüle edildiğinde şu şekilde bir eşitlik ortaya çıkmaktadır:

$$\text{Birim Maliyet} = \frac{\text{Direkt İlk Madde ve Malzeme Maliyeti} + \text{Direkt İşçilik Maliyeti} + \text{Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Toplam Üretilen Mamul veya Hizmet}}$$

Formülün de ifade ettiği gibi mamul ve/veya hizmete ait birim maliyeti tespit ederken üretim maliyeti unsurlarının toplam içerisindeki büyüklüğü çok büyük önem taşımamaktadır. Ancak konuya birim maliyetin tespiti açısından bakıldığında her bir üretim maliyeti unsurunun doğru olarak tespitinin büyük bir önemi vardır. Aynı sektörde faaliyet gösteren ve eşdeğer-tam ikame edilebilen mamul ve/veya hizmet üreten işletmelerin birim maliyetlerinde yaratabilecekleri farklar, oluşacak satış fiyatı üzerinde belirleyici olacaktır.

İşletmeler maliyetlere bağlı kârlılık açısından iki şekilde avantaj elde edebilir. Bunlardan ilki, üretici rantına bağlı olarak ortaya çıkan kârlılık, ikincisi ise, üretim sürecinin etkin ve verimli işlemesine bağlı olarak ortaya çıkan kârlılıktır. İşletme her ne şekilde olursa olsun sağladığı kâr ile satış fiyatı, pazar payı ve rekabet gücü açısından sağlayacaktır.

1- 2. Maliyet-Kârlılık İlişkisi

Maliyet-kârlılık ilişkisi sürecinde iktisatçıların kârı hesaplama yöntemleri ile muhasebecilerin kârı hesaplama yöntemleri farklıdır. İktisadi açıdan kâr, açık ve örtük maliyetlerin⁽¹⁾ kullanılmasıyla ölçülürken, muhasebe standartlarına göre yapılan ölçüm örtük maliyetleri içermez (Yıldırım vd, 2004:143). Çalışma özü itibarıyla işletme kâr hesaplarını esas alarak örtük-muhasebeleştirilmeyen maliyetleri göz ardı etmektedir.

İşletmelerin kârlılığını ortaya koyan iki temel unsurdan bahsetmek mümkündür. Bunlardan ilki düşük düzeyde oluşturulan maliyetin "üretici rantı"nın etkisi ile yüksek kazanç sağlamasıdır. Bir diğeri ise, üretim aşamalarının ilk madde malzeme olarak girişinden nihai mamul olarak pazarlanmasına kadar tüm faaliyetlerini oluşturan süreçtir.

İşletmelerin birim maliyetleri düşük düzeyde gerçekleşebiliyor ise "üretici rantı"nın da etkisi ile üretici işletme yüksek düzeyde kazanç elde edebilir. Üretici rantı, tam rekabet teorisine göre işletmenin ürettiği mamul ve/veya hizmeti satmaya razı olduğu piyasa fiyatının üzerinde satabilmesi ile elde edilen kazancı ifade eder. Özetle, üreticilerin her bir ilave birimi üretmek için kabul etmeye hazır oldukları minimum fiyatlarla piyasada oluşan denge fiyatı arasındaki farktır. (Yıldırım vd, 2004:130). Tam rekabet piyasasında ürünün tek bir fiyatının olması bu durumun dayanak noktasını oluşturmaktadır. Piyasada oluşan denge fiyatının altında ürününü satmaya razı olan işletme böylesine bir avantaja sahip olacaktır.

İşletmelerin birim maliyetleri düşük düzeyde gerçekleşebiliyor ise, bunun diğer dayanak noktasını üretim sürecinin verimli ve etkin bir şekilde işlemesi oluşturmaktadır. Kurumsal altyapısını tamamlamış, teknolojik gelişmeleri izleyebilen ve üretim süreçlerine da-

hil edebilen, beşeri sermayeye sahip, geleceğe yönelik öngörülerini olan işletmeler piyasada her zaman bir adım önde yer almaktadır. Bu durum, üretim sürecinin işleyişine ve izlenen strateji ve politikalara bağlı olarak düşük (birim) maliyet ile üretim yapılabilmesini sağlayacaktır. Maliyetler işletmelerin içsel şartlarına bağlı olmakla birlikte belli ölçüde de dışsal faktörlerin etkisi altında kalmaktadır. İşletmeler özellikle tam rekabet piyasası koşullarına bağlı olarak elde ettikleri hasılat üzerinde belirleyici rol oynayabilmektedirler.

Birim maliyeti düşük olan işletme aynı kâr marjında dahi birim maliyetin düşük olmasından dolayı tüketicilere daha düşük bir satış fiyatı sunabilecektir. Böyle bir durumda satış fiyatları arasındaki fark birim maliyetler arasındaki farka eşit olacaktır. Başka bir ifadeyle birim maliyetler arasında oluşan tutar farkı, aynı kâr marjı düzeyinde satış fiyatına da yansıtılacak ve söz konusu fiyat farkı satış fiyatının oluşumunda da korunacaktır.

2- BİRİM MALİYET FARKLARI ÜZERİNE UYGULAMA

Bu başlık altında varsayımsal olarak bir örnek geliştirilmiştir. Örnek işletmelerin aynı kâr marjı altında çalışmaları ve birbirilerinden farklı kâr marjları altında çalışıyor olmaları durumuna göre üç farklı senaryo kurularak geliştirilmiştir. Bu senaryo sonuçlarına göre genel sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır.

2- 1. Uygulamanın Varsayımları

Uygulamanın varsayımları şöyledir;

- Aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerden iki tanesi (İşletme 'A' ve İşletme 'B') uygulama için esas alınmıştır.
- İşletmelerin eşdeğer-tam ikâme edilebilir bir mamul ve/veya hizmet ürettikleri kabul edilmiştir,
- İşletmelerin birim maliyetlerinin ve uygulayacakları kâr marjı politikalarının bilinebileceği kabul edilmiştir.

2- 2. Uygulama

Uygulamanın varsayımlarına göre piyasada üretim yapan işletmelerden iki tanesi ele alınmış ve bunlar 'A' ve 'B' olarak isimlendiril-

(1) Açık (muhasebeleştirilen) maliyetler, üretim faktörlerine yapılan ve muhasebe hesaplarına yansıtılan maliyetleri ifade ederken; örtük (muhasebeleştirilmeyen) maliyetler, gerçekte ödeme yapılmayan ancak bir alternatiften vazgeçilmesi nedeniyle oluşturulan maliyeti ifade etmektedir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Yıldırım vd: 2004.

miştir. Bu iki işletmenin aynı pazarda rekabet eden ve eşdeğer-tam ikâme edilebilen ürünleri olduğu varsayılarak senaryolar uygulanmıştır. 'A' işletmesinin 5,00.-YTL. maliyet ile ürettiği bir mamulü 'B' işletmesi 4,80.-YTL. maliyet ile üretebildiği kabul edilmiştir (% 4 daha az maliyet ile üretmektedir).

Uygulamanın çözümünde Hedeflenen Satılan Mamul Maliyeti (HSMM), Yaratılabilecek Fiyat Farkı (YFF) ve Hedef Satış Fiyatı (HSF) formülleri kullanılacaktır. Bu formüller şu şekilde ifade edilebilir;

$$HSMM = [\text{Birim Maliyet} - (\text{Birim Maliyet} * \text{Kâr Marjı})]$$

$$YFF = \left(\frac{\text{Birim Maliyet}_1 * \text{HSMM}_2}{\text{Birim Maliyet}_2 * \text{HSMM}_1} \right) - 1 * \% 100^{(2)}$$

$$HSF = \left(\frac{\text{Birim Maliyet}}{\text{HSMM}} \right) + \text{Birim Maliyet}$$

2- 2. 1. Senaryo: Kâr Marjlarının Eşitliği

İlk senaryoda varsayımsal işletmelerimiz olan 'A' ve 'B'nin benzer ürünü aynı kâr marjı ile piyasaya sunmaya çalıştıkları kabul edilmektedir. Yukarıda da belirtildiği üzere birim maliyetlerde ve satış fiyatında bir farkın oluşabilmesi için iki durumdan (üretici rantı ve/veya üretim sürecinin etkinliği ve verimliliği) en az birinin gerçekleşmesi gerekmektedir. Konu açısından hangisinin gerçekleştiğinin bir önemi olmadığından burada daha detaylı bir açıklamaya gerek duyulmamaktadır. Ele alınan konu açısından önemli olan, teoride de belirtildiği gibi, farklı işletmelerden birinin benzer mamulü ve/veya hizmeti üretirken daha düşük birim maliyete sahip olmasıdır.

Bu senaryoda 'A' işletmesinin bir birim mamulü 5,00.-YTL'ye, 'B' işletmesinin ise 4,80.-YTL'ye ürettiği (veri) kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile 'B' işletmesi birim başına 20.-YKr. (5,00-4,80=0,20) tutarında birim maliyet avantajına sahiptir.

Bu senaryoda her iki işletmenin de belirlediği kâr marjı aynı kabul edilmekte (% 30) ve

her iki işletme de her 1.-YTL.'lik satışının 30.-YKr.'sinin kâr olmasını hedeflemektedir.

Buna göre 'A' işletmesi için;

$$HSMM_A = [5,00 - (5,00 * 0,30)] = 3,50. - YTL. \text{ olacaktır.}$$

'B' işletmesinin ise;

$$HSMM_B = [4,80 - (4,80 * 0,30)] = 3,36. - YTL. \text{ olacaktır.}$$

Ancak her işletmenin belirlediği kâr marjları eşit olduğundan Yaratılabilecek Fiyat Farkı (YFF) söz konusu olmayacaktır. Şöyle ki;

$$YFF = \left(\frac{5,00 * 3,36}{4,80 * 3,50} \right) - 1 * \% 100 = 0$$

$$HSF_A = \left(\frac{5,00}{3,50} \right) + 5,00 = 6,43. - YTL.$$

$$HSF_B = \left(\frac{4,80}{3,36} \right) + 4,80 = 6,23. - YTL.$$

Mevcut veriler ışığı altında işletmelerimizin hedef satış fiyatları yukarıdaki formüllerden de görüleceği üzere şöyle olacaktır;

'A' işletmesi için ürettiği mamulün hedef satış fiyatı 6,43.-YTL. olurken, 'B' işletmesi için 6,23.-YTL. olmakta ve söz konusu satış fiyatları arasında 20.-YKr. (6,43-6,23=0,20) tutarında bir fark oluşmaktadır. Bu **farkın birim maliyetler arasındaki farkla aynı** olduğu konusu önem arz etmektedir.

2- 2. 2. Senaryo:

Yüksek Maliyet – Yüksek Kâr Marjı

Bu senaryoda Yüksek Maliyet – Yüksek Kâr Marjı durumu (diğer açıdan Düşük Maliyet–Düşük Kâr Marjı durumu) esas alınarak uygulama geliştirilmiştir. Bu senaryoda yüksek birim maliyetli 'A' işletmesinin aynı zamanda yüksek kâr marjını benimsediği kabul edilmiştir. Bu varsayım altında 'B' işletmesi düşük birim maliyet ve düşük kâr marjı ile çalışan işletme olarak kabul edilmiştir.

'A' işletmesi her 1.-YTL.'lik satışının 45.-YKr.'sinin kâr olmasını istemektedir. Bu durumda 'A' işletmesi için;

(2) Cengiz Pak, Küçük Maliyet ve Kâr Marjı Farklarının Fiyatlandırma Üzerindeki Etkisi, www.diyalog.com, 2000, Erişim Tarihi: 30.06.2005, s. 1.

$HSMM_A = [5,00 - (5,00 * 0,45)] = 2,75$. - YTL. olacaktır.

'B' işletmesi ise, her 1.-YTL.'lik satışının 30.-YKr.'sinin kâr olmasını uygun görmektedir. Bu durumda 'B' işletmesi için hedef satılan mamul maliyeti;

$HSMM_B = [4,80 - (4,80 * 0,30)] = 3,36$. - YTL. olacaktır.

'B' işletmesi birim maliyet noktasında 'A' işletmesine oranla 20.-YKr.'lik bir avantaja sahiptir. Ayrıca 'B' işletmesinin düşük kârlılık ile çalışmayı kabul etmesi 'B' işletmesinin hedeflenen satılan mamul maliyetini (birinci senaryodaki aynı kâr marjını -% 30- benimsediği için) düşürmemiştir. Bu nokta bir yönüyle işletmenin lehine yorumlanabilir. Şöyle ki; 'B' işletmesi mamulünü üretirken herhangi bir kısıtlama (daha ucuz tedarikçi, kaliteden fedakârlık v.b.) yapmayacaktır. Oysa 'A' işletmesi 'B' işletmesine oranla benzer mamulü 61.-YKr. daha ucuza ($3,36 - 2,75 = 0,61$) üretmek zorundadır. Bu şartlar altında YFF;

$YFF = \left(\frac{5,00}{4,80} * \frac{3,36}{2,75} \right) - 1 * \% 100 = \% 27,2727$ olacaktır.

$HSF_A = \left(\frac{5,00}{2,75} \right) + 5,00 = 6,82$. - YTL.

$HSF_B = \left(\frac{4,80}{3,36} \right) + 4,80 = 6,23$. - YTL.

Mevcut şartlar altında 'A' işletmesi bir adet mamulünü yukarıdaki hesaplamada da gördüğü üzere 6,82.-YTL.'den, 'B' işletmesi ise, 6,23.-YTL.'den satacaktır. Söz konusu durumda başlangıçta birim maliyetten kaynaklanan ve 'B' işletmesinin lehine olan 20.-YKr.'lik avantaj 59.-YKr.'ye ($6,82 - 6,23 = 0,59$) çıkacaktır.

Bu tür bir fiyat farklılığı karşısında 'A' işletmesinin sadık müşterileri bir süre sonra 'B' işletmesinin mamullerini tercih edebilir bir duruma gelebileceklerdir. Böylece 'A' işletmesi pazar payı kaybına uğrayabilir ve 'B' işletmesi cazip satış fiyatı sayesinde pazar payını arttırabilir.

2- 2. 3. Senaryo:

Yüksek Maliyet – Düşük Kâr Marjı

Bu senaryoda Yüksek Maliyet – Düşük Kâr Marjı durumu (diğer açıdan Düşük Maliyet–Yüksek Kâr Marjı durumu) esas alınarak uygulama geliştirilmiştir. Bu senaryoda yüksek birim maliyetli 'A' işletmesinin aynı zamanda düşük kâr marjını benimsediği kabul edilmiştir. Bu varsayım altında 'B' işletmesi düşük birim maliyet ve yüksek kâr marjı ile çalışan işletme olarak kabul edilmiştir.

'A' işletmesi % 30 kâr marjını benimseyerek her 1.-YTL.'nin 30.-YKr.'sinin kâr olmasını istemektedir. 'B' işletmesi ise % 45 kâr marjını benimseyerek her 1.-YTL.'nin 45.-YKr.'sini kâr olarak hedeflemektedir. Bu koşullar altında 'A' işletmesi için bir ürünün hedef satılan mamul maliyeti;

$HSMM_A = [5,00 - (5,00 * 0,30)] = 3,50$. - YTL. olacaktır.

'B' işletmesi ise % 45 kâr marjını benimsediği için 'B' işletmesinin hedef satılan mamul maliyeti;

$HSMM_B = [4,80 - (4,80 * 0,45)] = 2,64$. - YTL. olacaktır.

Bu şartlar altında diğer geliştirilen senaryoların aksine YFF % 21 ile 'A' işletmesinin lehinedir. Bu durum aşağıdaki hesaplamadan da açıkça görülmektedir.

$YFF = \left(\frac{5,00}{4,80} * \frac{2,64}{3,50} \right) - 1 * \% 100 = - \% 21,4285$

Oysa bu senaryoda başlangıçta 'B' işletmesinin 20.-YKr.'lik ($5,00 - 4,80 = 0,20$) birim maliyet avantajı söz konusu idi. Ancak 'B' işletmesinin yüksek kâr marjı isteği bu olumlu durumu onun aleyhine çevirerek 'A' işletmesine oranla daha yüksek bir hedef satış fiyatı oluşmasına neden olmuştur. İlgili hesaplamalar şu şekilde gerçekleşmiştir;

$HSF_A = \left(\frac{5,00}{3,50} \right) + 5,00 = 6,43$. - YTL.

$HSF_B = \left(\frac{4,80}{2,64} \right) + 4,80 = 6,62$. - YTL.

Yukarıdaki hesaplamalardan da görüleceği üzere;

'A' işletmesi bir mamulü 6,43.-YTL.'ye, 'B' işletmesi ise, 6,62.-YTL.'ye satabilmektedir. Böylece 'A' işletmesi yüksek birim maliyet ancak düşük kârlılık ile çalışmanın karşılığını mamulünü 19.-YKr. (6,62-6,43=0,19) daha ucuza satabilmekle almıştır.

3- DEĞERLENDİRME

Birinci senaryodan çıkartılması gereken temel sonuç; "Farklı işletmeler için benzer ürüne ait aynı kâr marjı seçilmişse YFF söz konusu olmayacaktır. Böyle bir durumda birim maliyetlere ilişkin olarak oluşan fark, satış fiyatları arasında da olacaktır."

Başka bir ifade ile; **Birim Maliyetler Arası Fark = Satış Fiyatları Arası Fark**'dır. Bu eşitlik birinci senaryodaki değerler dikkate alınarak hesaplanırsa; $(5,00 - 4,80) = (6,43 - 6,23)$ olur ki bu da; $20 = 20$ sonucuna ulaşmamızı sağlar.

İkinci senaryodan çıkartılması gereken temel sonuç ise; "Yüksek maliyet ve yüksek kâr marjı düşük maliyetli ve/veya düşük kâr marjlı rakiplere satış fiyatı noktasında da avantaj sağlar. Böylece rakip işletme (örnekte 'B' işletmesi) hem birim maliyet noktasında hem de satış fiyatı noktasında avantaj sağlayacaktır. Bu da yüksek maliyet ve yüksek kâr marjı politikasını benimseyen işletmelerin mevcut pazar paylarını zaman içerisinde yitirmelerine neden olabilir."

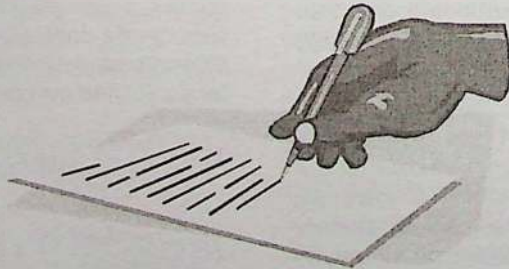
Üçüncü senaryodan çıkartılacak temel sonuç ise, şu şekilde özetlenebilir; "Çeşitli nedenlerle yüksek birim maliyete sahip olan iş-

letmeler böyle bir durumda yüksek kârlılık beklentisi içinde olmamalıdır. Başka bir ifade ile, düşük birim maliyete sahip olan işletmeler elde ettikleri avantajı piyasa koşullarının üzerinde bir kârlılık politikasıyla aleyhlerine çevirmemelidir."

Genel sonuç olarak; işletmelerin maliyetlerini sistemli olarak kontrol altında tutması, izlemesi ve maliyet tasarrufu sağlayabileceği alternatifleri değerlendirmesi gerektiği söylenebilir. Ortaya konan senaryolarda da küçük farkların nasıl büyük avantajlar yarattığı/yaratabileceği de açıkça görülmektedir.

Kaynakça

- ALTUĞ, Osman. Maliyet Muhasebesi, On üçüncü Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2001.
- CİVELEK, Muzaffer. Maliyet Muhasebesi, Üçüncü Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık, Eylül 2002.
- HATİBOĞLU, Zeyyat. Temel Maliyet Muhasebesi, İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş., 2000.
- KARTAL, Ali. Yönetim ve Maliyet Muhasebesi (1), Eskişehir: Birlik Ofset, 2000.
- PAK, Cengiz. Küçük Maliyet ve Kâr Marjı Farklarının Fiyatlandırma Üzerindeki Etkisi, www.diyalog.com, 2000, Erişim Tarihi: 30.06.2005.
- WÖHE, Günter. "Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre" 13. Auflage, 1978.
- YILDIRIM, Kemal; İlyas Şıklar, İbrahim Bakırtaş. Mikro İktisada Giriş, Bursa: Ekin Yayınevi, 2004.



Rakamların Dili

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi

EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (EKİM 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.	3.3	3.6	2.7	4.9	- 730.7	- 749.7
Almanya	b.d.	2.5	1.3	11.7	198.8	110.5
Avustralya	5.2	2.5	5.8	5.0	- 16.5	- 43.1
Avusturya	0.8	2.0	2.3	5.2	- 1.4	b.d.
Belçika	1.2	3.1	2.5	13.5	15.4	12.2
Danimarka	0.6	2.2	2.9	5.7	9.8	11.5
Fransa	0.5	1.8	2.9	9.9	- 27.8	- 24.1
Hollanda	4.9	1.8	0.9	6.6	40.0	28.3
İngiltere	2.0	2.4	4.2	4.7	- 114.3	- 23.5
İspanya	3.6	3.3	3.4	9.4	- 90.6	- 75.2
İsveç	2.6	0.6	2.6	6.5	21.4	27.9
İsviçre	1.1	1.0	0.9	3.6	7.0	40.2
İtalya	2.7	2.0	2.9	7.8	- 7.0	- 26.0
Japonya	3.3	- 0.3	3.7	4.4	110.4	165.8
Kanada	3.2	2.6	1.4	6.8	46.5	16.3
Euro Bölgesi	1.2	2.2	2.3	8.6	54.3	10.3

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil Kaynak: The Economist, 1 Ekim 2005.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

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



MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

Cari Dönem	Gözlem Sayısı	En Küçük	En Büyük	Standart Sapma	Aritmetik Ortalama	Medyan	Mod	Uygun Ortalama
Tüketici Enflasyonu Beklentisi (%) (Eylül - 05) (2.Dönem)	75	0,40	1,50	0,23	0,93	0,93	1,00	0,93
İki Ay Sonrasının TÜFE Beklentisi (Eylül - 05) (2.Dönem))	73	0,20	1,60	0,27	0,92	1,00	1,00	0,94
Yıl Sonu TÜFE Beklentisi (Eylül - 05) (2.Dönem)	75	5,50	8,20	0,54	7,05	7,00	7,00	7,11
Gelecek 12 Aylık Dönemin TÜFE Beklentisi (Eylül - 05) (2.Dönem)	71	4,50	9,20	0,68	6,45	6,50	6,50	6,41
Üç Aylık Hazine İhalesi Yıllık Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (%) (Eylül - 05) (2.Dönem)	74	13,00	16,00	0,46	14,26	14,20	14,00	14,15
Yıl Sonu Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (Eylül - 05) (2.Dönem)	74	12,00	14,50	0,45	13,51	13,50	13,50	13,53
Para Piyasası Gecelik Yıllık Basit Faiz Oranı Beklentisi (%) (Eylül - 05) (2.Dönem)	72	12,00	15,00	0,33	14,19	14,25	14,25	14,25
Yıl Sonu Basit Faiz Oranı Beklentisi (Eylül - 05) (2.Dönem)	72	11,00	14,25	0,49	13,26	13,25	13,00	13,32
Bankalararası Döviz Piyasası Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Eylül - 05) (2.Dönem)	77	1,3050	1,4200	0,0136	1,3467	1,3455	1,3500	1,3458
Yıl Sonu Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Eylül - 05) (2.Dönem)	76	1,3300	1,5600	0,0370	1,4083	1,4000	1,4000	1,4051
Cari İşlemler Dengesi Beklentisi (Milyon Dolar) (*) (Eylül - 05) (2.Dönem)	70	-25000,0	-15000,0	1841,9	-20522,1	-20900,0	-20000,0	- 20761,9
GSMH Büyüme Beklentisi (%) (Eylül - 05) (2.Dönem)	74	4,0	6,0	0,4	5,1	5,0	5,0	5,1

TEMEL GÖSTERGELER

Konsolide Bütçe (Ağustos Sonu)		Enflasyon	
GELİRLER	86.026.148 Milyar TL	ÜFE YILLIK EYLÜL SONU	% 4,38
HARCAMALAR	92.008.514 Milyar TL	TÜFE YILLIK EYLÜL SONU	% 7,99
BÜTÇE AÇIĞI	- 5.982.366 Milyar TL	ÜFE AYLIK EYLÜL SONU	% 0,78
FAİZ DIŞI FAZLA	25.337.969 Milyar TL	TÜFE AYLIK EYLÜL SONU	% 1,02
İç Borç Stoku (Toplam)		GSMH Büyüme Hızı %	
AĞUSTOS SONU	239,5 Milyar YTL	2005 2. DÖNEM	3,4
Dış Borç Stoku (Toplam)		GSMH	
AĞUSTOS SONU	88,4 Milyar YTL	CARI FİYATLARLA 2005 2. DÖNEM	109,259 Trilyon TL
İhracat Gelirleri (Toplam)		Sanayi Üretim İndeksi (Toplam)	
OCAK - EYLÜL	53.680,282 Milyar Dolar	HAZİRAN	% 133,2
İthalat Giderleri (Toplam)		Kapasite Kullanım Oranı	
OCAK - TEMMUZ	64,261 Milyar Dolar	AĞUSTOS	% 80,4
Nakit Dengesi		İşsizlik	
AĞUSTOS SONU	- 52.284.207 Milyar TL	2005 2.DONEM	% 9,2



bonus
seffaf



www.bonus.com.tr