

FİNANS - POLİTİK &

EKONOMİK YORUMLAR

KASIM 2005 • YIL 42 • SAYI 500 • 6 YTL (6.000.000.-TL.)
www.ekonomikyorumlar.com

Kış Uykusuna Yatmanın Zamanı Değil
Dr. Nesrin NAS

EKONOMİK YORUMLAR / AÇIK OTURUM
Mortgage Sisteminin Oluşturulmasında
Ekonomik Ön Şartlar
KATILANLAR

Vecdi SEVİĞ / Güniz ÇELEN
Oktay VARLIER / Botan BERKER / Hakan ÖZYILDIZ

Teknoloji Çabaları Gerçekten Önemli mi?
Türk İmalat Sanayinde İhracatın Belirleyicileri
Yrd. Doç. Dr. Mesut ALBENİ
Yrd. Doç. Dr. Murat KARAÖZ / Hakan DEMİRGİL

Türkiye'de Vergi Gelirlerinin Yapısal Durumu
Ahmet ARSLAN

Türk Bankacılık Sektöründe
Net Faiz Marjını Belirleyen Faktörler
Gamze GÖÇMEN

İnternet Devriminin Sonraki Dalgası
Yrd. Doç. Dr. Erhan BİRGİLİ
Bedia YENER

Mali Yaklaşım Modelinin Yetersizlikleri:
Belirsiz Fiyatlar
Yrd. Doç. Dr. Cem Mehmet BAYDUR



20 yıl vade,
%1,24 faiz

 **Garanti**
KONUT
KREDİSİ

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

Kredi Tutarı: 100.000 YTL
Vade: 20 yıl (240 ay)
Taksit Tutarı: 1.364 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

FİNANS - POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR

http://www.ekonomikyorumlar.com

e-mail:ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com

KASIM 2005 • YIL: 42 • SAYI: 500 • 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 □ Tevfik Altınok □ Yılmaz Argüden □ Beyhan Aslan □ Uğur Bayar □ Afa Boran □ Prof. Dr. Ünal Bozkurt □ Yavuz Canevi □ Ege Cansen □ Dr. Doğan Cansızlar □ Bülel Çorapçı □ Necdet Durakbaşa □ A. Aydın Dündar □ Dr. A. Mahfi Eğilmez □ Orhan Emirdağ □ Gazi Erçel □ Dr. Zeynel Abidin Erdem □ Meral Gezgin Eriş □ Dr. Deniz Gökçe □ Prof. Dr. Cümhur Ferhan □ Zeki Gündüz □ Prof. Dr. Seyfettin Gürsel □ M. Akif Hamzaçebi □ Avni Hedili □ Erhan Işıl □ Prof. Dr. Haluk A. Kabaaloğlu □ Ali İhsan Karacan □ Kemal Kurdaş □ Korhan Kurdoğlu □ Adnan Nas □ Ergin Neng □ Sezai Onaral □ Prof. Dr. Suat Oktar □ Tunçay Özlühan □ Ersin Özince □ Ertuğrul İhsan Özol □ Prof. Dr. Merih Paya □ Adnan Polat □ M. Faruk Sabuncu □ Oğuz Satıcı □ Prof. Dr. Hülya Talu □ Prof. Dr. M. Şükrü Tekbaş □ Dr. Ali Tekin □ Dr. Turgut Telman □ Yaman Törüner □ Cihan Turper □ 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

Kış Uykusuna Yatmanın Zamanı Değil 3

**EKONOMİK YORUMLAR/AÇIK OTURUM
KATILANLAR:**

VECDİ SEVİĞ

GÜNİZ ÇELEN

OKTAY VARLIER

BOTAN BERKER

HAKAN ÖZYILDIZ

Mortgage Sisteminin Oluşturulmasında

Ekonomik Ön Şartlar 6

YRD. DOÇ. DR. MESUT ALBENİ

YRD. DOÇ. DR. MURAT KARAOZ

HAKAN DEMİRGİL

Teknoloji Çabaları Gerçekten Önemli mi?

Türk İmalat Sanayinde İhracatın

Belirleyicileri Üzerine Bir Araştırma 22

AHMET ARSLAN

Türkiye'de Vergi Gelirlerinin Yapısal Durumu 39

GAMZE GÖÇMEN

Türk Bankacılık Sektöründe

Net Faiz Marjını Belirleyen Faktörler 43

YRD. DOÇ. DR. ERHAN BİRGİLİ

BEDİA YENER

İnternet Devriminin Sonraki Dalgası 54

YRD. DOÇ. DR. CEM MEHMET BAYDUR

Mali Yaklaşım Modelinin Yetersizlikleri 66

Rakamların Dili

Ekonomik Göstergeler 78

İdare Yeri: Binbirdirek Mah. Suterazisi Sokak. No.6/2; 34400 Sultanahmet - İSTANBUL ☎ **Tel:** (0212) 518 17 32 - 516 11 45 ☎ **Faks:** (0212) 518 66 43 ☎ **http://www.ekonomikyorumlar.com** ☎ **e-mail:** ekonomikyorumlar@ekonomikyorumlar.com ☎ **Yayın Süresi:** Aylık -Yerel Süreli- ☎ **Yayın Türü:** İktisadi ve Politik ☎ **Baskı ve Cilt:** Şenyıldız Matbaası, Gümüşsuyu Caddesi, No.3, Topkapı - İSTANBUL, Tel: (0212) 483 47 91 ☎ **Baskı Tarihi:** 9 Kasım 2005 ☎ **Genel Dağıtım:** DPP ve Dünya Süper Dağıtım ☎ **Açıklama:** Dergideki yazılar kaynak göstermek koşuluyla alınabilir. Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler, yazarlarına aittir. Yayımlanacak yazılar hakem denetiminden geçer. Yayımlamak amacıyla gönderilen yazıların iki nüsha olarak (mümkünse bilgisayar disketi ve bir resim ile birlikte) ulaştırılmasını rica ederiz. ☎ **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 Çagalıoğlu Şubesi Hesap No: 530979, Yapı Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi Hesap No: 1035572-7

Dergiden

OKURLARA MEKTUP

Kış Uykusuna Yatmanın Zamanı Değil...

Sevgili Okurlar,

AB ile üyelik müzakerelerine başlama heyecanı geride kaldı. Hep birlikte yeniden eski gündemimize döndük. Maalesef üzerine kapaklandığımız bu kendi (!) gündemimizde dünyadaki değişimin niteliği, AB'nin öncelikleri ve sorunları ve bütün bunların bizi nasıl etkileyeceği, kültürel ve toplumsal dönüşümü nasıl gerçekleştireceğimiz, bu süreci nasıl yöneteceğimiz pek yer almıyor. Daha da kötüsü değişimin niteliğini anlama ve yönetme konusunda hiç bir hazırlığımızın olmadığı da yavaş yavaş açığa çıkıyor.

Artık Avrupalılara global bir güç olmak için ne yapmaları gerektiğini söylemeyi bir kenara bırakıp demokratikleşme konusundaki eksiklerimizi tamamlamalı, hukuk devletinden hukukun üstünlüğüne geçmeli, kapsamlı ve değişen global paradigmayla uyumlu bir eğitim reformu için düğmeye basmalıyız. Kendi sorunlarını çözememiş, ağır aksak, yönetenlerin kendilerine göre tanımladıkları ve evrensellikten uzak bir demokrasiyle Türkiye medeniyetler çatışmasını önleyemez.

Yapılacak işler listesi gerçekten uzun ve işler de bir o kadar zorlu. Bu nedenle 3 Kasım'ın yolun sonu değil başı olduğunu hatırlayarak bir an önce işe koyulmalıyız. AB üyeliği bir toplumsal dönüşüm projesidir. Böyle kapsamlı bir dönüşüm toplumsal uzlaşma olmadan gerçekleştirilemez. Hükümetin bir an önce uzlaşmacı bir tavrı benimseyerek Türkiye'nin ana gündemine ve önceliklerine odaklanması gerekiyor. Ne yazık ki bugünlerde başta Fransa'nın göçmenleriyle yaşadığı sorunlar ve Almanya'nın içinde bulunduğu ekonomik ve siyasi bunalım bizim işimizi daha da zorlaştıracak. Tüm bu gelişmeleri doğru değerlendirmek ve Katılım Ortaklığı Belgesi ve ilerleme raporunda ifade edilen hususları, özellikle özgürlükler konusundaki eksiklerimize ilişkin eleştirileri önyargısız ele almak durumundayız. İlaveten Avrupa Komisyonu'nun Türkiye ile ilişkilere dair hazırladığı stratejik belgede yer alan reform sürecinin yavaşladığı, hatta Türkiye'nin rehavete kapıldığı eleştirisine kulak vermek zorundayız.

Kuşkusuz tüm bu sorunların çözümünde püf noktası ekonomi olacaktır. Bu nedenle ekonomide işlerin nasıl olduğu, hedeflerin ne ölçüde gerçekleştirildiği ve risklerin varlığı

geçmiş yıllara göre çok daha önemli olacaktır.

Türkiye son beş yıldır kamu kesiminde uluslararası standartlara göre çok yüksek bir faiz dışı fazla hedefliyor. Önümüzdeki yıl da yine % 6.1 faiz dışı fazla hedefleniyor. Yapısal reformlardaki gecikme nedeniyle kurumsal güçlenmesini henüz sağlayamayan ve mali uyumun kalitesini artıramayan Türkiye ne yazık ki bir süre daha yüksek faiz dışı fazla vermeye devam edecek. Bu da büyüme kapasitesini olumsuz etkileyecek. Çünkü Türkiye, personel ve transfer harcamalarını yapısal reformlarla kalıcı biçimde azaltmak yerine, vergileri artırarak veya yatırımları kısarak bütçe dengesini gerçekleştirmeye çalışıyor. Son birkaç yıldır faiz dışı harcamaların GSMH'deki payını artırırken, bunu vergilerdeki artış ve düşük kamu yatırımları seviyelerinde kalarak dengelemeye çalışıyoruz. Özellikle vergi artışları ekonominin rekabet ve büyüme kapasitesini olumsuz etkiliyor. Zaten 2005 yılı ilk dokuz aylık imalat sanayi büyüme verileri bu durumu açıkça ortaya koyuyor. 9 ayda imalat sanayi sadece % 4.3 büyümüş. Bu üzerinde durulması gereken bir husustur. Türkiye imalat sanayindeki bu zayıf büyümeyle ne istihdam sorununu çözebilir ne de Avrupa ekonomilerine yaklaşabilir. Bu nedenle mali uyumun kalitesinin artırılması hayati önem arz ediyor.

Bununla birlikte 2006 yılında ekonomi, sıkı kamu maliyesi politikasına karşın, % 6 civarında bir büyüme gerçekleştirebilir. Özelleştirmeden gelecek katkının iç talep üzerindeki etkisi, uluslararası konjonktür nedeniyle sistemdeki likidite bolluğunun devamı, petrol fiyatlarında 2005 yılındaki gibi yükselmelerin beklenmemesi ve seçimlerin yaklaşıyor olması hedefin üzerindeki büyümeyi destekleyecektir.

Önümüzdeki yıl toplam kamu harcamalarının % 8, gelirin ise % 10 civarında artması bekleniyor. Faiz dışı harcamaların da GSMH'ye oranı artıyor. Transfer ve yatırım dışındaki tüm harcamalarda artış söz konusu. Cari transferlerde ise, GSMH'nin % 0,4'ü oranında bir azalış öngörülmüş.

Bu iyileşmenin büyük ölçüde bu yıl çıkarılan sosyal güvenlik affından gelecek gelirlere ve sağlık harcamalarından denetim yoluyla sağlanacak tasarruflara bağlı olduğu anlaşılıyor. Bunun ne kadar gerçekçi olduğu tartışılır. Çünkü ekonomik büyüme yavaşlarken tahsilat yapmak güçleşir.

Öte yandan 2006 bütçe gelirlerinin GSMH'ye oranı 0,3 puan düşüyor. Bütçe açığının GSMH'ye oranının geçen yıla göre 0,6 puan azalarak % 2,4'e gerilemesi hedeflenmiş. Bu son yılların en düşük bütçe açığı. Bunda faiz giderlerindeki hızlı düşüş etkili oldu kuşkusuz. Nitekim faiz harcamalarının GSMH'ye oranının 2006'da 1 puan daha düşmesi öngörülmüş.

Bütçe rakamlarına biraz daha ayrıntılı bakarsak, 2005 yılında gelirlerin % 18, giderlerin de % 3 kadar artmasının beklediğini görürüz. Faizlerdeki düşüş ve borçlanma vadesinin uzaması bu sonuçta etkili oldu kuşkusuz. Öte yandan ithalattan alınan vergilerin de bütçe gelirlerinin artmasında çok önemli bir katkısı oldu. 2006 yılı için aynı etki geçerli değil.

Enflasyona gelince önümüzdeki yılın hedefi % 5. 2006 yılında hükümeti en fazla zorlayacak konunun bu olacağına şüphe yok. Giderek artan fiyat katılıklarını ve özellikle hizmetler sektöründeki direnci dikkate aldığımızda % 5 hedefine ulaşmakta epey zorlanacağız. Nitekim Ekim ayı TÜFE rakamları da 2006 yılında enflasyonda epey zorlan-

çağımızı bize söylüyor. Kaldı ki, petrol fiyatlarının halen hissedilmemiş birincil ve ikincil etkilerinin ortaya çıkma olasılığı, kur etkisinin tersine dönmesi ve yaklaşan seçimlerin mali disiplini bozma olasılığı da cabası. Bu nedenle 2006'da Merkez Bankası'ndan 2005'deki gibi faiz indirimi beklemek gerçekçi olmayacaktır.

Kamu borçları artmaya devam etmekle birlikte, sorun yaratmayacak bir düzeye yani milli gelirin % 60'ına inecek gibi görünüyor. Ancak kamu borcu azalırken özel dış borçlar artıyor. Bu, dikkatle izlenmesi gereken bir husustur. Çünkü kur riski kamudan özel kesime kayıyor. Kaldı ki, cari açık şimdilik bir kriz riski yaratmasa da risk olmaya devam ediyor. 2006'da milli gelire oranının % 6.5 civarlarında ve 24-25 milyar dolar civarında oluşması kaçınılmaz görünüyor. Kısa vadede bunun ne yazık ki bir çözümü yok. Tek çözüm, yatırım yapılabilir ve riski alınabilir ülke olmaktan geçiyor. Dolayısıyla başta sosyal güvenlik olmak üzere yapısal reformların bir an önce yapılması son derece önemli.

Sevgili okurlar, 2006 her yönüyle kritik bir yıl. Ekonomik reformlardan demokratikleşmeye, AB ile ilişkilerden Irak'taki gelişmeler bağlamında ABD ile olan ilişkilere kadar bir çok kritik konu gündemimizi işgal edecek. Kaldı ki 2006, kaçınılmaz bir biçimde seçim tartışmalarının gündemin merkezine oturduğu bir yıl olacak. Dolayısıyla hükümet çeşitli kesimlerin baskısını daha çok hissedecek. Tüm bu gelişmeler hem hükümeti hem de piyasaları zorlayacak. İç siyaset yeniden gündemin ilk sırasına oturacak. Bu nedenle her zamankinden daha çok sağduyulu olmaya ihtiyacımız var.

Gelecek sayıda buluşmak dileğiyle..

Saygılarımla,

Dr. Nesrin NAS

Finans–Politik & Ekonomik Yorumlar

Ekonomik Yorumlar

AÇIK OTURUM

Mortgage Sisteminin Oluşturulmasında Ekonomik Ön Şartlar

KATILANLAR:

- VECDİ SEVİĞ
- GÜNİZ ÇELEN
- OKTAY VARLIER
- BOTAN BERKER
- HAKAN ÖZYILDIZ

*Sevgili Okurlar, aşağıda sunulan "Mortgage Sisteminin Oluşturulmasında Ekonomik Ön Şartlar" konulu "Açık Oturum" 29 Eylül 2005 Perşembe günü Stratejik Teknik Ekonomik Araştırmalar Merkezi (STEAM) tarafından İstanbul'da düzenlenmiştir. Alt başlıklarımız "Yüksek Reel Faiz ve Yüksek Enflasyonun Etkisi", "Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerden Örnekler", "Başarı ve Başarısızlık Örnekleri", "Enflasyon ve Faiz Oranlarındaki Volatilité" ve "Konut Fiyatları ve Dünyadaki Konut Fiyatlarındaki Eğilimler". Açık Oturum'a konuşmacı olarak; Gazeteci-Yazar Sayın **Vecdi SEVİĞ**, Değerleme Uzmanları Derneği Başkanı Sayın **Güniz ÇELEN**, INTES Yönetim Kurulu Üyesi Sayın **Oktay VARLIER**, FITC RATINGS Genel Müdürü Sayın **Botan BERKER** ve Hazine Eski Müsteşarı Sayın **Hakan ÖZYILDIZ** konuşmacı olarak katılmışlardır.*

VECDİ SEVİĞ – Ben ilk sözü Sayın Hakan Özyıldız'a veriyorum. Eskiden, 1980 öncesinde ne olursa Maliye Bakanlığına sorulurdu. 1983 yılından sonra, Hazine Müsteşarlığı'nın kurulmasıyla birlikte planlama teşkilatındaki başarı düzeyine bakıldığı sürece Hazine'nin her şeyde söz sahibi olduğu ortaya çıkıyor. O nedenle eski Hazine Müsteşar Yardımcısı olarak ve böyle bir konunun birden çok kurumu ilgilendiriyor olması sebebiyle ilk sözü kendisine veriyorum. Şu

anda tartıştığımız konunun Sayın Özyıldız'ın da döneminde Sermaye Piyasası Kurulu'nun gündemine 1990'larda geldiğini biliyoruz. Buyurun Sayın Özyıldız.

HAKAN ÖZYILDIZ – Teşekkür ederim Sayın Başkan. Konu gerçekten Türkiye için özellikle son bir yıldır çok tartışmalara konu olan, seksapeli fazla olan, herkesin dikkatini çeken ve bir bakışa göre, Türkiye'nin geleceği olarak algılanan bir konu. Bizim Türkiye

olarak genelde yapısal bir sorunuz var. En azından düşünen insanlar olarak bunu tartışmak istiyorum. Bu konunun bizimle uyumu, uyumsuzluğu, tartışması, getirisi, götürüsü konusunda ben kendi açımdan izleyebildiğim kadarıyla ciddi anlamda tartışılmadığını düşünüyorum. Nedeni de şu; mortgage piyasaları aslında uzun vadeli piyasalar. Çok uzun vadeli fonlara ihtiyaç olan piyasalar. Size eğer gazetelerdeki başlıklarda söylendiği gibi herkese kira öder gibi ev sahibi olma şansını verecekseniz o zaman sizin de o kadar uzun vadeli fonları sunmanız lazım, kaynakları sunabilmeniz lazım. Türkiye’de bu kadar uzun vadeli fonlar var mı?

Sayın Başkan da söyledi, benim eski görevim en son olarak borç ve nakit idaresiydi. Borcu Türkiye’de bu kadar uzun vadeye yamamıştık. Hazine şimdi çok başarılı olarak devraldığı şeyi hemen hemen vadesini belli bir yere kadar getirdi. Dikkat edin içerideki piyasalardaki borçlanma hala daha kısıtlı. Bunun nedenlerinden bir tanesi, borç alabileceği kaynakların vadesinde sorun var. Hepimizin çok iyi bildiği mevduata bakalım. Son 20 gün önceki Merkez Bankası rakamlarıyla baktığımızda yuvarlak olarak söylüyorum. % 50’si yabancı para, % 50’si TL. Bu iki tarafın da vadesi şu anda yaklaşık % 83 ve üç ayın altında. Hem yabancı paranın, hem TL’nin vadesi bankalarda üç ayın altında. Her üç ayda bir bankalar bunu çevirmek zorunda veya üç ayda bir yeni şartlar sunmak zorundalar.

Burada demek ki, bu anlamda uzun bir vade yok. Bunun dışında nerede uzun vadeli fonlar olabilir? Yurt dışındaki gelişmiş piyasalara baktığımızda çok iyi hatırlayacağımız iki tane model var. Bunlardan bir tanesi banka kaynaklarıyla, uzun vadeli kaynaklarla büyüyen Japon-Alman modeli. İkincisi de, borsa, sermaye piyasaları kaynaklarıyla büyüyen Anglosakson modelleri.

Japon - Alman modelinde çok önemli olan bir veriyi hatırlatmama izin verin. Bizdekinin tam tersi bir yapıyla bankaların sahibi sigorta şirketleridir. Sigorta şirketleri başta hayat, sağlık ve emeklilik sigortaları olmak üzere ciddi anlamda uzun vadeli fonları bulabildikleri için bankalara aktarabilmekte, bankalar

da bunun benzeri olan kaynaklarını mortgage piyasalarında, değişik enstrümanlarda, hatta kendi yurtiçi borçlanmalarında kullanabilmektedir. Bizde tamamen karmaşık bir yapı var. Bizim sigorta şirketlerimizin cılızlığı ortada onu tartışmıyorum. Bankalarımız çok ciddi bir darbeyi atlattıktan sonra şimdi yeni yeni kendilerine gelmeye çalışıyorlar. Onların elinde de böyle bir uzun vadeli kaynak yok.

Üçüncü bir alternatif olan, biraz evvel yabancı ülkelerde bahsettiğim emeklilik fonlarında kaynak var mı? Bireysel emekliliğe biz 2000’li yıllarda çalışmaya başladığımızda ve ilk şirketlerin kuruluşunda şirketlerle yaptığımız tartışmalarda, ortaya şöyle bir şey çıkmıştı. 2002 yılından başlayan ilk 5 yıllık süreçte şirketler kâra geçmeyi düşünmüyorlardı. Şu andaki durumları nedir bilmiyorum. Kâra geçip geçemediklerini bilemem. Daha henüz kendi ağaçlarının kökleri toprağa yeni yeni alışmaya çalışıyor. Önce kendilerinin güçlenmeleri lazım ki, toplayabildikleri kaynakları böyle mortgage benzeri uzun vadeli yerlere aktarabilsinler. Bireysel emeklilik için ciddi anlamda teşvikler gerekiyor. Bunların bir kısmının çalışıldığını duyuyorum, yasal teşvikler için çalışılmış olduğunu duyuyorum. İnaniyorum ki, bu 5 yılın süresi sonunda 2007 – 2008 tarihlerinde bireysel emekliliğin yeni bir yapılanmayla daha atak hale geleceğini tahmin ediyorum.

Burada en önemli faktör, gündemde tartışılmakta olan Sosyal Güvenlik Reformu. Sosyal Güvenlik Reformunun içerisinde eğer yasa Meclise giden şekliyle geçerse, başta Emekli Sandığı’ndan emekli olanların ellerinde var olan haklarının büyük bir kısmı, özellikle yüksek derecelerden emekli olanlar için var olan ayrıcalıkların ve ödemelerin hepsi kaldırılıyor. Bire bir prime bağlı emeklilik sistemi herkes için, ister işçi, ister kendi ödeyen v.s. yeni bir sistem geliyor. Bu durumda eğer siz çalışanınıza genel sistemden farklı uygulama yapmak istiyorsanız, elinizde tek araç Bireysel Emeklilik Sistemi kalıyor. Bu anlamda yeni Sosyal Güvenlik Reformu tasarının aynen geçmesi varsayımıyla ve Bireysel Emeklilikte bugün için var olan küçük sorunların aşılması beklentisiyle, bana göre önümüzdeki 3-4 yıl-

dan sonraki süreçte Bireysel Emeklilik Fonlarında yavaş yavaş bir birikim başlayabilir. Fakat bizim 3-4 yıl süre bekleyecek, mortgage piyasalarını bekletecek bir durumumuz var mı? Buna iyi karar vermemiz lazım.

Diğer bir yöntem, mortgage piyasalarında krediyi veririz, kredileri sigortalatabiliriz. Dünyadaki uygulaması böyle. Her banka veya mortgage sistemi, kim veriyorsa borcu, kredilerini gidip bir yerlerde sigortalatıyor. Bize baktığımızda, biz de reasürans piyasası İstanbul'da yok. Zaten bir tek Milli Reasürans şirketimiz var. Onun da eti budu belli. Bizim reasürans şirketlerimizin hepsi Londra ve Bahama'da işlemlerini yabancılara yaptırmakta. O bağlamda böyle büyük, uzun vadeli kredilerin reasüre edilmesi, sigorta edilmesi için kanımca dışarıya önemli paralar ödenebilir, ödenmek zorunda kalınabilir. O zaman bu maliyeti şirketler ister istemez krediye borç verdiklerine aktaracaklardır. Biraz orada da sorun var. İçinde bulunduğumuz dönemde yasayı bekleyenler veya borç verenlerde şöyle bir eğilim görüyorum. Ciddi anlamda yabancı para kaynaklarına başvuru var. Özellikle dolar başta olmak üzere, uzun vadeli kaynakları dışarıdan alıp, getirip içeride plase etmeye çalışıyorlar. Şimdilik konut kredisi olarak gidiyor. İleride bunlar mortgage kredisi olarak verilmeye çalışılacak.

Burada sorulması gereken soru şu: Neden bu para Türkiye'ye geliyor? Başka yer yok mu? Bizde geçmişte olmayıp da bugün olan ne? Bunun iki tane nedeni var. Bir tanesi dışarıdaki likidite bolluğu, gerçek anlamda bir likidite fazlası var, yatırım yapacak alternatifleri yok. Örneğin sanayileşmiş ülkelerin borçlanma ihtiyaçları azalmış, ciddi anlamda azalmış. Emerging market'lere baktığınızda ise, onlar zaten çok büyük bir kısmını Türkiye, Arjantin ve Brezilya hariç olmak üzere artık borçlanma ihtiyaçlarını hemen hemen azaltmışlar. Paraları götürecek, yatırım yapacak bir yer arıyorlar. İkinci nedeni, başta petrole uğraşanlar olmak üzere şirketler kesiminde 2000'li yılların sonrasında Amerika, Kanada, Japonya, İngiltere ve Avustralya'daki şirketler tasarruf fazlası olarak 2000-2004 yılları arasında yaklaşık 1.1 trilyon dolar biriktirmiş du-

rumdalar. Bunu da bir yere plase etmeleri gerekiyor. Bu plasmanı yaparken aradıkları kaynaklardan bir tanesi bildiğiniz gibi yüksek reel getirisi olan piyasalar. Türkiye bunların içerisinde en dikkati çekenlerden biri.

Türkiye'ye gelmesinin nedeni sadece ve sadece faizlerin yüksekliği mi? Başka yerde yüksek faiz verseler gitmezler mi? Onun da arkasında şöyle bir şey var. Bizim onlara anlatabildiğimiz bir hikayemiz var. Bu hikayemizin başında Avrupa Birliği (AB) üyeliği var. Bu iyi bir hikaye, gerçekleşmesi halinde birçok şeyin Türkiye'de değişmesi anlamına geliyor. İkincisi, IMF programı kapsamında yapacağımız Vergi ve Sosyal Güvenlik Reformlarıyla bizim eskisine oranla borçlanma ihtiyacımızı azalacağından, faizler göreceli olarak düşeceği beklentisi var. Bugün yüksek faizden kağıdı alıp, reform programları hızlandıkça, faizler düşükçe getirisi artacağı için yatırımcı böyle bir beklentiyle Türkiye'ye geliyor. Borçlanma ihtiyacının azaltılması ciddi olarak beklenti. Buradaki bir yavaşlama, öteleme, erteleme gibi hareketlerde sıkıntının önemli olabileceğini tartışmaya gerek yok. Riskler yok mu diye baktığınızda; karşınıza Kıbrıs, müzakere çerçeve belgesinin içeriği gibi konular gündeme geliyor. Bir AB konusu süreç içerisinde acaba önümüzdeki dönemde bir iç siyaset malzemesi olabilir mi? Reformlarda bir yavaşlama olabilir mi? Böyle tartışmalar çıkabilir.

Fakat bundan daha önemlisi, yabancı parayı getirdiğinizde kur riski kimde? Kur riski borç verende mi? Yoksa borcu alanda mı? Türkiye'de bu da fazla tartışılmıyor. Bu tür enstrümanların yurtdışındaki en önemli araçlarından bir tanesi -biliyorsunuz kendilerini hedge ediyorlar- bir şekilde ilerideki risklere karşı koruma enstrümanları geliştiriyorlar. Hepinizin bildiği işlemlere tabi tutuyorlar. Türkiye'de şu anda baktığınızda bu tür piyasalar da fazla gelişmiş değil. Onun için alt yapı sadece ve sadece yasayı çıkarıp, konuyu tartışıp bir yere getirmek anlamında düşünülmesi lazım. Şunu hep beraber tartışmamız gerekiyor. Borç alan, yani bizler, ev sahibi olmak isteyenler borcu aldıktan sonra eğer değişken faizli alternatifi tercih ettiysek bizim

bir şekilde korunmamız gerekir. Aksi halde herhangi bir beklenmeyen olayın vuku bulması ve faizlerin bizim ödemeyebileceğimizden çok fazla artması durumunda biz zarar görürüz.

Bizim gibi borç alanlar fazlaysa ekonomide veya toplumda geniş bir kesim zarar görür. Eğer sabitse, aldığımız borcun faizleri sabitse bu sefer bize borç verenler bir anlamda zarar görür. Dünyada bu uygulamaların hepsi bilinen, yaşanan uygulamalar. Yapılan şu; riskler bir şekilde yeni enstrümanlarla, kredi sigortalarıyla veya benzeri uygulamalarla diğer tarafa aktarılmış durumda. Bizde bu aktarma mekanizmalarını sağlayabilecek kurumsal yapı yok. Uzun vadeli fonların oluşması ve bu alınan uzun vadeli borçların risk dağılımının hedge edilmesi konusunda biraz düşünmemiz ve alt yapısının üzerinde çalışmamız gerektiğini düşünüyorum.

Aksi halde Türkiye'de bir kriz çıkacak diye bir mantık yok, yanlış anlaşılmasın. Fakat volatilité olduğunda oynaklıklara karşı hem borç vereni hem de borç alanı koruyacak mekanizmaların olması lazım. Şu kesinlikle çıkmasın, Hazine garantisi, kesinlikle hayır. Birileri ev sahibi olacak diye ev sahibi olmayan diğer insanların ona garanti vermesi, Türkiye'de geçmişte yapılan hataların en büyüklerinden bir tanesidir. Kesinlikle yapılması gerekiyor. Böyle bir karar alındığı için de ben bu konu üzerinde çalışanları tebrik ediyorum. Gerçekten çok doğru bir karar aldılar. Vergi teşviği, yine aynı şekilde. Ben bir vergi uzmanı değilim, verginin nasıl toplanacağını uzmanları bilir ama Türkiye'nin öyle veya böyle vergi toplaması gerekiyor. Onun için bu tür teşviklerle sistemin ayakta kalabileceğini tahmin etmek bana göre zor geliyor. Asıl mesele bu fonları yaratmak ve bu fonlardan sonra da borç alan ve vereni risklerini minimize edecek enstrümanları yaratmak diye düşünüyorum. Üzerinde düşünmemiz gereken, çalışmamız gereken konuların başında bence bu geliyor. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

VECDİ SEVİĞ- Konuşması için Sayın Özyıldız'a çok teşekkür ederim. Son cümlelerinizde "ben vergi uzmanı değilim, verginin na-

sıl toplanacağını uzmanları bilir" dediniz. Herhalde Türkiye'de vergi uzmanı yok ki, toplama bu kadar sorun oluyor. Şimdi sözü Sayın Oktay Varlier'e veriyorum. Buyurun Sayın Varlier.

OKTAY VARLIER – Teşekkür ediyorum, Sayın Başkan. Ben bankacı değilim, mortgage uzmanı değilim. Ama inşaat sektörünün içindeyim, konut yapımının içindeyim. Benim bu toplantıda bulunmamın nedeni, işin bu tarafını değerlendirmek ve irdelemek. Türkiye'nin ekonomik yapısındaki değişikliklerin bu ipoteğe dayalı konut kredisinin gelişmesi için neler sağladığı, bu konudaki talebin nasıl değiştiği, nelere bağlı olduğu konusunda birkaç şey söylemek istiyorum.

Hepimizin bildiği gibi Türkiye ciddi bir ekonomik kriz yaşadı. Ekonomik ve siyasi istikrarsızlık ülkesi olarak çok uzun süre yaşadı. Ama bu nedenlerden dolayı bankacılık sektörü tarafından da konut finansmanı konusu çok yakın zamanlara kadar gündeme gelmedi. Çok büyük olan kamu açıklarının finansmanı amacıyla devletin giderek mali piyasalardan borçlanması, faizlerin yüksek düzeylerde seyretmesine, dolayısıyla bankaların da ipoteğe dayalı bir konut finansmanı konusunda girişim de bulunmasına engel oldu. İstikrarsız politik ve ekonomik ortam içinde de yurt içinden veya yurt dışından konut finansmanı ile ilgili uzun vadeli fon bulma imkanı yok.

Ancak son birkaç yıldan bu yana, 2001 krizinden sonra uygulanan mali disiplinli ekonomik politikalar –hem bu hükümetin hem de bundan önceki hükümetin başlattığı programsonunda tek parti hükümeti gelerek politik istikrar sağlandı. Öte yandan ekonomik parametrelerde hızlı iyileşmeler görülmeye başlandı. Enflasyon tek haneli rakamlara düştü. AB'den müzakere tarihi alındı. Bütün bu olumlu gelişmeler ekonomik göstergelerde de kendini gösterdi. Bankacılık sektörü de bu süreç içinde kendini toparlayıp, büyüme sürecine girmeye başladı. 2001 yılına baktığımız zaman, bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü 121 milyar dolar. 2004 tarihinde bu 185 milyar dolar, 2005 ilk 9 aylık dönemde 250 milyar dolar civarında aktif büyüklüğü

var. Bütün bu rakamlar bankacılık sektörünün aktif toplamının hala Türkiye'nin GSMH'sının oldukça altında olduğunu gösteriyor. Ama AB ülkelerine baktığımızda, bu ülkelerde banka sisteminin aktif toplamı milli gelirlerinin hep üzerinde. Çek Cumhuriyetinde % 133, Almanya'da % 112, Yunanistan'da % 115, Fransa'da % 158, İngiltere'de % 181.

Dolayısıyla bankacılık sistemi de giderek büyümeye aktif büyüklüğüyle birlikte yeni arayışa, tüketici beklentilerindeki gelişmelere adapte olmaya ve finans sektörünün eğilimine bağlı olarak kendine birtakım yenilemeler yapmaya başladı. Türkiye, AB adaylık sürecinde uzun dönemde bankacılık sektöründe aktif büyüklüklerini AB ülkelerinin düzeyine çıkarmasını bekliyoruz. Millî gelirin % 100'üne yakın aktif bir büyüklüğe ulaştığı zaman Türkiye'de bankacılık sektörü oldukça iyi bir noktaya gelmiş olacak. Orta ve uzun dönemde bunların daha iyi noktalara gelmiş olması bekleniyor. Bankacılık sektörünün bu çerçevede böyle bir gelişme gösterebilmesi için AB ülkelerinde önemli bir yer tutan ipotek bankacılığının uygulamasına başlaması gerekiyor. İpotek bankacılığı ise, dünyada aşağı-yukarı 5 trilyon dolar civarında bir kaynağın sermaye piyasaları aracılığıyla konut sahibi insanlara aktarabilmektedir. Türkiye'de bankaların kullandıkları konut kredilerinin millî gelire oranı sıfır seviyesine yakın binde üç veya binde beş. Bu rakam Latin Amerika'da % 4 ile % 12 arasında değişiyor. Bankacılık kesiminin konut kredisi olarak kullandığı büyüklüğün millî gelire oranından bahsediyorum. Orta Doğu ülkelerinde % 1-22, Güney Doğu Asya'da % 2-59 arasında değişiyor. Amerika'da % 53 ve AB'de % 39. Türkiye'de ise, % 1'in çok altında.

İpotek bankacılığı ile konut finansmanının bankacılık sektörünü derinleştirmesini ve büyümesine büyük katkıda bulunacağını söylememiz mümkün. Bu sistemle konut talebinde yaşanacak artışın çok sayıda alt sektöre canlılık getireceğini biliyoruz. Dünyanın gelişmiş ülkelerinde konut sektörü çok önemli bir sektör ve en önemli sektörlerden biri. Türkiye'de de önemli bir sektör. Türkiye'de konut talebi giderek artıyor.

Türkiye'de konut talebini etkileyen faktörler nedir diye baktığımızda, bir defa genel nüfus artışı var, yetişkin nüfusun artışı var, kırdan kente göçün getirdiği bir artış var, nitelikli konutların yeterli sayıda olmaması var. Türkiye'de bu rakamlara baktığımız zaman, yılda ortalama % 1.4 oranında nüfus artış hızına sahibiz. Bu dünya ortalamasının üzerinde. Konut talebinin en fazla yoğunlaştığı 20-59 yaş grubu Türkiye'de ağırlıklı bir yere sahip ve önümüzdeki 2025 yılına kadar olan dönemde bunun payının giderek artacağını bekliyoruz. Bu toplam nüfusun % 60'ını oluşturuyor. 2025 yılında bu nüfusun aşağı-yukarı 50 milyon civarında olması bekleniyor. 50 milyon kişilik nüfus, konut talebini yaratacak temel talep unsuru. Kırdan kente göç olayı; Türkiye'de halen millî gelirin % 12'si tarım kesiminde üretilirken, ülke nüfusunun yaklaşık % 35'i kırsal kesimde. Dolayısıyla ülke nüfusu tarımda yaşayan kesim, tarımda çalışanların oranı, tarımın millî gelire katkısına gelene kadar ciddi bir iç göç olayını Türkiye yaşayacak, kentlere göç olayını yaşayacak ve yaşamaya devam ediyor. Bunlarda çok ciddi bir şekilde Türkiye'de kentsel kesimde konut talebini yaratıyor.

Bir başka konu, niteliksiz konutların çoğunluğu. Türkiye'deki yapılan konutların yarısından fazlası iskan alamıyor, kullanma belgesi alamayan konutlar. Bunların bir kısmı niteliksiz, bir kısmı kaçak. İstanbul'daki binaların belki % 60'ı bu durumda. Bütün bunlar nitelikli konut, kaliteli konut gereğini giderek arttıran ve bunun da finansmanını ortaya koyması gereken noktalar. 2005 yılında beklenen konut talebi 700 bin. 700 bin konuta talep olduğu öngörüldü. Konut inşaat izni sayılarına baktığımız zaman, son iki yıldır konut inşaat izni alan, ruhsat alanların sayısının arttığını görüyoruz. Buna paralel olarak da iskan izni alan, yani kullanma izni alanların da arttığını görüyoruz. Ama arada yarı yarıya yakın bir fark var. Yani inşaat izni alınmış, fakat ruhsat alan yani kullanma izni alan iskan ruhsatı alanlar bunun yarısında kalıyor. İki nedenden dolayı bunların bir kısmı kaçak inşaat, bir kısmı bitmemiş, bir kısmı alması mümkün olmayan inşaatlar. Şimdi böyle bir durumda Türkiye'de konut ihtiyacının önü-

müzdeki yıllarda daha da artacağını düşünürsek, ipoteğe dayalı konut kredisi bunun bu şekilde finansmanı bence son derece önemli bir nokta olarak karşımızda duruyor.

Şimdi konut sektörünün finansmanında ve gayrimenkullerin ekonomiye kazandırılmasında iki tane önemli husus var. Birincisi, kişilerin kurumsal yöntemlerle uzun vadeli konut finansmanı sağlayabilmesi. Şimdi Türkiye'deki insanların yaklaşık % 60'ı kendi konutlarında oturuyor. Canlı bir konut piyasası var. Fakat finansmanına baktığımız vakit, bunun finansmanında, çok büyük ağırlığı kişisel ya da formel olmayan yollarla sağlanan finansman şekliyle karşılanıyor. Şimdi dolayısıyla kurumsal yöntemlerle uzun vadeli konut finansmanı sağlayabilen kişiler için son derece önemli. İkincisi de, bu konut finansmanının ekonomiye kazandırılmasında getireceği önemli, bakılması gereken önemli husus da işletmelerin bilançolarında ölü yatırım olarak duran gayrimenkullerin hareket yeteneğine kavuşturulması. Gayrimenkuller şu anda ölü yatırım olarak duruyor. Bunlara bağlı kağıtların çıkartılması durumunda da bu gayrimenkuller bir şekilde piyasaya sermaye olarak girme imkanına sahip olacak. Her iki konuda da başarı kazanılmasının temel noktası, makro ekonomik dengelerin sağlıklı bir şekilde kurulmasına, bundan sonra da finansal piyasaların genişliğine ve gayrimenkul finansmanı ile sermaye piyasaları arasındaki bağlantının güçlü olmasına bağlı.

Burada tanım olarak baktığınız vakit konut finansmanı sistemi çok kısaca, tasarruf sahiplerinden veya fonlardan sağlanan kaynakların konut alıcılarına aktarılmasını sağlayan bir mekanizma, yapılan iş bu. İşte bu Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından hazırlanan, şu anda mecliste görüşülecek olan konut finansmanına ilişkin çeşitli kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin kanun tasarısı, bu konut alıcılarına yaygın bir şekilde daha uygun bir şekilde borçlanmasına imkan getiriyor. Bunun detaylarına girmeye gerek yok, girmek de istemiyorum. Ama ipotek bankacılığıyla hem bankacılık sektörünün derinleştirilmesi imkanı sağlanacak, -biraz önce gördük diğer ülkelerde Türkiye arasındaki farkı-

hem de konut sektöründe kaçak yapılaşma, niteliksiz konut üretimi, depreme dayanıklı konut üretimi ve kayıt dışılık sorunu çözümlene katkıda bulunacak. Türkiye'de konut finansmanının ancak çok küçük bir bölümü formel yollarla, kurumsal finansman araçlarıyla karşılanabilmekte. Bunun nedeni çok yüksek reel faizler. Bundan önceki dönemde uzun vadeli kredi verme imkanlarının olması bankaların gibi nedenlerdi.

Dolayısıyla orta ve düşük gelir düzeyindeki insanların bu sistemden yarar sağlamaları mümkün değil. Şimdi Merkez Bankası verilerine baktığımız vakit, 2004 yılında bankaların kullandığı konut kredisi % 170'e yakın artmış ve yaklaşık 1.5 milyar dolar civarına erişmiş. Fakat buna rağmen 2004 yılı ile Merkez Bankası rakamlarına baktığımız vakit ülkemizde konut alımlarının % 63'ü miras ya da nakit alımıyla. Yani aileden yardım alımıyla, eşten dosttan borç. % 23'ü borçlanma yoluyla, ödünç alma yoluyla. % 8'i kooperatif konutçuluğuyla. Ancak % 3'ü banka kredisi kullanarak sağlanmış. Dolayısıyla bu da gösteriyor ki, burada Türkiye'nin önünde çok ciddi atacağı bir adım var. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ederim.

VECDİ SEVİĞ – Sayın Varlıere ben teşekkür ediyorum. Daha otorite kullanmadım, hiçbir şey yapmadım ama umarım kullanmaya da ihtiyaç kalmaz. Çünkü sizin otorite kullanmadan önce yaptığınız göndermeler, otorite kullandığım zaman başıma neler geleceğinin de bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Efendim, 1982 Anayasasının birçok maddesi belki çok eleştirilmiştir ama sözcük atımı ihtiyacı çok az duyulan maddelerden biri de kamu kurumlarıyla ilgili meslek örgütü tanıımıydı ve bunun kuruluş esaslarını belirledi. Kısa bir maddedir. Şimdi Sayın Güniz Çelen bu nitelikteki bir kuruma doğru giden yolun ortalarında veya sonlarına yaklaşmakta olan bir derneğin başkanı olarak bize hitap edecek. Buyurun Sayın Çelen.

GÜNİZ ÇELEN – Sayın katılımcılar, benim gördüğüm kadarıyla bizim piyasanın çok önemli oyuncuları da burada yer alıyor. Şimdi burada daha ziyade ön şartlardan bahsedildi. Biraz da beklentilerden bahsetmek uygun o-

lur diye düşündüm. İpotekli finansmanın olmazsa olmazlarına baktığımız zaman; düzenleme, ikincil pazar, istikrarlı pazar koşulları, düşük faiz oranları, sağlıklı sermaye piyasası ve oyunculara gerek olduğunu hepimiz biliyoruz. Konut finansmanında beklentilere baktığımız zaman, bizim beklentimiz hem insanların konut edindirilmesi veya gayrimenkul sahibi olması için, daha kolay temini için şartların oluşturulması ama bundan ötesi aslında özellikle yabancı kaynaklı fonların kullanımını göz önüne aldığımız zaman elimizdeki ölü sermayeyi nakit sermayeye çevirip piyasaya kazandırmak diye düşünüyoruz. Herlando Desoto'nun yapmış olduğu ama bu çok güncel değil, 9.3 Milyar Amerikan Doları ölü sermayenin gayrimenkul de yaptığı şekilde bir hesabı var. Çok kaba bir hesapla, bu 200 milyar doların da Türkiye'de sermayeye dönüştürülüp aktif hale gelmeyi beklediğini düşünebiliriz veya kabul edebiliriz. Farklı hesap biçimleri var.

İpotek karşılığı finansman, ölü sermayeyi ekonomiye kazandırmak için hayati bir mekanizma nasıl oluyor. Bir mülkünüz var, hane içinde yaşıyorsunuz ve bir ipotekle siz bir gayrimenkulün değerini çok yakın bir miktarda da sermayeye sahip oluyorsunuz. Dolayısıyla değerinizi ikiye katlamak veya ikiye yakın miktarda katlamak imkanınız var. Biz konut finansmanına hem mevcut stok için hem yeni stok oluşturmak adına neler getirdiği şeklinde iki ayrı konuda bakıyoruz. İpotekli finansmanın tüm sektörlerde domino etkisi yaratacağını kabul edersek -Oktaç Bey'in de bahsettiği gibi inşaat sektörü önemle etkilenecek olan sektör- örgütlü ve kurumsal konut geliştirme faaliyetinin yaygınlaşacağını, yapı disiplininin yerleşeceğini, şeffaf, rekabet verimlilik artışı sağlanacağını, sektör çalışanlarının etkinliğinin sınanacağını -imar yasası bir hayli bunları kapsıyor- istihdam artacak, standartların uygulanması ve mesleki zorunluluk sigortasının zorunlu olacağını, zaten yeni düzenlemelerde bunları getiriyor, kâr dağılımının adaletli olacağını. Yani bir gayrimenkul geliştirme projesi içinde oluşan farklı kârların sahiplerine gideceğini, yani müteahhit kârıyla, geliştirme primi buna bir örnek olabilir. Yeni yapıyla, yapıyı yenileme ve iyileş-

tirme için de büyük bir pazar yaratılacağını, yüksek büyüme hızı temin edileceğini görüyoruz. İnşaat sektörü geçirmiş olduğumuz -ki, bizim lokomotif sektörümüz, esasında sektörlerimizden biri- kriz döneminde çok ağır darbe aldığını, büyüme değil, çok hızla küçüldüğünü gördük. Dolayısıyla inşaat sektörünün tekrar hayata geçmesinin bize çok önemli ekonomik katkıları olacağını da kabul etmemiz lazım.

Gayrimenkul sektörü çok ciddi etkilenecek, bilgi şeffaflaşacak. Bu ister istemez oluyor, zaten kayıt sistemi tutulduğu için. Buna bağlı olarak endeks sistemi gayrimenkul sektörü için de geçerli olacak. Pazarın ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için çaba sarf edilecek. Burada tabii ki bir sofistifikasyondan bahsediyoruz. Şu an piyasada bütün uzman kişilerin eğitime çok önem verdiğini, ehliyetlendirmeye çalışıldığını görüyoruz. Geliştirilebilir arazi fiyatları mutlaka artacak. Bunu kabul etmemiz lazım. Ama krediye konu olabilecek konut fiyatları da artacak ama konu olamayacak, olanların da fiyatı da düşecek. Dönüşüm ve yeniden yapılanma hızlanacak. Kat karşılığı sistem sona erecek. Gayrimenkul spekülasyon yatırım aracı olmaktan çıkacak. Konut değişim sirkülasyonu artacak, pazar hareketlenecek ve ihtisaslaşmış insan gücüne kavuşacağız.

Kat karşılığı sistemin sona ermesi tabii ki proje kredisinin oluşup oluşmamasıyla ilgili. Gayrimenkul sektöründe fiyatların artması, çoğalmasa suni fiyatlanmalar, işte balon var mı gibi tartışmalar günümüzde çok. İki senaryo üzerinde durabiliriz. Şimdi fiyat hareketi her ne kadar arz talep dengesini belirleyici olduğu bir kural ise de, aslında parametreler bundan daha fazla. Talepte oluşan hızlı artış sonucunda fiyatlar yükselirse, herkes işte çilingin gibi konut almaya çalışıyor, birikmiş bir talep var. Faizlerdeki düşüş fiyatları da tetiklerse, zaten bu batıda da aynı şekilde oluyor, faiz düştükçe konutun fiyatı artıyor gayrimenkulün fiyatı artıyor. Geliştirilebilir arsa arzı düşük olduğundan fiyatlar yükselmeye devam ederse, proje kredisi için çözüm bulunamaz ise, çünkü ipotekli finansman temini ancak konutun belli bir oranda inşaatın tamamlan-



Bira
bu kapağın
altındadır.



masıyla mümkün olacak ve iskan iznine konu olması gerekiyor. Spekülatör pazara girerse, bunun sonucunda bir balon söz konusu. Balon veya suni şartlanma dediğimiz olgu spekülatörün spekülatif amaçlı alımların belli bir orandan daha fazla -biz % 40 gibi bunu konuşuyoruz ama olmayabilir- veya daha düşük de olabilir. Spekülatif amaçlı alımlarla oluşuyor. Şu anda Amerika'daki konut fiyatlarında oluşmuş balonu kontrol altında tutmak için herkes çok büyük bir çaba sarf ediyor.

Olumlu senaryoya baktığımız zaman rejenerasyon, bu biraz hukuki bir temeli olması gereken veya hukuki düzenlemeyi de içeren bir konu. Özellikle kat mülkiyetine dönüştürülmüş olan gayrimenkullerde rejenerasyon arza destek verirse, mevcut konutlar pazara çıkarsa, yani herkes mevcut konutunu da ipotekli finansmana konu eder ve ikinci pazarda oluşup sadece yeni konutlara talep oluşmazsa, faizlerde hızlı düşüş yaşanmazsa, proje kredisine çözüm bulunursa, geliştirilebilir arsa arzı yüksek olursa, fiyatlar stabilize olur ve sağlıklı pazar koşulları oluşur. Yalnız bunların hepsi bir arada olacak demek değil. Farklı ara senaryolar da üretmek mümkün.

Yeni düzenlemenin mali sektöre etkisi vergi kayıplarının azalması. Sigorta sisteminin genişlemesi. Benzer pek çok kurum, yani sigorta sisteminin uzantısı olan kurumun faaliyete geçmesi. Para aklama için kullanılan gayrimenkulün artık gündemden düşmesi. İkincil pazarların oluşumuyla sermaye piyasasının derinlik kazanması ve borsalara sağlıklı aşı vereceğini biz düşünüyoruz. Ekonomik kalıcı bir stabilizatör kazanacak. İpotek karşılığı menkul kıymetler, portföylerde risk düşürücü unsur olarak kullanılacak. Batıda bu böyle, Türkiye'de de böyle olmasını bekliyoruz. Teminatlar için derecelendirme girişimleri başlayacak. Siz ikincil pazarda portföyünüzü menkulleştirdiğiniz dönemde de portföyünüzdeki teminatların derecelendirmesi de söz konusu olacak.

İnşaat sektöründe faaliyet gösteren şirketler hem, faaliyetlerini genişletecekler ve yaygın olarak da halka açılacaklar diye beklenimiz var. Yerli ve yabancı varlık yönetim şirketleri,

geliştirme şirketleri, emeklilik fonları ve yatırım şirketleri gayrimenkul pazarında aktif oyuncu olmak mecburiyetinde. Bu pazar aslında, uzun vadeli fon sahibi olan uluslararası veya yerel kurumların girmekten çekinmeyecekleri bir pazar olacak. Gayrimenkul yatırım ortaklıklarının sayısının artacağını ve portföylerinin de hareketleneceğini bekliyoruz. Reel sektöre baktığımız zaman, insanların çok kısa sürede dar zamanlarda çok yüksek tasarruf miktarlarıyla borçlanarak veya başka şekillerde konut almak için ayırdıkları meblağları daha istikrarlı bir tasarruf aracına dönüştürecekleri için tüketime kanalizasyon edebileceklerini düşünüyoruz. 250'yi aşkın alt sektörün canlanacağını tüm ekonomistler hesaplıyor. İstihdam artacak. Yeni konutla ilgili tüketime dönük harcamalar dolaylı olarak da artacak. Toplumsal yaşam ve değerler, bu bizim için çok önemli. Sağlıklı ve kaliteli yaşam koşulları oluşacak. Bir kere bu kadar kontrollü bir çevre için yani kontrollü bir üretimin ürünü, bugünkü bulduklarımızın çok tevinde olacak.

Bu arada TOKİ ve Emlak GMYO'yu da yapmış oldukları uygulamalar dolayısıyla tebrik etmemiz lazım. Hem arsa arzından başlayıp üretimin denetlenmesi ve satışının aynı şekilde kontrollü bir şekilde yapılması sonucunda da çok geniş veya daha orta boy boyutlu sağlıklı yerleşkelerin oluştuğunu ve yaşam koşullarının iyileştirildiğini görüyoruz. Tüketici korunacak, bir süre sonra finansman sağlayıcıları arasında oluşacak rekabet öngörüyoruz. Bundan tüketici aynı şekilde istifade edecek. Konut değiştirmek daha kolay olacağından, insanlar ihtiyaçlarını daha uzun vadeli programlara değil, daha kısa süreli programlarda, kendilerine ihtiyaçları mertebesinde konutlar sağlayacaklar ve kaynak israfının bu şekilde önüne geçilmiş olacak.

Çünkü insanlar başta bekarlıkla başlayıp en sonunda boş yuvayla sonuçlanan bir evrimleri var. İşte dolu yuva, dolu yuva iki gibi. Hepsinin de ihtiyacı değişik. Yani aynı ailenin bu süre içinde, 40 yıllık veya 50 yıllık süre içinde ihtiyaçları çok değişiyor. Dolayısıyla her dönemde ihtiyaçlarına uygun ürüne kavuşmak imkanları olacak.

Konut değiştirme talebinin nüfus artışı, göç gibi konulardan da kaynaklandığını biliyoruz ama insanların yaşam koşullarını iyileştirmek adına da veya sosyal gruplarını değiştirmek adına da konut değiştirdiklerini biliyoruz. Bu hareketin hızlanması kaçınılmaz. Zaten şu andaki kredilerle bunu en bariz bir şekilde görüyoruz. İnsanların bu dünyada kazanmak ve dünyada tüketmek ağırlıklı felsefeleri gelişecek, miras bırakma amaçlı yatırım yapma eğilimlerimiz azalacak. Bizim hizmet sektörüne etkisi tabii ki hemen kendimizi düşünüyoruz. Lisanslı değerlendirme uzmanlarının önemi çok artıyor.

Değerleme uzmanlığı popüler bir meslek olarak gündeme geldi bile. Yatırım kararları verilirken, verilen hizmetler çok çeşitli ve bu danışmanlığa kadar uzanan değerlemeden başlayıp, danışmanlığa kadar uzanan bir birikim ve özellikle yatırım aşamasında değerlendirme uzmanının üstlendiği pazar analizi, pazar araştırması gibi kalitatif ve kantitatif süzgeçlerden geçme zorunluluğu var. Değerleme uzmanlığı dolayısıyla bu sürecin halinde, ipoteğe dayalı menkul kıymet piyasasının temel belirleyicisi değerlendirme uzmanının takdir ettiği değer. İkincil pazarlarda da aynı şekilde, değerlendirme uzmanlarının portföy değerlemeleri söz konusu. Pazar riski, gayrimenkul riskiyle ilintili olduğundan yeni değer türleri de gündeme gelecek. Şu anda umumiyetle pazar değerinden bahsediyoruz ama ipotek kredi değeri, sürdürülebilir net aktif değeri gibi yeni tanımlamalar etrafında farklı kategorilerde değerlemeler yapılacak.

Derecelendirme ve menkulleştirme esnasında, değerlemenin kimin tarafından yapıldığı da sorgulanacak. Değerleme hizmet alanlarına baktığımız zaman genelde her ne kadar biz hep ipotekli finansman için amaçlı yapıldığını söylüyorsak da, finansal raporlama ve kurumsal finansal kararlarına destek aşamalarında da çok önemli bir hizmet alanı. Düzenlemelerle ilgili önerilerimizi arkadaşımız Ali Üstüngel zaten daha detaylı olarak anlatacak. Ama mesleğimizin temel taşları bağımsızlık, yeterlilik ve tarafsızlık ilkeleri etrafında gelişeceğini, kamu kurumları nezdinde iş yapma kolaylıklarımızın artacağını, uz-

man sayımızın yeterli hale geleceğini ve uluslararası değerlendirme standartlarının artık hepimiz için benimsenmiş bir standart olacağını, yönetmeliklerimizin hazırlanacağını bekliyoruz. Yani hep birlikte zaten biz de yardımcı olmaya çalışıyoruz. Konut değerlendirme uzmanlığının genel değerlendirme uzmanlığından farklılaştırılmış bir uzmanlık alanı olarak ortaya çıkacağını ve elektronik ortamda değerlendirme yapılacağını da biz bekliyoruz, düşünüyoruz. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

VECDİ SEVİĞ – Sayın Çelen'e ben de teşekkür ediyorum. Efendim son konuşmacımız olan Botan Berker'e sözü veriyorum. E-vet buyurun Sayın Berker.

BOTAN BERKER - Çok teşekkürler Sayın Başkan. Başlangıçtan beri benim söylemek istediklerimin önemli bir kısmı söylendi. Daha çok makro ekonomik gelişmeler çerçevesinde niye biz bu kadar bekledik. Aslında Güniz Hanıma çok teşekkür ediyorum. Mortgage sisteminin gelişmesiyle ilgili çok pembe bir tablo çizdi. Ben 20 sene önce işte gençlik zamanlarımızda, ilk Amerika'da gördük Mortgage sistemini ve hepimiz böyle bir ev almanın ne kadar güç bir şey olduğunu, Türkiye'de niye biz böyle değiliz. Biz bu kadar kolay hayat koşullarıyla karşı karşıya kalıyoruz. Şimdi bundan sonraki gençler için böyle bir imkan oluşması çok hoş gerçektir. Piyasanın da çok hızlı bir şekilde gelişeceğine inanıyorum ve Güniz Hanımın çizdiği alt sektörlerdeki gelişmelerle birlikte tüm ekonomiyeye oldukça önemli bir katkısı olacağını düşünüyorum, mortgage sisteminin başlamasıyla birlikte.

Şimdiye kadar niye gelişmedi. Bizim 30 yıllık yüksek enflasyon tarihimiz, kimsenin yani burada aracılık faaliyeti gösteren bankalarla, yatırımcıların, kredi kullananların bir ay sonrasını, altı ay sonrasını, bir yıl sonrasını görmelerini oldukça imkansız kıldığı için bu tür uzun vadeli enstrümanlar maalesef Türkiye'de gelişemedi. Her şey nakit. Türkiye aslında çek kullanımı bile doğru dürüst yaşamadan doğrudan kredi katarına geçmiş bir finans sistemine sahip, bankacılık sistemini sahip. Bugünkü panelde bahsedildiği gibi,

konut kredilerinin toplam krediler içindeki oranı oldukça düşük.

Bireysel krediler içine baktığımızda, zaten kredilerin toplam bankacılık aktiflerinde biliyorsunuz oranı son derece düşük. İşte son bir senedir % 35'ler seviyesine geldi. Bankaların aracılık faaliyetlerinin de zaten oldukça düşük olduğunu biliyoruz, gelişmiş olan ülkelere kıyasla. Bireysel kredilerini konut kredileri içinde 2004 yıl sonu rakamlarına göre % 140 arttığını ve 2005 yılının ilk 6 ayında % 18'lik bir paya ulaştığını görüyoruz. Ancak gayri safi milli hasılaya oranı açısından bakıldığında, halen % 1'ler civarında. Bu önceden de bahsedildi. Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığı zaman oldukça düşük bir seviyeyi gösteriyor. Amerika'da bu oran % 70. Avrupa ülkeleri ortalamaları da gayri safi milli hasılanın % 40'ları seviyesinde. Mortgage kanununun çıkmasını takiben hızlı bir şekilde bu piyasanın büyümesini bekliyoruz.

Bu büyümenin sağlıklı olabilmesi için bu piyasanın nasıl finanse edileceği önemli. Aslında finansman konusunda da daha pozitif düşünüyorum. Finansmanın öncelikle yurtçi piyasalardan sağlanabileceğine inanıyorum. Banka bilançolarına baktığımız zaman, varlıklarla yükümlülükler arasında vade uyumsuzluğu çok bilinen bir gerçek. Fakat mevduatların oldukça önemli bir kısmı, işte vadesi 3 ay civarında. O yönden banka yükümlülükleri bu tür bir varlık yaratmaya yeterli bir vade yapısına sahip değil ama bunun için dünya piyasalarında gelişmiş enstrümanlar mevcut. Bu enstrümanlar neler? En çok kullanılanlar açısından söyleyeyim, varlık teminatlı menkul kıymet ihracı. Bir diğeri de, ipotek teminatlı menkul kıymet ihracı. Bunu biz bir konut ipotegi teminatlı, bir de ticari ipotek teminatlı şekliyle ikiye ayırıyoruz ve ikisini hiçbir şekliyle birbirleriyle, yani o havuzları birbirleriyle karıştırmıyoruz. Varlık teminatlı menkul kıymet ihracı, ilk etapta bizim piyasalarda daha - bu bir görüş tabii- kolay kullanılabilir bir enstrüman olarak düşünülüyor. Biz öyle düşünüyoruz.

Bunun bir kısım nedenleri var. Öncelikle niçin sekürizitasyon, yani ipotek teminatlı'nın daha zor olduğu konusuna isterseniz baka-

lim. Şimdi birincisi, ipotek teminatlı sekürizitasyonların Türkiye'de daha önceden bir sekürizitasyon tarihi olmasına rağmen şimdiye kadar yapılmış sekürizitasyonlar gelecek nakit akımlarının sekürizitasyonu yapılırken bu akımlar bir of-shore hesapta toplanabildiği için, transfer riski ve konvertibilite riski bir şekilde kaldırılmış olabiliyor. Ancak konut ipoteginin sekürizitasyonu halinde ülkenin yasal koşulları önem kazanacağı için, burada transfer riskinin ortadan kaldırılması o kadar mümkün değil. O nedenle daha çok yurtçi piyasalarda ihraç edilmesi gereken enstrümanlar. Bunlar ihraç edilirken Türkiye açısından bir sorun, Hazine'nin borçlanma ihtiyacı azalacak mı? Hazinesinin toplam özel tasarrufları bir şekilde sermaye piyasasına bırakılması etkisi azalacak mı? Onun nasıl bir gelişme göstereceğinin biliniyor olması lazım. Onun dışında halen sekürizite edilecek kadar, yani sekürizitasyon yapılırken bu varlıklar banka bilançosundan çıkartılıyor. Yani bilanço dışına aktarılıyor ve bunun belli bir masrafı söz konusu. Böyle bir büyüğe ulaşılmış bir portföy henüz bankalarımızda yok. Şimdiye kadar yapılmış olanlar vade yönünden de bu tür bir finansmana elverişli değil.

Bildiğimiz kadarıyla şimdiye kadar kullanılan konut finansmanlarının ortalama vadesi 5-7 yıl arasında ve miktar olarak da banka bilançolarını çok etkileyecek, bir risk yaratacak miktarda olduğunu düşünmüyoruz. Ayrıca bu tür çıkartılacak menkul kıymetlerin mutlaka derecelendirilmesi gerekiyor. Bireysel yatırımcılara doğrudan satılacağı için, zaten derecelendirmenin, kredi derecelendirmesinin ruhunda bireysel yatırımcıların korunması yattığı için, mutlaka derecelendirilmeleri gerekiyor. Buradaki kredi derecelendirmesi de, ülkenin kendi yasal düzenlemeleriyle yakından ilgili. Yasal düzenlemelere göre, ülke kredi notunun üzerine çıkması mümkün olabilir ama yasal düzenlemelerde birtakım boşluklar olması halinde, bunların tabii derecelendirmelerinin ihraç edenin kredi derecelendirmesinin üstünde olması mümkün olmayacaktır.

İpotek teminatlı borçlanma senetlerine baktarsak, bunların bilanço dışına çıkartılmala-

rına gerek yok. Bunlar banka bilançosunun üstünde kalıyorlar. Menkul kıymetleştirilirken, yani bunlar karşılığı bir ihraç yapılırken. Ayrıca bunlar karşılığı yapılacak ihraçta, diğer başka varlıkların da kullanılması söz konusu. Sadece konut ipoteki varlıkları değil, bunda ticari ipotek varlıkları da kullanılabilmesi gibi, Hazine bonoları, devlet iç borçlanma senetleri vade, likit aktifler dediğimiz nakit havuzun içinde bulunabilir. Bu nedenle havuzun kalitesi oldukça yüksek. Özellikle Türkiye gibi volatilitesi yüksek ülkelerde, havuz içindeki nakit miktarı yükseldikçe o havuzun kredi kalitesi daha yüksek diye bir değerlendirme yapılabilir.

Bunlarda geri ödeme tek bir kalemde yapılabilir. Genellikle de çıkartılan menkul kıymetin kredi derecelendirmesi, ihracı yapan kuruluşun kredi derecelenmesinin üzerinde olabilir. Bu yine dediğim gibi hem yasal ortama bağlı, yani bono sahipleri ne derece korunabilir. Bu ipotek kanununda bir kısım maddeler var. Ama onlarla ilgili biz bir görüş oluşturduk. Aslında onu kanun çıktıktan sonra yayınlayacağız ama ilgilienlere daha ileri bir aşamada verebiliriz. O boşlukların bir şekilde daha dikkatlice düzenlenmesi gerekiyor. Eğer boşluklar düzenlenirse ihracı yapanlar, yani bankalar veya özel finans kurumları çıkarttıkları bonolar kendi derecelendirmelerinin daha üzerinde olabilir. Bu tür bonolarında vadeleri de oldukça uzun oluyor. Biz tabii kıyaslamamızı sendikasyon kredileriyle yapıyoruz ama kıyaslanmayacak derecede uzun.

Avrupa'da örneklerine baktığımızda normal mortgage'ler 20 sene civarındaysa, ipoteki dayalı fonların vadeleri de 20 sene civarında oluyor. Burada bu kadar uzun vadeleri bonoları kim alacak sorunu var. Biz görüş olarak şunu düşünebiliriz. Tabii yeni bir piyasa, uzun vadeli bonoları sigorta şirketlerinin alması beklenebilir. Bireysel emeklilik fonlarının alması beklenebilir. Ama daha önce kişilerin uzun vadeli ben bir kredi kullandığıma göre, artık uzun vade konusunda belli bir beklentiye sahibim. Bu nedenle yatırımlarımı da uzun vadeli değerlendirebilirim şeklinde bir düşünce değişimine girmeleri bekleniyor. Bunun için de piyasaların ve bireysel yatırım-

cıların mutlaka çok iyi bir şekilde eğitilmeleri gerekiyor ve dediğim gibi 20 yıl vadeli kredi kullanmayı düşünen bir kişi o vadede yatırım yapmayı da göze alabilmelidir. Bir de bu tür serbest piyasa dinamiklerinden hiçbir şekilde sapılmaması gerektiğini düşünüyoruz.

Burada en önemli konu da mortgage kredisini kullanın kişilerin 20 yıl içinde birdenbire kriz olur, şu olur, bu olur beni devlet yine korur gibi beklentilere hiçbir şekilde girmemesi lazım. Bu kendi pozisyonlarında da aynı tür dengelemeye giderlerse kamu tarafından ileride bu tür bir koruma altına alınacakları beklentisinden uzaklaşacaklarının sinyali veriliyor olması düşünülebilir. O nedenle oldukça önemli diye düşünüyorum. Faizlerde de yine kendi yatırım faizleriyle, borç faizleri yani kendi bilançolarındaki dengeleri aynı şekilde korumaları gerekiyor diye düşünüyoruz. Aslında benim bunlarla ilgili söyleyeceğim şimdilik bu. İkinci turda soru olursa memnuniyetle cevaplarım. Beni dinlediğiniz için çok teşekkürler.

VECDİ SEVİĞ – Sayın Berker'e konuşması için çok teşekkür ediyoruz. Şimdi soru cevap bölümüne geçiyoruz.

YUSUF SERBEST – Nuro! Menkul Değerler Genel Müdürüyüm. Benim sorum, Mortgage sisteminde söz konusu kaynak büyük ölçüde yurt dışından gelecek. İçeride ürünler gelişip, tasarruf oluşana kadar dışarıdan gelecek gibi gözüküyor. Yurt dışından 20 yıl vadeli böyle bir kaynak Türk Lirası riskini, kur riskini alarak gelir mi? Almadan gelirse bu vadede Türkiye'deki bankaların bunu hedge etmek için kullanabilecekleri bir enstrüman var mı? Bir nevi bunu sigortalayabilirler mi? Kur riski açısından aynı soru bir de faiz oranlarındaki dalgalanma açısından bunu sigortalama imkanı, hedge etme imkanı var mı?

Sorunun ikinci tarafı bildiğim kadarıyla mevcut tüketici yasasında faiz oranlarının, daha doğrusu kredinin süresi içerisinde herhangi bir aşamada kullanıcının bunu getirip erken ödeme hakkı var. Burada sadece abartılmayacak miktarda ceza konarak, erken kapama ücreti konularak bankalarca telafi edilmeye çalışılıyor. Bunu 20 yıl vadeli bir kredide düşündüğünüz zaman, çok yüksek mik-

tarlarda koymazsanız, faizlerdeki dalgalanma burada ciddi bir arbitraj imkanı verecektir. Bugün kullandığımızı varsayalım. 20 yıl vadeli bir kredi ve % 1.5 puandan kullanıldığını düşünelim. 3 yıl sonra faiz oranları 1'e indiğinde bugünkü kullanıcılar bunu erken kapamaya kalktıklarında müthiş bir kârla karşı karşıya olacaklar ve bu eğilim fazla da gizli kalmayacaktır, geniş kitlelere yayılacaktır. Buna karşı bir önlem düşünülüyor mu? Bankaları bu anlamda risk altında görüyorum. Mevcut yasada bunun tam tersi uygulanabilecek mi? Sanıyorum iki sistem var. Bir, değişken faizle borçlanma imkanı var. Bir de sabit faizle borçlanma imkanı var. Sabit faizle dediğimiz şeyde erken kapama imkanı olacak mı? Eğer olmazsa mevcut tüketici yasasına aykırılık teşkil ediyor. Olursa bu riski ortadan nasıl kaldıracğıız?

BOTAN BERKER – Öncelikle faiz oranları hakkında bir şey söyleyeyim. Tüketici Yasasında bu değişiklik getiriliyor, dalgalı faiz serbest olabilecek. Mortgage sistemindeki geri ödemelerde 20 yıllık bir kredi kullanıyorsunuz. İlk ödemesi hemen bir sonraki ay başlıyor. Aylık ödemeler yaptığımız zaman, ilk 15 sene ödemenizin, her ay ödediğinizin giderek azalan oranlarda, ilk aylarda % 98'e kadar olan kısmı tamamıyla faiz ödemesidir. Baştan eşit taksitlerle ana paranız düşmüyor. O nedenle bankalar girdikleri kontrat faizlerini ilk günden itibaren tahsil etmeye başlıyorlar. Burada iki tarafın da son derece dikkat etmesi lazım, imzaladıkları kontratlara. Krediyi kullananlar zannetmesin ki, ilk günden itibaren ana parayı ödemeye başlıyorlar, öyle bir şey yok. İlk günden itibaren ödedikleri şey faiz. Ana parayı büyük ağırlıklı olarak 15'inci yıldan sonra ödüyorlar. 3'üncü yılda eğer krediyi kapatmaya kalkarlarsa, değiştirirlerse o zaman 3 yıl için çok büyük bir faiz ödemiş olacaklar. Büyük ihtimalle de kredinin çok küçük bir kısmını ödemiş olacaklar. Bir şekilde mutlaka bunun düzenlenmesi gerekiyor. Daha için çok başındayız, bir sürü aksaklıkları var, kanun henüz geçmedi, rasyoneli bu. Avrupa'daki sisteme dayanarak ben bunu söylüyorum. Özellikle İngiltere ve Amerika sistemleri. Bu tür dalgalı ortamlarda başka tür-lüs çok söz konusu olmayacaktır.

Bankaların oldukça esnek olabildiğini düşünüyorum. Son zamanlarda mutlaka siz de takip ediyorsunuzdur. Yurt dışında TL cinsinden 3A ve benzeri rating'e sahip kuruluşlar Türk Lirası bono çıkartıyorlar. Bunların oldukça büyük bir talep gördüğünü de biliyoruz, hemen satılıyorlar. Bizim Türk bankaları da ellerindeki eurobond'ları swap yaparak iki yıllık Türk Lirası finansman sağlıyorlar. O bile bir vade uzatımına yol açıyor. Mevduatların vadesinin üç ay olduğunu düşünürsek, bu swaplarla iki yıla çıkartabiliyor olmaları oldukça yenilikçi bir yaklaşım. 20 yıllık vadenin hemen oluşabileceğini düşünmüyorum. Fakat bazı mortgage şirketlerinin bir an önce Türkiye'ye bu fonlarla birlikte girmek için fırsat kolladığını görüyoruz.

HAKAN ÖZYILDIZ – Ben 26 yıla yakın kamuda çalışırken beni en çok etkileyen kamunun verimsizliği şuydu: Devasa projeler, devasa harcama projeleri, varsayımlar, devamlı varsayımlar, büyümeler, faizler, kurlar her şey var. Fakat iş para saymaya gelince hiçbir şey yok. Kamu her zaman para sayma sırasında ne yazık ki aldandı ve Türkiye'yi hep beraber 2001 yılı krizine getirdik. Biraz evvel Sayın Çelen ön koşulları sayarken dedi ki, birincisi düşük faiz, ikincisi ikinci pazarın varlığı önemli şartlardan biriydi. Düşük faizin olabilmesi için biraz evvel belirtildi özellikle Sayın Berker de söyledi. Hazinesinin baskıcılığın kaldırılması lazım. Bu baskıcılığının kaldırılması için, iki önemli reformun birincisi, sosyal güvenlik bir daha tekrar edeyim. İkincisi verginin uygulanmaya başlanmasıdır.

Bakın kanunun Meclisten geçmesi hiçbir şey demek değildir. Kamuyu hepimiz biliyoruz. Bu kanunların istendiği gibi Meclisten geçmesi ve uygulanması minimum 3 senedir. Ondan sonra bunun etkileri gözükür ama çok önemli bir gelişmedir. Kabul etmek lazım. İkincisi bir şeyi hatırlatayım Hazinesinin, kamunun borç stokunu toplam iç ve dış borç stokunun % 58-60'ı dövizdir ya da değişken faizdir. Yani herhangi bir oynama olduğu zaman Hazinesinin baskıcılığı orada dinamik gibi duruyor. Bir yanlışlık yaparsak eğer, bugüne kadar çok iyi gidiyoruz ama bundan sonra bir yanlışlık yaparsak, orada bir tehlike duruyor. Henüz daha geçmiş değil.

Burada düşük faizlerin sağlanabilmesi için, soru da da o vardı. Dış kaynak geliyor, kur riskini alır mı? Ben kur riskinin bir kısmının gelenden alınacağını düşünüyorum. Çünkü buraya borç verirken bütün riski içerideki parayı verdiği kuruma aktarabileceğini sanmıyorum. Bunu belli oranlarda güçlerine göre paylaşacaklar. Burada sorun şu, ikinci pazar içeride olmadığı için, çok kısa vadede kurulamayacağı için. Kurulamayacağından şunu kastediyorum; pazarın kurulması sadece bir mevzuat meselesi değildir. Pazarın kurulması için birincisi ve en önemlisi sermaye olması lazım. Bu kadar büyük uzun vadeli sermayeyi gerektiğinde bu riski alabileceği bir sermayenin oluşması gerekiyor. İkincisi de, ciddi bir uzmanlık. Uzmanlıktan kastım, binanın değerlendirilmesi veya inşaatın değerlendirilmesi değil. Bu tür uzun vadeli projeksiyonları yapabilecek ve oradaki riskleri hesaplayabilecek, buna yönelik finansal uzmanlıklarının gelişmesi lazım.

Eğri oturup, doğru konuşalım. Bizim piyasalarımızda 15-20 gün sonrasını doğru dürüst bilen uzmanımız var mı? Varsa lütfen benimle tanıştırın. Çünkü ihtiyacımız var. Böyle uzun vadeli piyasaların oluşabilmesi sadece ve sadece uzmanlık meselesi de değil. Bunun yanında kurumsal alt yapıların da yerleşmesi lazım. Başlamayalım şimdilik bir kenarda dursun, bekleyelim anlamında değil. Sadece bu için bir başlangıcında nelerin sorun olduğunu bilerek başlayalım. İlk 10 sene için hedefimiz 100 ise, ilk birinci senesinde 50'sine kavuşacağımızı sanmayalım. Yavaş yavaş, hazmederek, belirli adımlarla göreceli olarak gidersek daha sağlam, ayakları yere basan piyasayı baştan oluşturursak, ileride olması muhtemel dalgalanmalara karşı piyasamızı daha çocukken öldürmeyelim anlamında ben bunları söylüyorum.

Faiz arbitrajına önlem alınabilir mi konusunda şunu söyleyelim; bugünlerdeki dışarıdan gelen iştahın temelinde doların gelecek 15 ay içerisindeki eğilimleri var. Dışarıdaki piyasalarda doların 15 ay içerisinde euro ve Yen'e karşı değer kaybedeceği varsayılıyor. Onun için kişiler ellerinden geldiğince bu riskleri bizim gibi ihtiyacı olan piyasalara plase

edip, paylaşmaya gayret gösteriyorlar. Bugünlerdeki artışın, fazla para gelmesinin temel nedenlerinden birisi bu. Bizim burada yapmamız gereken, ciddi anlamda bir kaynak varsa biz sadece risklerimizin ne kadarını alabileceğimizi, ne kadarını kullanabileceğimizi hesap etmemiz gerekir. Hedge enstrümanlarını geliştirmemiz gerekir diye düşünüyorum.

VECDİ SEVİĞ – Çok teşekkür ediyorum Sayın Özyıldız. Sayın Çelen sizin ekleyecekleriniz var sanırım buyurun.

GÜNİZ ÇELEN – Gerçek hayat olduğu için, faizler 1.20'ye indi. Kredi alan herkes oturdu, hesap yapmaya başladı. İşin iki ayağı var. Krediyi almak aslında o kadar pahalı ki, kredi almanın o kadar çok masrafı var ki, bunu faiz olarak yaydığınız zaman bugün ancak kurtarıyor. 1.55 ile kredi alan dönüp 1.20 ile alamıyor. Çünkü o masrafı bir daha ödeyecek, daha iskan alınmamış, vs. Herkes bekliyor, aldığı yer iskanı alsın, mortgage çıktı, çıkmadı fark etmez. Faiz aralığı eğer masrafları koruyorsa herkes çıkacak. Tabii ki çıkacak, bu doğru. Buna enstrüman geliştirmek, yaratıcılık. Aslında burada namütenahi uygulama var. Sizin masraflarınızı çok daha azaltıcı v.s. Bunu kucaklayacak bir sürü sistem geliştirebilirsiniz. Ama bundan sonrası için, ipotekli finansmanla birlikte tabii cezası var. Eğer faizi siz değişken değilse, sabit anlaşıyorsanız çıkmayın diye de her şeye başvuracaksınız. Zaten sisteme girerken masraf büyük. Bu masrafları ayrıca konuşmak lazım. Hepsini topladığınız zaman, bugün peşin parayla aldığınız dairenin değeri çok yükseliyor. Dolayısıyla ince ayar gerekiyor ama sorunuz doğrudur. Bankalarda bu anlamda yaratıcı bir çözüm çıkacaktır.

Yabancı sermayeli fonlar çok büyük fonlar. Şu andaki hareketi 16 milyar dolar, 20 milyar dolar, 30 milyar dolarla geliyorlar. Türkiye ile ilgilenenler ağır toplar. Ağır topların hepsinin içinde risk aldıkları bir portföyü var. O portföylerini buraya getirmeyi düşünüyorlar veya kendileri için yüzde bazında çok büyük olmakla birlikte, Türkiye'ye çok enteresan birçok alternatifleri aloke etmiş gözüküyorlar. Buyurun deyince nasıl olacak, bilmiyoruz.

VECDİ SEVİĞ – Teşekkür ediyorum Sayın Çelen. Şimdi sözü Sayın Oktay Varlier'e veriyorum. Buyurun Sayın Varlier.

OKTAY VARLIER – Ben bu kanun tasarisinin içinde olan önemli bir noktaya değinmeye çalışacağım. Sadece iskan belgesi alan konutlar için finansman imkanı sağlanıyor. Bu sekürizasyon açısından çok önemli. Öte yandan proje aşamasında başlamış konutlara da iskan noktasına gelmeden kredinin verilebilmesi, bir finansman imkanı sağlanması bence düşünülmeli. Burada muhtemelen konutun ilerlemesine göre banka belli bir miktarı bloke edip, kalan kısmını verebilir diye düşünüyorum. İkincisi ise, vergi indirimi konusunda Sayın Özyıldız'a katılmadığım bir nokta var. Konut alanların kullandıkları kredinin faizini vergi matrahından indirilmesi, konut alamayanlar açısından belki bir haksızlık gibi görünüyor. Fakat bütün diğer ülkelere baktığımız zaman şu veya bu şekilde konut finansmanı ile ilgili konularda bir sübvansiyon veya bir destek var. Zannediyorum ya ilk defa konut alan için ya da belli bir rakama kadar matrahtan indirilmesinin sağlanması, sistemin iyi gelişmesi açısından ve sağlıklı konutların daha alt gelirliere doğru yayılması açısından yarar sağlayacaktır. Bundan dolayı da Maliye'nin bir vergi kaybı olacağını düşünüyorum.

VECDİ SEVİĞ – Sizin söylediğiniz imkanı sağlayan zaten kendi içinde mantiki bir sistem var. Çünkü krediden yararlanıp konut alanlar, bunların vergi beyanlarını gerçek değeri üzerinden yapacaklar. Şu anda ise, vergi beyanlarının hepsi vergi daireleri tarafından düşürtülmüş, Maliye tarafından düşürtülmüş değerler üzerinden. O zaman ikisinin arasındaki fark aslında orada sağlanan teşviği yerine getirecek, o açığı kapatacaktır.

Bir de, bütünlük sağlamak amacıyla her ne kadar bu sefer sadece finansman aracıymış gibi görülerek Sermaye Piyasası Kurulu tarafından hazırlanan bir taslak olmakla birlikte, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın hazırladığı Planlama ve İmar Kanun Taslağı var. Aslında bunların bütün olarak gitmesi lazım. Sanki Bayındırlık Bakanlığı Sermaye Piyasası Kurulu'ndan biraz uzakmış gibi menkul de-

ğer araçlarından birini düzenleme yetkisini de bu taslakta Maliye Bakanlığına devretmiş. Herhalde SPK'ya bir küskünlüğü var. Bunun bir bütünlük içinde gitmesi lazım. Çünkü mevcut taslağın da, SPK'nın hazırladığı taslağın da yürürlüğe girmesi halinde, kamuda çok çeşitli konularda koordinasyon gerekiyor. Asgari 6 kuruluşun bir arada çalışması gerekiyor. Biz de kamu çalışma anlayışında pek yatkın olmadığımız 6 kuruluşun işbirliğine ihtiyaç vardır. Son soruyu alıyorum, buyurun.

SEFA ÇAVDAROĞLU – Devlet Planlama Teşkilatında çalışıyorum. Bizde ipotek teminatlı denilen konuşmanızda bir transfer riskinden bahsettiniz. Burada transfer riski ipotek için geçerliymiş veya bir ödeneme durumunda. Bu transfer riskinin nedeniyle bu senetlerin yurt dışında pazarlamasının güçlüğünden bahsettiniz. Bu transfer riski yurt dışında geçerli olduğu kadar, yurt içinde de geçerli olmaz mı? Kredi kullananın pozisyonunu ayarlaması gerekir dediniz. Bu hane halkı için güç olmaz mı? Kredi kullanan zaten tüm mali imkanını, tüm tasarruflarını kullandıktan sonra kredinin taksitlerini ödeyecek. Kendi pozisyonunun riskini nasıl azaltabilir?

BOTAN BERKER – Bir kısım için insanlar için bu doğru olabilir. Fakat herkes elindeki bütün birikimini bir portföy dağılımı yapmadan. Normal bir portföy diye düşünseniz, bir kısmı gayrimenkul olsa, bir kısmını da başka enstrümanlara yatırıyor olmanız gerekir. Rasyonel bir yatırımcını, rasyonel tuttuğu portföy açısından söylüyorum. Fakat bütün her şeyini, elindeki gayrimenkulun sadece peşinatına yatırırdıysa tabii ki o sistemin içinde olmayacak. Onun zaten kendi açığıyla baş etmek gibi bir sorunu olacak. Yatırım yapabilecek imkanı olanlar 3 aylık mevduatta devam etmeyeceklerdir diye düşünüyorum. Bir şekilde kredi kullanan niye kendi yatırımını neden hala çok kısa vadelerde yapsın. Bir şekilde yatırım vadelerinde uzama beklenmesi gerekir. Bu kanunun hemen çıkmasıyla olacak şeyler değil. Normal piyasa dinamikleri içerisinde söylediğim bir şey.

İpotek teminatlı fonlarla ilgili transfer riski, yabancı yatırımcıların girmesi halinde onlara olan transfer riski. Fakat ipotek teminatlı fon-

lar açısından yerli yatırımcılara da oldukça çok hitap edebilecek bir enstrüman. Orada transfer riski söz konusu değil. TL cinsinden çıktığı zaman sadece geri ödememe riski var, orada kur riski yok. Geri ödememe riskini de azaltacak olan faktörler bononun ne şekilde monitör edileceği. Çünkü mutlaka ipotek teminatlı fon havuzunu monitör etmesi gereken bir kuruluş olması gerekiyor. O kuruluşun nasıl monitör edeceği önemli. O havuzdaki varlıkların nitelikleri çok önemli. Havuzdaki varlıklar sadece ipotekler olmayabilir, nakit varlıklar içine girebilir, devlet iç borçlanma senetleri içine girebilir, havuzun kalitesi yükseltilebilir. O zaman ipotek riski, bono alıcıları yönünden bir şekilde azaltılmış olur.

Ayrıca hukuki alt yapı burada çok önemli. Bono sahipleri ne derece korunuyor. Bunun çok iyi belirlenmesi gerekiyor. Kanunda mutlaka ve mutlaka ihraç edenin iflası halinde bonoların perform edip etmemeye koşullarının belirlenmesi gerekiyor. Bonolar üzerinde kimlerin birinci derecede alacaklı -bono sahipleri mi birinci derecede alacaklı veya onlarla aynı seviyede veya onların üzerine geçebilecek başka alacaklılar olacak mı, bu iflas eden kuruluştan olduğunun belirlenmesi gerekiyor. Gördüğüm kadarıyla Kanunda bono alacaklılarına öncülük tanınıyor. Aslında oradaki kelime öncelik değil, bütün bono alacaklılarının alacakları tamamlandıktan sonra bir başkası girebilir. Öncelik değil, tamamıyla o borcun ödenmesi gerekiyor. Tartışmasız bono alacaklıları bir numaralı alacaklı olmak durumunda. Bununla ilgili Borçlar Kanunu'nda ne yapılıyor, icra-iflasta neler yapılıyor. Bunlara bakmak lazım. Bunu SPK'nın iyice incelemiş olduğunu varsayıyorum. Uluslararası mevzuatta hepsi belirli. Mesela biz bu bonoları rate ederken mutlaka derecelendirmemiz gerekiyor. Yatırımcıya ulaşmadan önce veya ihraç sırasında. Biz orada inceleyen bütün bu saydığım hukuki çerçeveyi inceleyeceğiz. Eğer orada bir açıklık varsa, zaten bonoların ihraççının üzerinde rate edilmeleri gibi bir şey

söz konusu olamaz. O da zaten şu andaki koşullarla yatırım yapılamaz bir derece.

VECDİ SEVİĞ – Çok teşekkür ediyorum Sayın Berker. Buyurun Sayın Çelen.

GÜNİZ ÇELEN – Beni rahatsız eden bir husus var, ona da dokunmak istiyorum. Amerika'da dışarıdan iş harika gözüküyor. Aileler belirli seviyelerde borçlanmış oluyorlar, her ay imkanlarının üstünde ciddi paralar ödüyorlar. Sistemde ev almaya teşvik ediliyorlar, kredi kuruluşları kredi vermek istiyor. İnsanlar çok ağır bir şekilde aylık kazançlarından büyük bir miktarı bu paralara ayırmış durumdadır. Son zamanlarda daha da sıkıntılı. Amerika'da insanların işten çıkarılması çok kolay. Sabah zarfı buldunuz mu, saat 10'da işi terk ediyorsunuz. 3 aylık taksitinizi ödemeyince, eviniz elinizden alıyor. Bugüne kadar ödedikleriniz hiçbir şeye sayılmıyor. Çok kaba anlatıyorum. Bu insanların içine öyle işlemiş ki, o kadar çok büyük bir endişe yaşıyorlar ki, çok büyük bir endişe hastalığı yaygınlığı var. Uykü ilaçları gibi insanları sakinleştirecek, daha da uyuşturacak ilaçların kullanımının temelinde bu endişe hastalığı var.. Sistem çok iyi ama bir yandan da böyle de bir girdi çıktısı da var. Bizde de bakıyorum, tamamını, % 90'ını kredilendiririm diyor. Aylık kazanç diye baktığı sayı düzgün değil, ödeyeceği taksit miktarıyla hiç orantılı değil. Sistemin bu iştahlara girmemesi lazım, olmayacağını kabul ediyoruz. Bu çok önemli, bu sosyal açıdan son derece zararlı ve yaralayıcı. Onun için hane halkına çok önem vermemiz gerektiğini hep biliyoruz.

VECDİ SEVİĞ – Bütün konuşmacılarımıza çok teşekkür ediyorum ve Oturumumuzu burada kapatıyorum. Bizi dinlediğiniz için hepimize çok teşekkür ediyorum.

Derginin Notu: Yukarıda sunulan "Açık Oturum" 29 Eylül 2005 Perşembe günü yapılmıştır.

Araştırma

YRD. DOÇ. DR. MESUT ALBENİ

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

YRD. DOÇ. DR. MURAT KARAÖZ

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

HAKAN DEMİRGİL

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi

Teknoloji Çabaları Gerçekten Önemli mi? Türk İmalat Sanayinde İhracatın Belirleyicileri Üzerine Bir Araştırma

Bu çalışmada, teknoloji seviyesi, emek maliyeti ve reel döviz kurunun, Türk imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Analiz için kullanılan matematiksel modelde ihracatın teknoloji düzeyi, reel efektif döviz kuru ve sektörel reel ücret düzeyinin bir fonksiyonu olduğu varsayılmaktadır. 1999 Ocak – 2004 Temmuz dönemi için aylık veriler yardımıyla modelin tahmini ve testi yapılmıştır. Analiz sonuçları, reel efektif döviz kuru seviyesinin, imalat sanayi sektörlerinin hemen tamamının ihracatı üzerinde etkisi olmadığını ortaya koyarken, sektörel ücret düzeylerinin anlamlı etkilerinin olduğunu göstermektedir. Modele dahil edilen bir diğer değişken olan yerli patent başvurularının yabancı patentlere oranı değişkeni, yani içsel teknoloji ve yenilik kapasitesinin ihracat üzerine pek çok sektörde pozitif etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır. Yapılan analizler, geleneksel sektörlerde uzmanlaşmış gelişmekte olan ülkelerdeki ihracat düzeyinin de yapılan yenilik çabalarına duyarlı olduğunu göstermekte olup, teknoloji geliştirme ve yeniliğin ihracatın rekabet gücünü belirlemede çok önemli bir faktör olduğunu göstermektedir.

GİRİŞ

İhracat performansı ülkelerin ekonomik rekabet güçlerini belirleyen temel faktörlerden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle ülkelerin ihracat performansını etkileyen faktörler geçmişten günümüze pek çok araştırmaya konu olmuştur. Günümüzde, Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile Heckscher-Ohlin Modeli gibi ticaretin temel dinamiklerini ortaya koyan modellerin

yanı sıra genelde daha makro bakış açısı ile konuyu ele alan Kaldor (1978), Posner (1961: 323-341), Vernon (1966: 190-207), Krugman (1979: 253-266), Dosi, Pavitt ve Soete (1990), Porter (1990), Fagerberg (1994: 1147-1175) (1996) gibi iktisatçıların çalışmaları, hızlı teknolojik gelişmeler ve globalleşmenin getirdiği farklı noktaları da içeren yeni bakış açılarını da geliştirmiştir.

Bu çalışma, bir yandan genel olarak emek yoğun malların üretiminde uzmanlaşmış ve teknoloji yoğun malların üretimine belli ölçüde geçmeye çalışan ve diğer yandan döviz kurlarının ihracata yaptığı etkilerin sıkça tartışıldığı bir ülke olan Türkiye'nin ihracatını etkileyen temel makro ekonomik faktörleri incelemektedir. Buna göre ihracatın, ülkedeki teknoloji düzeyi, reel efektif döviz kuru ve reel ücret düzeyinin bir fonksiyonu olduğu varsayılmakta ve oluşturulan model 1999 Ocak – 2004 Temmuz dönemi için aylık veriler yardımıyla test edilmektedir.

Birinci bölümde, ülkelerin ihracat düzeylerini belirleyen temel faktörlere ilişkin bir çerçeveye çizilmekte ve teknolojik gelişmişlik, reel döviz kuru düzeyi ve işgücü ücret düzeyinin ihracata etkileri oluşan literatür bağlamında tartışılmaktadır. İkinci bölümde, Türkiye'nin ihracatının genel görünümü ele alınmakta ve genel özellikleri özetlenmektedir. Üçüncü bölümde ise, oluşturulan model tahmin edilmekte ve test edilmektedir. Aynı bölüm içerisinde kullanılan açıklayıcı değişkenler bağlamında tahmin sonuçları değerlendirilmekte ve tartışılmaktadır. Ayrıca, gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarının yenilik ve teknolojik değişime duyarlı olup olmadığı, gelişmekte olan bir ekonomi olan Türkiye örneği üzerinde analiz edilmekte ve tartışılmaktadır.

1- Ülkelerin İhracat Yeteneklerini Belirleyen Temel Faktörlere İlişkin Bir Çerçeve

Lall (2000: 11) ülkelerin ihracat yeteneklerini geliştirmede ülkenin genel ticaret politikası, finansman olanakları, altyapı geliştirme, endüstriyel yapı, insan sermayesi yapısı, teknolojiyi özendirici ve destekleyici politikalar ve yabancı sermaye politikalarının temel faktörler olduğunu ifade etmektedir. Bütün bu faktörlerin içerisinde ölçülebilirlik kriteri de dikkate alındığında, pek çok çalışmada, genel olarak üç temel faktörün kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bu faktörler, teknolojik gelişmişlik düzeyi, emek ve sermaye maliyetleri ve döviz kuru avantajları olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan döviz kuru ile emek ve sermaye maliyetleri, geleneksel nispi fiyat değişme-

lerine dayalı dış ticaret teorilerinin temel parametreleri olarak karşımıza çıkarken, son dönemde yapılan farklı çalışmalarda içsel teknolojik değişim (araştırma geliştirme (AR-GE) harcamaları, patentler, inovasyon (yenilik), v.b. ve buna bağlı olan verimlilik artışı da bu iki değişkene eklenmiştir.

1- 1. Teknolojik Gelişmişliğe Dayalı İhracat

İhracat kazançları ülkelerin refah seviyesini ve rekabet güçlerini belirleyen temel faktörlerden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde, yeni ürünlerin geliştirilmesi ve var olanların iyileştirilmesine yönelik olarak yapılan AR-GE harcamaları ve yenilikler, ihracatçı ekonomilerin sürdürülebilir bir rekabet gücüne sahip olabilmeleri ve durumlarını daha da iyileştirebilmelerinin kaynakları olarak görülmektedir. Vernon ve Posner'le birlikte pek çok iktisatçı, Heckscher-Ohlin modelinde yer alan teknolojinin yansızlığı varsayımından ayrılarak ülkeler arasındaki teknoloji farklılıklarının ihracata olan etkisini ele almışlardır. Buna göre gelişmiş ülkeler, yüksek yenilik kapasitelerinden dolayı teknoloji yoğun malların üretiminde uzmanlaşacak, diğer ülkeler ise, düşük yenilik ve AR-GE kapasitelerinden dolayı emek ve kaynak yoğun malların üretiminde ve ihracatında uzmanlaşacaklardır.

Teknolojik yeniliklerle gelen ürünler daha düşük fiyat ve daha yüksek gelir esnekliğine sahip mallar olup üretici ve satıcılarına yüksek hasılat ve kârlılık avantajları sunmakta ve ülkelerin ekonomik refah seviyesini hızla artırmaktadır (Roper and Love, 2002: 1088). Ayrıca bu ürünlerin teknoloji yoğunluğu düşük olan mallara oranla daha avantajlı olmasının bir diğer nedeni, bu malların ürün yaşam ömürlerinin başında olmalarından dolayı (Vernon, 1996: 190-207) geçici bir süre ile monopolistik karakter taşımalarıdır. Dolayısıyla bu tür malların üretiminde uzmanlaşan ekonomiler, emek yoğun mallarda olduğu ölçüde fiyat rekabetine maruz kalmamaktadırlar. Yüksek katma değer yaratılmakta ve bu da doğrudan o ülkelerin refah seviyesini artırıcı etkiler yapmaktadır. Ancak bu tür malların üretiminde uzmanlaşmak, gelişmiş, büyük öl-

çekli emek ve sermaye birikimi ve kurumsal altyapı gerektirmektedir. Bu seviyeye ulaşmak ise; zaman, maliyet ve çaba gerektirmekte olup, dünyada az sayıdaki ekonomi dışında pek çok ekonomi bu yapıya henüz ulaşabilmiş değildir.

Ekonomiler, yenilikler yaparak, üretim ve üretim teknolojilerinin değişimini sağlamakta ve böylece küresel pazarlarda rekabet gücünü artırmayı hedeflemektedirler. Çünkü yenilikler sayesinde var olan ürünlerin kalitesi artırılmakta ya da maliyetleri düşürülebilmektedir. Yenilikler bu nedenle Türkiye'nin hem ülke içinde ve hem de küresel pazarlarda rekabet gücünün artırılmasında hayati önem taşımaktadır. Yenilikler ve teknolojik değişim sadece gelişmiş ülkelerde üretilen radikal yenilikleri değil, aynı zamanda, var olan teknolojilerin adapte edilmesi ve içselleştirilmesinden de doğan ve ekonomik değer yaratan küçük değişimleri de kapsamaktadır. Gelişmekte olan ülkelere var olan ithal teknolojilerin içselleştirilmesi, adapte edilebilmesine yönelik çalışmalar ve küçük yenilikler geliştirme yetenekleri de küresel pazarlarda başarılı bir şekilde rekabetin önünü açacaktır.

Teknoloji seviyesinin ihracata ve rekabet gücüne olan etkileri çeşitli araştırmalarda ele alınmıştır. Bu çalışmalar genel olarak gelişmiş ülkelerle ilgili olup, gelişmiş ülkelerdeki teknolojik yenilikler ile ihracat rekabet güçleri ve büyüme performansları arasında aynı yönlü ilişkiler olduğu anlaşılmıştır. Örneğin Fagerberg (1988: 355-374), AR-GE ve patent istatistiklerini kullanarak ekonomik büyüme ve uluslararası rekabet gücünün belirlenmesinde teknolojinin sürekli pozitif etkisinin olduğunu göstermiştir. Aynı şekilde, sektörel düzeyde, Soete (1981: 638-666), Dosi ve diğerleri (1990), Verspagen (1992) teknolojik aktivitenin ticaret performansı üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Verspagen, rekabet edebilirliği ücret oranı, emek verimliliği ve patentleri kullanarak ölçmüş ve ülkeler arasında ticaret performansını açıklamak amacıyla bu değişkenleri dinamik bir çerçevede kullanmıştır. Greenhalgh ve diğerleri (1996: 4102-134), yeniliğin ihracat hacmi ve ihracat fiyatları üzerindeki etkisini, patent-

ler ve yenilikle ilgili anket verilerini kullanarak ölçmüş ve pozitif yönlü ilişki belirlemiştir.

Gelişmekte olan ülkelerin ihracat performanslarında teknolojik faktörlerin etkisi ile ilgili olarak pek fazla çalışma bulunmamakla birlikte, yapılan çalışmalardan farklı sonuçlar elde edilmiştir. Bu çalışmalarda yenilik ve teknolojik yapıyı ölçmede genellikle AR-GE çabaları kullanılmıştır. Lall (1999:1769-1786), Lall (1986: 80-92), (2000) ve Wilmore (1992: 314-335) ihracat ve AR-GE çabaları arasında bir ilişki bulamamışlardır. Diğer taraftan Kumar ve Siddharthan (1994: 288-309), Hindistan üzerine yaptıkları çalışmada, pek çok sektörde teknoloji düzeyinin rekabet gücüne anlamlı düzeyde katkısının olduğunu tahmin etmişlerdir.

1- 2. Reel Efektif Döviz Kurunun İhracata Etkisi

Bir ülkenin uluslararası rekabet gücünü gösteren değişkenlerden birisi dış ticaret hadleridir. Bu bakımdan, dış ticaret hadleri ile sıkı ilişki içinde olan döviz kurlarında meydana gelen değişimlerin/dalgalanmaların ülkenin rekabet gücü açısından son derece önemli olduğu ifade edilmektedir.

Uluslararası rekabet düzeyi, yurtiçinde üretilen ticaret mallarının yurtdışındaki aynı ticaret mallarına ilişkin nispi fiyatları ile ölçülebilmektedir. Bu çerçevede, bir ülkenin ticaret mallarının yurtdışındaki aynı mala ilişkin nispi fiyatları azalır, yani yurtiçinde üretilen mallar yurtdışında daha ucuz hale gelirse, ülkenin rekabet edebilirliği artıyorsa anlamına gelmektedir. Nominal döviz kurları rekabet edebilirliğin bir göstergesi olarak açıkça değerlendirilmemektedir. Çünkü, nispi fiyatlardaki dalgalanmalar dış ticarete önem taşımakta olup bu nedenle rekabet edebilirlik reel döviz kurlarıyla daha iyi ölçülebilmektedir (Turner and Golub, 1997: 5).

Rekabet gücü göstergesi olarak reel kurun değerlendirilmesi, yani ticarete konu olan malların görece olarak yurt içi üretim maliyetlerinin artması ve fiyatlarının yükselmesi, diğer koşulların değişmediği varsayımıyla, ticarete konu malların yurt içi üretimini görece olarak verimsizleştirmekte ve ülkenin uluslararası

rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir (Kotan, 2002: 2). Bir ülke, genellikle uluslararası piyasalarda birden fazla ülke ile hem rekabet hem de ticaret ilişkisi içinde olduğu için döviz kurunun bu gerçeği yansıtan efektif endeks olarak hesaplanması gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda hesaplanan gösterge, reel efektif döviz kuru (REDK) olarak tanımlanmaktadır. Genellikle rekabet gücünün ölçülmesi için kullanılan REDK, bir ülke ile bu ülkenin temel ticari ortaklarının nispi fiyatlarının ağırlıklandırılmış ortalaması ile hesaplanır. Bir ülkenin her endüstrideki ticaret payı ve her ülkenin toplam ticaretinde her endüstrinin önemi bu hesaplamadaki ağırlıkları belirler (Spilimbergo and Vamvakidis, 2003:337-338).

Kısaca REDK, nominal efektif döviz kurunun⁸ fiyat endeksleriyle deflete edilmiş halidir. Bu tanımlamaya göre IMF ve TCMB tarafından kullanılan REDK hesaplama yöntemi aşağıdaki şekildedir (TCMB, 2005);

$$REDK = \prod_{j \neq i} \left[\frac{P_i R_i}{P_j R_j} \right]^{W_{ij}}$$

Formülde,
 P_i Türkiye'nin fiyat endeksi,
 R_i TL'nin dolar karşılığı,
 P_j ülkesinin fiyat endeksi,
 R_j j ülkesi parasının dolar karşılığı,
 W_{ij} Türkiye için j ülkesinin ağırlığını ifade etmektedir.

Türkiye için, tüketici (TÜFE) ve toptan eşya (TEFE) fiyatlarına dayanan iki farklı reel efektif döviz kuru endeksi aylık olarak 1980 yılından itibaren hesaplanmıştır. Türkiye'de 2005 Ocak itibarıyla hesaplamalarda TEFE yerine ÜFE (Üretici Fiyat Endeksi) kullanılır.

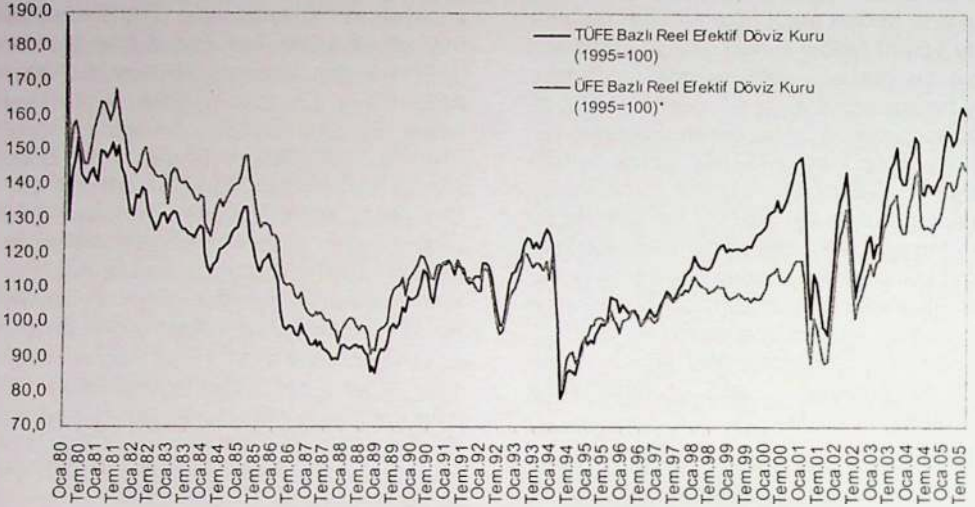
(*) Nominal efektif döviz kuru (ticaret ağırlıklı para birimi indeksi), belirli bir periyod ve belirli referans ülke grupları ile bir para biriminin ortalama değerindeki değişimleri tanımlar. Rekabet edilen ülkelerin para birimlerine karşı ikili döviz kurlarının ağırlıklı geometrik ortalaması ile hesaplanır.

maktadır. TÜFE ve TEFE bazlı reel kur endekslerinde, IMF tarafından hesaplanmış ülke ağırlıkları kullanılmıştır. TÜFE'ye dayanan reel efektif döviz kurunun hesaplanmasında 1987 yılından itibaren 19 ülkenin (Almanya, ABD, İtalya, Fransa, İngiltere, Japonya, Hollanda, Belçika, İsviçre, Avusturya, İspanya, Kanada, Kore, İsveç, Tayvan, İran, Brezilya, Çin ve Yunanistan), 1987 yılı öncesi için ise, Çin dışındaki 18 ülkenin ağırlıkları kullanılmıştır. Diğer yandan, TEFE'ye dayanan endeksin oluşturulmasında Tayvan ve Çin dışında yukarıda belirtilen diğer 17 ülkenin ağırlıkları kullanılmıştır. Reel efektif döviz kuru endekslerindeki artış, Türk Lirası'nın reel olarak değer kazandığını gösterirken, azalış Türk Lirası'nın reel olarak değer kaybettiğini ifade etmektedir. Grafik 1'de Ocak 1980 - Temmuz 2005 dönemine ilişkin REDK değerleri gösterilmiştir.

TCMB tarafından yayımlanan endekse göre, TL'nin 1996'dan itibaren aşırı değerlenmeye başladığı görülmektedir. 2001 yılında dalgalı kur sistemine geçilmesinden sonra gerçekleşen değer kaybıyla bir miktar toparlanma olduysa da, aşırı değerlenme devam etmiştir. Nitekim 2003'te TL'nin 1995 yılına göre % 26 oranında, 2004'te ise, % 30 oranında aşırı değerli olduğu görülür. Bu durum bütün ihracat sektörleri için rekabet gücünün azalmasında etkili olmaktadır.

Türkiye'de uygulanan serbest kur sistemi nedeniyle, diğer serbest kur sistemi uygulayan ülkelerde olduğu gibi, döviz kurları dalgalanmakta, belirsizlik artmakta ve dış ticaret fiyatlamasında kurun tahmini zorlaşmaktadır. Dış ticaret hadlerinde meydana gelen bir daralma, ithal mallarının daha ucuza alınıp, ihracat mallarının daha pahalıya satılması etkisi halinde, politika yapıcılar döviz kurlarını değiştirerek bozulan ticaret hadlerini kendi lehlerine doğru değiştirme eğilimi içerisindedir. Dünya genelinde politikacılar değişen oranlarda nominal kurları doğrudan kontrol edebilme şansına sahiptirler. Ancak, reel döviz kurları üzerindeki etkileri dolaylı ve etkisizdir (McPherson, 1999:7). Reel döviz kurlarındaki değişimler ise, yurtiçi ve yurtdışı enflasyon oranlarına, faktör verimliliğindeki

Grafik 1: REDK (TÜFE ve ÜFE Bazlı)



Kaynak: TCMB.

değişimlere, vergilere, sübvansiyonlara, fiyat dışı sınırlamalara ve yurtiçi kaynaklı maliyetlerin etkilediği diğer değişkenlere bağlıdır.

Bu anlamda, dış ticaret hadlerinin ülke lehine olabilmesi için uygulanacak kur politikalarının başarılı olabilmesi, reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin belirlenmesine bağlıdır. Ancak, reel döviz kurunda meydana gelen değişimler, dış ticaret kalemleri olan ihracat ve ithalatı etkilemiyorsa, dış ticaret dengesinde oluşacak açıkları azaltmak için izlenecek bir kur politikası problemi çözmeyecek ve hatta daha uygun ve daha acil ihtiyaç gösteren diğer politikalardan dikkatleri uzaklaştıracaktır (Sivri ve Usta, 2001).

1- 3. Emek Maliyeti ve İhracatta Düşük Fiyat Rekabeti

Üretim faktörleri olarak iş gücü veya sermaye mallarının maliyeti de ihracat rekabet gücünü etkileyen temel faktörlerden ikisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Kotan, 2002: 3). Sermaye malları fiyatları uzun dönemde dünya piyasalarında eşit hale gelebilir. Ancak işgücü maliyetlerinin eşitlenmesi zor gözükmektedir. Bu durum rekabetin ana kaynağı olarak işgücünü öne çıkarmaktadır. Böylece,

çeşitli ürünlerin imalatı sürecinde birim emek maliyetleri (çıktı birimi başına emek maliyeti ya da işçi başına çıktı ile belirlenmiş eşdeğer emek maliyeti) önemli bir alt birim olarak rekabet edebilirliğin temelini oluşturmakta (Pianta and Viveralli) ve uluslararası rekabet analizlerinde önemli bir gösterge olarak kullanılmaktadır (Golub and Ceglowski, 2002; Turner and Van't Dack, 1993; Turner and Golub, 1997: 47-60).

Dünya üzerinde, pek çok üründe emek maliyetleri üretimin yapılacağı fiziksel mekânın belirlenmesinde önemli bir belirleyici olmaktadır (Edwards and Golub, 2005: 7). Örneğin, elektronik aletlerin çoğunun montajı, düşük ücretli, emek yoğun ekonomiler olan Güney Doğu Asya bölgesinde yapılmaktadır. Kösekaşyaoğlu (2002: 96-123) tarafından yapılan bir çalışmanın sonuçları da, Türkiye'nin rekabet edebilirliğinin açıklanmasında düşük işgücü ücret faktörünün önemli bir unsur olduğunu göstermektedir. Kösekaşyaoğlu, 1967 - 1990 dönemi için 7'si yüksek teknolojiye, 17'si düşük teknolojiye sahip 24 sektörün Avrupa Birliği'ne yaptıkları ihracatta fiyat ve fiyat dışı faktörlerin etkisini araştırmış ve emek maliyetleri ile ele alınan fiyat rekabet

Tablo 1: Türkiye'nin Dünya Ticareti İçindeki Payı (Milyar Dolar)

Yıllar	İhracat			İthalat		
	Türkiye	Dünya	Türkiye (%)	Türkiye	Dünya	Türkiye (%)
1923	0.05	--	--	0.09	--	--
1940	0.08	--	--	0.05	--	--
1950	0.26	58	4.5	0.29	60	4.8
1960	0.32	118	2.7	0.47	124	3.8
1970	0.59	286	2.1	0.95	300	3.2
1980	2.91	1883	1.5	7.9	1928	4.1
1990	12.96	3360	3.8	22.3	3450	6.5
2000	27.78	6446	4.3	54.50	6705	8.1

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı: www.dtm.gov.tr ve Dünya Ticaret Örgütü: <http://www.wto.org>

edebilirliğinin ve yurt içi piyasa ölçeğinin Türkiye'nin rekabet edebilirliği üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Fiyat rekabetinin çok daha fazla öne çıkmakta olduğu ürünler ve sektörler genelde teknoloji yoğunluğu düşük, vasıfsız ya da yarı vasıflı işgücü kullanımının yaygın olduğu sektörlerdir. Bu tür malların üretildiği sektörler genel olarak tam rekabetçi yapı özellikleri arz etmektedir. Bu tür sektörlerde rekabet gücünü koruyabilmek sürekli olarak emek maliyetlerinin düşük tutulabilmesine dayanmaktadır. Örneğin, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler yüksek teknolojiye dayalı yenilikçi rekabet gücü yerine, emek yoğun ya da kaynağa dayalı, düşük beceri, düşük teknoloji etkinliğine dayalı bir uzmanlaşma biçimi göstererek, fiyata dayalı rekabet eden üretim sektörlerinde ve bunların ihracatında uzmanlaşmış gözükmektedir (OECD, 2001). Ancak, emek yoğun ürünlerde yüksek katma değer yaratmak pek mümkün olamamaktadır.

2- Türkiye'nin İhracatının Genel Görünümü

Türkiye'nin geçmişten günümüze ihracat ve genelde de dış ticaret rakamları incelendiğinde (DİE, OECD) bazı özelliklerinin ön plana çıktığı anlaşılmaktadır. Buna göre Türkiye; 1) Daha çok bölge pazarına bağımlı ihracat yapısına sahiptir. 2) Türkiye genel olarak düşük işgücü ücretine dayalı ürünlerin ihracatında uzmanlaşmıştır. Bu nedenle katma değeri nispi olarak düşüktür. 3) İhracatın büyük bir kısmı birkaç sektörde yoğunlaşmıştır.

4) Yapılan ihracatın % 90'ını aşan kısmı imalat sanayi ürünlerini kapsamaktadır. 5) Dış ticaret sürekli olarak açık vermektedir.

Tablo 1, Türkiye'nin ve tüm dünyanın ihracat ve ithalat rakamlarını ve Türkiye'nin Dünya ticareti içerisindeki ihracat ve ithalat paylarını on yıllar itibarıyla göstermektedir. Buna göre Türkiye'nin 1923 yılı ile başlayan dış ticareti ancak 1970'li yıllarla birlikte bir ivme kazanmıştır. Bu artışın özellikle İkinci Dünya Savaşı'nın ardından gelen küresel sanayi patlaması ve ticaret kotalarında meydana gelen düşüşlerle ve 1960'lı ve 1970'li yıllarda Türkiye'de özellikle devlet tarafından yapılan ve desteklenen sanayi yatırımları sonucu olduğu söylenebilir. Yatırıma dönük hammadde, ara malları ve teknoloji transferleri, ithalatın önemli ölçüde artmasına neden olurken, ihracat da buna paralel şekilde gelişmeye devam etmiştir.

1980'li yılların başındaki dışa açılma ve ihracata dönük sanayileşme stratejisinin benimsenmesi ile Türkiye hızlı bir dış ticaret ağına geçmiş ve sanayi mallarının dış ticaret içerisindeki payı bu dönemden sonra büyük artışlar göstermiş olup, bu ihracatın on yıllar boyunca yaklaşık % 50'si Avrupa Birliği ülkelerine (15 ülkeye) yapılmıştır. Bu durum Türkiye'nin ihracatının bölgesel ve pazara bağımlı bir yapıda olduğunu göstermektedir. Özellikle 1950'lerden itibaren Türkiye'nin hem ihracat hem de ithalatının dünya ticareti içerisinde giderek azalan payları, 1980'li yıllardaki politika değişikliği sonucu tersine dön-

Tablo 2: 1998–2003 Dış Ticaret Değerleri ve Değişim (Milyon Dolar)

	Dış Ticaret				Yıllık Ortalama Değişim ^(*) (%)		
	1980	1990	2000	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004
İhracat	3	13	28	63	13	7	16
İthalat	8	22	55	97	9	8	11
Dış Ticaret Açığı	-5	-9	-27	-34	5	10	5
İhr./İth. (%)	37	59	51	65	4	-1	5
Dış Ticaret Hacmi	11	36	83	160	11	8	13

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü,

(*): Üstel.

Altı çizili yıllar baz yıl.

Formül: Yıllık ortalama değişim=[(log (Son yıl değeri)–log (İlk yıl değeri))/yıl cinsinden süre]*100

müş ve artmaya başlamıştır. Örneğin, Tablo 1'de de görüldüğü gibi, 1980 yılında Türkiye'nin dünya dış ticaret hacmi içerisindeki payı % 1,5 iken 1990'da % 3,8'e ve 2000 yılında % 4,3'e çıkmıştır.

Türkiye'nin 1980 yılı sonrasında gösterdiği ihracat performansı Tablo 2 yardımıyla da incelenebilir. Tablo 2, 1980 ve sonrası on yıllar itibarıyla ve 2004 yılı için, dış ticaret rakamlarını ve yıllık ortalama artış hızlarını özetlemektedir. 1980 yılında 11 milyar dolar olan dış ticaret hacmi yıllık ortalama % 11 büyüyerek 1990 yılına gelindiğinde 36 milyar dolara ulaşmıştır. Aynı dönemde ihracat, yıllık ortalama % 13 büyüyerek 3 milyar dolardan 13 milyar dolara yükselmiştir. İhracat, bunu takip eden dönemde, 2000 yılına kadar her yıl ortalama % 7 artış göstererek 28 milyar dolara çıkmış, bu süre içinde en büyük artış % 19,5 ile 1995 yılında görülmüştür. 1980 yılında % 37 ve 1990 yılında % 59 olan ve uzun dönemde sürekli olarak % 100'ün altında gerçekleşen ihracatın ithalatı karşılama oranı 2000 yılında % 51 ve 2004 yılında % 65 olarak gerçekleşmiştir. İhracat hacmi 2000–2004 döneminde yıllık ortalama % 16 hızla büyüyerek güçlü çıkışı daha da yükseltmiştir. 2003 yılında ilk kez 100 milyar dolar sınırını geçen dış ticaret hacmi 2004 yılına gelindiğinde 160 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.

Türkiye'nin imalat sanayi ihracatının sektörel dağılımlarını görebilmek, Türkiye'nin dış ticaret yapı özelliklerini görmemize yardımcı olacaktır. Tablo 3, ihracatın alt imalat sanayi

sektörlerine göre dağılımlarını, çalışmamızı içeren dönemin başlangıç ve bitiş dönemleri olan 1999 ve 2004 yılları için özetlemektedir. Tablo 3, Standart Endüstriyel Sınıflandırma (İSIC Rev-3) kullanılarak elde edilmiştir. Sektörlerin tablodaki sıralaması 2004 yılı ihracat paylarına göre yapılmıştır. Tablo 3'te, alt sektörlerin ihracat içerisindeki ağırlığı incelendiğinde, Türkiye'nin önemli bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu Tekstil ve Giyim Eşyası sektörleri % 29,5 oranla en çok paya sahip sektörler olarak görülmektedir. Ardından, % 15 pay ile Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar ve % 11,5 ile ana Metal Sanayi en çok ihracat yapılan sektörlerdir. 2001 krizinden sonra otomotiv üreticilerinin Türkiye'de, Avrupa pazarı için üretim yapmaları otomobil ihracatının artmasına neden olmuştur. Ayrıca, dünya piyasalarında demir-çelik talebindeki artış da ana metal sanayi ihracatının, toplam imalat sanayi ihracatı içindeki payını artırmıştır.

İhracatın sektörel dağılımının dengesiz olduğu Tablo 3'te açıkça görülmektedir. 2004 yılı verilerine göre ihracatta en başarılı dört sektör konumunda olan Tekstil Ürünleri, Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar, Giyim Eşyası ve Ana Metal Sanayi sektörlerinin toplam ihracat içerisindeki payı, 1999'a oranla sadece 1 puan düşerek, % 56 olarak gerçekleşmiştir. Bunlardan ikisi olan Tekstil ve Giyim sektörlerinin 1999'dan 2004 yılına gelindiğinde toplam ihracat içerisindeki paylarının sırasıyla % 6.06 ve % 5.79 azaldığı görülmektedir. Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar sektörünün

payı ise, aynı dönemde % 8.21 artmıştır. İhracat içerisindeki payı en düşük olan 10 sektörün payları toplamı ise % 9,5 olarak ger-

çekleşmiştir. Bu 10 sektörün 7 tanesinin orta ve ileri düzey teknoloji yoğunluklarına sahip olması dikkat çekmektedir.

Tablo 3: İmalat Sanayi Alt Sektörlerinin İhracat İçerisindeki Payı

SEKTÖRLER	1999	2004	1999-2004 Değişim
İmalat Sanayi Toplamı	%100	%100	
Tekstil Ürünleri*	23.9	17.9	- 6.06
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar ^Δ	6.8	15.0	8.21
Giyim Eşyası*	17.4	11.6	- 5.79
Ana Metal Sanayi ^Δ	8.9	11.5	2.60
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat ^Δ	5.3	6.8	1.52
Radio, Televizyon, Haberleşme Teçhizatı ve Cihazları ^X	3.2	4.9	1.66
Gıda Ürünleri ve İçecek*	7.3	4.9	- 2.43
Kimyasal Madde ve Ürünler ^Δ	5.2	4.3	-0.94
Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler ^Δ	4.0	3.9	- 0.08
Metal Eşya Sanayi (Makine ve Teçhizatı Hariç) ^Δ	2.4	3.5	1.19
Plastik ve Kauçuk Ürünleri*	2.8	3.3	0.52
Mobilya ve Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer Ürünler*	2.1	2.8	0.77
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar ^X	2.9	2.7	- 0.24
Diğer Ulaşım Araçları ^Δ	3.2	2.3	- 0.96
Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar ^Δ	1.3	2.2	0.88
Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri ^Δ	0.6	0.8	0.13
Tabaklanmış Deri, Bavul, El Çantası, Saraciye ve Ayakkabı*	0.8	0.6	- 0.20
Ağaç ve Mantar Ürünleri (Mobilya Hariç); Hasır vb. Örülerek Yapılan Maddeler*	0.3	0.3	0.05
Tıbbi Aletler; Hassas Optik Aletler ve Saat ^X	0.3	0.3	0.01
Basım ve Yayım; Plak, Kaset vb. ^X	0.2	0.1	- 0.07
Tütün Ürünleri*	0.4	0.1	- 0.27
Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri ^X	0.3	0.1	- 0.16

- (•: Kaynağa Dayalı Ürünler),
 (*: Düşük Teknoloji Ürünleri),
 (Δ: Orta düzey Teknoloji Ürünleri),
 (X: İleri Teknolojik Ürünleri)

Bu çerçevede, Türkiye'nin teknoloji ağırlıklı ürünler ihracatını görebilmek için sektörel teknoloji niteliklerinin incelenmesi anlamlı olacaktır. Tablodaki ihracatçı sektörler Lall (2000: 1995 – 1998)'da yer alan sınıflandırmadan yararlanılarak teknoloji yoğunluklarına göre kaynak tabanlı, düşük, orta ve yüksek yoğunluklu sektörler olmak üzere dört farklı grupta toplanmıştır. Bu rakamlar Tablo 4'te en sağ sütunda sunulmaktadır. Tablo 3'teki verilere göre, kaynak tabanlı ve düşük teknoloji yoğunluklu ürünlerin imalat sanayi ürünleri ihracatı içindeki payı 1999'da % 55

iken, 2004 yılında % 41,5'e gerilediği anlaşılmaktadır. Böylece diğer taraftan orta ve yüksek teknoloji ağırlıklı ürünlerin payları % 44,6'dan % 58,4'e yükselmiştir. Ancak bunların içerisinde yüksek teknolojili ürünlerin payı % 3,9'dan % 5,3'e çıkmasına rağmen toplam içerisindeki payı düşük kalmaya devam etmektedir.

Ayrıca, Karaöz ve Albeni (2004)'te yer alan 1998–2003 dönemi patent verilerinden yararlanılarak aynı ayrıma göre yerli ve yabancı yıllık ortalama sektörel patent ve fayda-

Tablo 4: Yıllık Ortalama Yerli ve Yabancı Patent Miktarları ve İhracatın % Dağılımı

Sektörel Teknoloji Yoğunluğu	Yerli Pt.	Yerli Faydalı Model (FM)	Yerli Pt.+Yerli FM	Yabancı Pt.	İhracat %
Kaynak tabanlı	2	6	8	65	5
Düşük	6	62	68	124	36
Orta	31	178	209	860	50
İleri	12	42	54	155	8

Teknoloji Yoğunluklarına Göre:
Yerli Pt.: (1998-2003) Kabul Edilen Yıllık Ortalama Yerli Patent Miktarı
Yerli FM: (1998-2003) Kabul Edilen Yıllık Ortalama Yerli FM
Yab. Pt.: (1998-2003) Kabul Edilen Yıllık Ortalama Yabancı Patent Miktarı
İhracat %: 2004 Yılında İhracatın Sektörel Dağılımları

lı model⁽¹⁾ kabul değerleri elde edilmiş ve Tablo 4'te ihracat rakamları ile birlikte sunulmuştur. Yabancı faydalı model çok sınırlı olduğundan dikkate alınmamıştır. Tablo 4'te de görüldüğü gibi, Türkiye'de 1998–2003 döneminde yerli üreticiler tarafından alınan yıllık yerli patent ortalaması; kaynak tabanlı, düşük, orta ve yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlerde sırasıyla 2, 6, 31 ve 12; yerli faydalı model ortalaması ise 6, 62, 178 ve 42 olarak gerçekleşmiştir. Yabancılar tarafından koruma altına alınan yıllık ortalama patent sayıları (Yabancı Pt.) ise, sırasıyla, 65, 124, 860 ve 155 olarak gerçekleşmiştir.

3- Ampirik Model ve Tahmini

Bu çalışmada, teknoloji seviyesi, emek maliyeti ve reel döviz kurunun, Türkiye imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Analiz için kullanılan modelde, bağımlı değişken olarak sektörel ihracat miktarı kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenler olarak ise, teknoloji seviyesi göstergesi olarak yerli patentler, yabancı patentler, yerli patent seviyesinin yabancı patentlere oranı (yerel-içsel teknoloji düzeyi göstergesi), reel efektif döviz kuru ve sektörel reel ücret düzeyi seçilmiş ve sektörel ihracatı belirleyen değişkenler olarak varsayılmıştır. Ayrıca Türk ekonomisinde, analizde araştırılan dönemde, 2001 Şubat Krizi meydana geldiği ve ardından da dalgalı kur sistemine geçildiği düşünüldüğünde, bunun ekonomide yapısal bir kırılmaya neden olabileceği düşünülmesine dayanarak, Şubat 2001 sonrası yapısal değişimi temsil etmesi için sabit kuklası ve REDK değişkenine ait eğim kuklası ilave edilmiştir.

3- 1. Model, Veriler ve Değişkenler

Analizde temelde iki logaritmik model kurulmuştur. Birinci modelde kullanılan değişkenler aşağıdaki şekildedir;

(1) Bir tür patent olan ve Türk Patent mevzuatına 1995 yılında dâhil olan faydalı modeller günümüzde özellikle KOBİ'ler tarafından büyük ilgi görmektedir. Genel olarak minör ve getirisi düşük yenilikler için tercih edilmektedir. Faydalı model belgesi verilirken, patent için aranan üç ölçütten sadece "yenilik" ve "sanayiye uygulanabilirlik" ölçütü aranmaktadır. "Tekniğin bilinen durumunun aşılması" ölçütü ise, aranmamaktadır. Patentlerde koruma süreleri incelemesizlerde 7 ve incelemelilerde 20 yıl iken, faydalı model koruması 10 yıldır. Araştırma ve inceleme işlemlerinin çok daha kolay olması nedeniyle patent verilmesine oranla faydalı model belgesinin verilmesi, hem zaman hem de maliyet açısından daha uygundur. Dünyada da uygulanan faydalı model belgesi ile özellikle küçük ve orta ölçekli üreticiler ve çeşitli araştırma kuruluşlarının buluş yapmaları ve bunları sanayiye ve ekonomiye kazandırmaları teşvik edilmektedir (Saraç, 2003: 24-28).

$$(1) \ln Ex = a + b \ln R + c \ln W + d \ln Pd + e \ln Pf + f \ln D + g \ln SD$$

Modelde; Ex , Sektörel İhracat Miktar Endeksini; R , Reel Döviz Kuru Endeksini; W , Sektörel Saat Başına Ücret Endeksini; Pd , tüm ekonomideki Yerli Patent (patent+faydalı model) başvuru miktarını; Pf , tüm ekonomideki Yabancı Patent başvuru miktarını göstermektedir. Yine Şubat 2001 sonrası yapısal değişimi temsil etmesi için D , sabit kuklası ile REDK değişkenine ait eğim kuklası SD eklenmiştir.

Kurulan ikinci modelde ise, yerli patentler ve yabancı patentler dışlanmış, bunun yerine yerel-ışsel teknoloji düzeyi göstergesi olarak yerli patentlerin yabancı patentlere oranı değişkeni (Pd/Pf) kullanılmış, böylece yabancı patentlere oranla görece olarak yerli teknoloji çabalarındaki artışın ihracata olan katkısı ölçülmeye çalışılmıştır. Bu değişkenin kullanılmasının bir diğer nedeni ise bölüm 3- 3'te açıklanacağı gibi yerli patentlerle yabancı patentler arasında yüksek korelasyon (-0.399) bulunmasıdır.

$$(2) \ln Ex = a + b \ln R + c \ln W + d \ln(Pd/Pf) + e \ln D + f \ln SD$$

Model, aylık veriler kullanılarak tahmin edilmiştir. Modelde bağımlı değişken olan Ex ihracat miktar endeksi, hareketli ortalama yöntemi (Su, 1996: 43) ile mevsimsel dalgalanmalardan arındırılmıştır. Ocak 1999-Temmuz 2004 tarihleri arası dönem için R ve W değişkenlerine ait aylık veriler Merkez Bankası veri tabanından temin edilmiştir. R ve W değişkenlerine ait katsayı işaretlerinin her ikisinin de negatif olması beklenmektedir. Yani REDK'da ve ücret hadlerinde meydana gelen artışın ihracatı azaltıcı etkisinin olduğu düşünülmektedir.

Çalışmada kullanılan patent verileri, incelemeli ve incelemesiz patentler ile faydalı modelleri kapsamakta olup, Türk Patent Enstitüsü'nden temin edilmiştir. Yerli patent verilerinin az olması nedeniyle bu çalışmada faydalı modellerle birlikte değerlendirilmiştir. Sektörel düzeyde aylık patent verisi olmadığından analizde toplam veriler kullanılmıştır. Patent verileri olarak patent başvuruları kullanıldığı için modele 12 ay gecikmeli olarak dâhil edilmiştir. Çünkü alınan patentin kabulü ile üretime hazırlanabilmesi ve ürünün üretilmesi süreçleri yaklaşık olarak bu gecikmeyi ortaya çıkarmaktadır.

İktisadi açıdan patent değişkenleri ile ihracat arasındaki ilişkiyi belirleyen katsayının pozitif olması beklenmektedir. Ayrıca ülkede yerli patentlerin oranının artmasının (teknolojinin içselleşmesinin ve yerli teknolojik yeteneklerin artmasının), beklendiği gibi ihracata olumlu bir katkısının olup olmadığının görül-

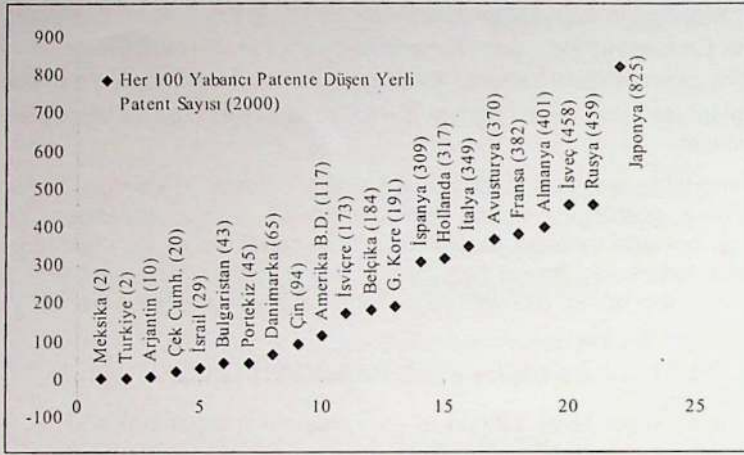
mesi de amaçlanmaktadır.

Yerli patentlerin yabancı patentlere oranı değişkeninden hareketle, çeşitli dünya ülkelerinde bu oranın ne olduğu Türkiye'nin durumunu görebilme açısından iyi bir karşılaştırma imkânı sunacaktır. Şekil 1, çeşitli ülkelerde her 100 yabancı patent başına düşen yerli patent sayısını göstermektedir. Meksika ve Türkiye, 2 yerli patent ile Şekil 1'deki ülkeler arasında en alt sırada yer almaktadır. Japonya, 825 yerli patent ile birinci sıradadır. Şekilde yer alan rakamlar, gelişmiş ülkelerde bu rakamların oldukça yüksek olduğunu gösterdiğinden, bu değişken Türkiye'de de bu değerin yükselmesinin ihracata olası katkılarını tahmin edebilmek amacıyla kullanılmıştır.

3- 2. Toplulaştırılmış Düzeyde Tahmin Sonuçları

Çalışmada modeller En Küçük Kareler Yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Her iki model önce imalat sanayindeki tüm sektörler için toplulaştırılmış olarak, daha sonra ise, Türkiye'nin ihracatında son beş yıl içerisinde ortalama en fazla paya sahip ilk 10 sektör için tahmin edilmiş ve sonuçlar tablo 5 ve 6'da gösterilmiştir. Tablo 5, yerli ve yabancı patent değişkenlerinin ayrı ayrı değerlendirildiği ilk analiz sonuçlarını gösterirken, Tablo 6 ise, yerli ve yabancı patent değişkenlerinin bir oran olarak değerlendirildiği analiz sonuçlarını göstermektedir. Parantez içerisindeki 'p' olasılık değerleri, her iki tahminde de sabit terim dışındaki tüm değişkenlerin sonuçlarının % 1

Şekil 1: Çeşitli Ülkelerde Yerli Patentlerin Yabancı Patentlere Oranı



Kaynak: UNIDO, <http://www.wipo.int>, verilerinden yararlanılarak üretilmiştir.

Tablo 5: İmalat Sektörü Toplaştırılmış Tahmin Sonuçları:
Yerli ve Yabancı Patentler Ayrı Değişkenler

	Sabit	REDK	Ücret	Yer. Pat.	Yab.Pat.	Sabit Kuklası	Eğim Kuklası
Tüm Sektörler	0.278	1.811	-0.833	0.201	-0.088	7.459	-1.551
	(0.92)	(0.00)*	(0.02)*	(0.00)*	(0.00)*	(0.00)*	(0.00)*

(*): Parantez içerisindeki değerler p değerleri (anlamlılık düzeyleri).

düzeyinde anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Her iki tablodaki toplulaştırılmış veriler dikkate alındığı zaman, sabit dışındaki tüm katsayıların anlamlı şekilde ihracatı etkilediği görülmektedir. Buna göre beklentinin aksine REDK'daki artış ihracatı pozitif yönde etkilemiştir. Ücret endeksi katsayısı beklendiği gibi negatiftir ve katsayı anlamlıdır. Her iki tabloda da yabancı patentlerdeki artışın ihracatı azaltıcı yönde, yerli patent artışının ihracatı artırıcı yönde etkilemesi ise, dikkat çekicidir. Buna göre, içsel teknoloji oranı (Pd/Pf) ile imalat sanayi ihracatı arasındaki pozitif ilişki, yabancı patentlere kıyasla yerli patent aktivitesinin artması durumunda ihracatın artacağını göstermektedir. Tahmin sonuçları yabancı patentlerin "kısa vadede" ihracatı olumsuz yönde etkilediğini ima etmektedir. Ancak bu sonucun uzun vadede de bu şekilde ortaya çıkıp çıkmayacağı aşağıda tartışılmaktadır. Her iki kukla değişkenin katsayısı

da anlamlıdır. Sabit ve eğim kuklası değişkenleri, Şubat 2001 tarihinde kur sisteminin değişmesi ile birlikte bir yapısal değişimin ortaya çıktığını göstermektedir. Ancak bunun kurların negatif etkisini hala ortaya çıkarmadığı anlaşılmaktadır. Çünkü REDK değişkeninin katsayısı pozitif; Tablo 5'te 1.811, Tablo 6'da 1.972 iken, eğim kuklası katsayısı olan -1.551 (-1.711) hala bu değerden küçük olduğundan, net marjinal etki yine pozitif olarak sonuçlanmaktadır.

3- 3. Sektörel Düzeyde Tahmin Sonuçları

Analizde ikinci olarak Türkiye'nin ihracatında son beş yıl içerisinde ortalama en büyük pay sahibi ilk 10 sektörün ihracatında teknoloji seviyesi, emek maliyeti ve REDK'nun etkileri araştırılmaktadır. Toplulaştırılmış analize paralel olarak, bu kısımda uygulayacağımız birinci modelde yerli ve yabancı patentler ayrı değişkenler olarak, ikinci modelde

Tablo 6: İmalat Sektörü Topplulaştırılmış Tahmin Sonuçları:
Yerli Patentlerin Yabancı Patentlere Oranı

	Sabit	REDK	Ücret	Yer. Pat./Yab.Pat.	Sabit Kuklası	Eğim Kuklası
Tüm Sektörler	0.767	1.972	-1.001	0.109	8.216	-1.711
	(0.79)	(0.00)*	(0.00)*	(0.00)*	(0.00)*	(0.00)*

(*): Parantez içerisindeki değerler p değerleri (anlamlılık düzeyleri).

Tablo 7: Türkiye'nin İhracatında En Fazla Paya Sahip İlk 10 Sektör İçin
Tahmin Edilmiş Sonuçlar: Yerli Ve Yabancı Patentler Ayrı Değişken

Sektör	Sabit	REDK	Ücret	Yer. Pat.	Yab.Pat.	Sabit Kuklası	Eğim Kuklası
Tekstil Ürünleri	7.704	-0.556	-0.016	-0.037	-0.061	-2.418	0.504
	(0.00)*	(0.06)*	(0.68)	(0.07)*	(0.00)*	(0.07)*	(0.07)*
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	5.228	0.016	-0.012	-0.071	-0.066	-0.005	0.003
	(0.00)*	(0.85)	(0.74)	(0.01)*	(0.00)*	(0.092)*	(0.75)
Giyim Eşyası	5.225	0.022	-0.021	-0.031	-0.097	-0.059	0.005
	(0.00)*	(0.76)	(0.53)	(0.18)	(0.00)*	(0.19)	(0.52)
Ana Metal Sanayi	4.103	-0.023	0.172	0.036	-0.158	-0.048	-0.008
	(0.00)*	(0.81)	(0.00)*	(0.23)	(0.00)*	(0.41)	(0.49)
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	5.687	-0.042	-0.088	-0.004	-0.075	-0.039	-0.001
	(0.00)*	(0.46)	(0.00)*	(0.78)	(0.00)*	(0.26)	(0.89)
Radyo, Televizyon, Haberleşme Teçhizatı ve Cihazları	5.202	-0.026	-0.073	-0.120	0.049	-0.048	0.01
	(0.00)*	(0.78)	(0.05)*	(0.00)*	(0.05)*	(0.45)	(0.46)
Gıda Ürünleri ve İçecek	4.862	0.081	-0.06	-0.005	-0.07	-0.005	-0.001
	(0.00)*	(0.07)*	(0.00)*	(0.68)	(0.00)*	(0.84)	(0.85)
Kimyasal Madde ve Ürünler	5.291	-0.263	0.106	-0.017	-0.014	-0.067	-0.014
	(0.00)*	(0.00)*	(0.00)*	(0.37)	(0.32)	(0.08)*	(0.09)*
Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler	5.313	-0.106	-0.021	-0.039	-0.007	-0.001	-0.006
	(0.00)*	(0.09)*	(0.44)	(0.05)*	(0.61)	(0.97)	(0.49)
Metal Eşya Sanayi (Makine ve Teçhizatı Hariç)	5.702	-0.019	-0.091	-0.035	-0.081	-0.031	0.003
	(0.00)*	(0.81)	(0.01)*	(0.13)	(0.00)*	(0.49)	(0.71)

(*): Parantez içerisindeki değerler p değerleri (anlamlılık düzeyleri).

ise, yerli patentlerin yabancı patentlere oranı değişkeni alınmış ve analiz buna göre yapılmıştır.

Tablo 7'deki sonuçlar dikkate alındığı zaman REDK, 4 sektörde anlamlı şekilde sektörel ihracatı açıklamaktadır. 7 sektörde ilişkinin yönü beklendiği şekilde negatif, 3 sektörde ise, beklentilerin aksine pozitifdir. Ücret düzeyi ile sektörel ihracat arasındaki ilişkide ise, ilişkinin yönü beklendiği şekilde 8 sektörde negatif; 5 sektörde ise, ilişkilerin yönü negatif olmakla birlikte anlamlı ilişki bulunmak-

tadır. Yerli patentlerle sektörel ihracat arasındaki ilişkide ise, 9 sektörde ilişkinin yönü negatif ve 4 sektörde anlamlı ilişkiler mevcuttur. Yabancı patentlerle olan ilişkide ise, ilişkinin yönü 9 sektörde negatif olup, 8 sektörde anlamlı ilişkilerin bulunduğu görülmüştür.

Türkiye'nin ihracatında en fazla paya sahip ilk 10 sektör için tahmin edilmiş olan ikinci modelde ise, yerli patentlerin yabancı patentlere oranı değişkeni yerli patent ve yabancı patent değişkenlerinin yerini almıştır. Sonuçlar Tablo 8'de sunulmaktadır. Elde edilen so-

Tablo 8: Türkiye'nin İhracatında En Fazla Paya Sahip İlk 10 Sektör İçin Tahmin Edilmiş Sonuçlar: Yerli Patentlerin Yabancı Patentlere Oranı

Sektör	Sabit	REDK	Ücret	Yer.Pat./ Yab.Pat.	Sabit Kuklası	Eğim Kuklası
Tekstil Ürünleri ^a	7.121 (0.00)*	-0.435 (0.21)	-0.082 (0.08)*	0.074 (0.00)*	-1.937 (0.22)	0.404 (0.23)
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar ^a	5.136 (0.00)*	-0.003 (0.97)	-0.079 (0.03)*	0.097 (0.00)*	0.001 (0.97)	0.002 (0.82)
Giyim Eşyası ^a	5.07 (0.00)*	0.017 (0.84)	-0.08 (0.04)*	0.104 (0.00)*	-0.063 (0.23)	0.005 (0.66)
Ana Metal Sanayi ^a	4.249 (0.00)*	-0.113 (0.22)	0.146 (0.00)*	0.135 (0.00)*	-0.061 (0.25)	-0.012 (0.29)
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat ^a	5.429 (0.00)*	-0.019 (0.78)	-0.118 (0.00)*	0.062 (0.00)*	-0.040 (0.32)	-0.001 (0.92)
Radio Televizyon Haberleşme Teçhizatı ve Cihazları ^b	4.933 (0.00)*	0.003 (0.97)	-0.117 (0.00)*	0.008 (0.61)	-0.041 (0.56)	0.01 (0.51)
Gıda Ürünleri ve İçecek ^a	4.756 (0.00)*	0.076 (0.15)	-0.088 (0.00)*	0.065 (0.00)*	-0.007 (0.81)	-0.002 (0.75)
Kimyasal Madde ve Ürünler ^c	5.283 (0.00)*	-0.271 (0.00)*	0.091 (0.00)*	0.023 (0.00)*	-0.068 (0.08)*	-0.015 (0.09)*
Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler ^d	4.939 (0.00)*	-0.055 (0.44)	-0.038 (0.21)	0.013 (0.18)	-0.002 (0.096)*	-0.005 (0.58)
Metal Eşya Sanayi (Makine ve Teçhizatı Hariç) ^a	5.622 (0.00)*	-0.024 (0.77)	-0.153 (0.00)*	0.094 (0.00)*	-0.031 (0.53)	0.004 (0.71)

(*): Parantez içerisindeki değerler p değerleri (anlamlılık düzeyleri).

nuçlara göre REDK değişkeninin katsayısı 7 sektörde negatif olmakla birlikte sadece 1 sektörde anlamlıdır. Ücret değişkeninin katsayısı 9 sektörde anlamlı ve 8 sektörde ilişkinin yönü beklendiği şekilde negatiftir. Yerli patentlerin yabancı patentlere oranı değişkeninin katsayısı ise, 8 sektörde anlamlı ve tüm sektörlerde ilişkinin yönü beklendiği şekilde pozitifdir. Buna göre içsel teknoloji çabalarının ihracatı anlamlı şekilde ve olumlu yönde etkilediği görülmektedir.

Ayrıca, yerli ve yabancı patentler arasındaki yüksek korelasyon (-0.399) iki değişken arasındaki otokorelasyon sorununu gündeme getirmektedir. Bu nedenle bu iki değişken Tablo 7'de ayrı ayrı ele alındığı zaman anlamlılık düzeyleri belli oranda azalmış ve belki yine bu nedenle katsayı işaretleri beklenen tersine çıkmış iken, Tablo 8'de ise, bu iki değişken bir oran olarak ele alındığı zaman anlamlılık düzeyi yükselmiş ve katsayı işaret-

leri beklenen yönde gerçekleşmiş olabilecektir. Her bir değişken açısından sonuçların değerlendirilmesi yararlı olacağından sırasıyla aşağıda ele alınmaktadır.

3- 4. Sonuçlarla İlgili Genel Bir Değerlendirme

3- 4. 1. REDK'nın İhracat Üzerindeki Etkisi

Türkiye'de özellikle bazı ihracatçı çevreler nominal döviz kurundaki aşırı değerlenme ve belirsizliklerin ihracatı olumsuz yönde etkilediğini sürekli beyan etmektedirler. Toplaştırılmış sonuçlar, Şubat 2001 dönemi sonrası da dâhil olmak üzere bu argümanı destekler nitelikte gözükmemektedir. Her ne kadar 2001 dönemi sonrası bir yapısal değişim ortaya çıkmış olsa da, REDK ile imalat sanayi ihracatı arasındaki ilişki pozitifdir ve katsayı anlamlı olarak elde edilmiştir.

Bu nedenle, kur-ihracat ilişkisinin, teoride

ifade edildiğinin ve ihracatçı birliklerinin beyanlarının aksine, kârlılığın ve ihracatın azalmasında temel faktör olarak öne çıkarılması bazen yanıltıcı olabilecektir. Türkiye’de ihracatın kurlardaki değişimlere hassas olduğu kısmen doğru olmakla birlikte, bunun temel nedeni döviz kurlarının seviyesi değil, üretim ve ihracatın genel olarak kâr marjları ve katma değerleri zaten düşük olan sektörlerde yoğunlaşmış olmasıdır. Kalite, markalaşma ve yenilik gibi ihracatı artırıcı stratejik diğer kavramları bir yana bırakarak, salt fiyat avantajına dayanan ürünlerin üretiminde uzmanlaşmanın sonuçları her zaman kur sorununu gündeme getirecektir. Ancak bunun kurlar üzerinde baskı oluşturarak çözülmesinin uzun dönemde mümkün olmadığı geçmişte ülkenin yaşadığı kriz tecrübelerinden anlaşılmaktadır. Ülkenin zaman içerisinde kâr marjı ve katma değeri yüksek ürünlerin üretiminde ve ihracatında payını artırması, döviz kurlarındaki değişimlerden kaynaklanan riskleri de azaltacaktır.

3- 4. 2. İşgücü Ücret Seviyesinin İhracata Etkisi

Gerek toplulaştırılmış gerekse sektörel tahmin sonuçları, birim işgücü maliyetlerinde meydana gelen artışların ihracatı azaltıcı etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, sektör düzeyine inildiği zaman az sayıdaki sektörde katsayıların anlamlılık düzeyindeki azalma ve bazı sektörlerde katsayı işaretlerinin beklenenin tersine pozitif çıkması sektöre özgü özelliklerin bu duruma neden olduğunu düşündürmektedir. Bazı sektörlerde ihracat artışının belli ölçüde işgücü ücretlerinin azalmasına bağlı olduğu görülmektedir. Ancak ihracatı artırabilme yeteneğinin sadece işgücüne ödenen ücretlere bağımlı olması yaklaşımı, gelir seviyesi sürekli düşük bir düzeyde kalan yığınların ortaya çıkmasına yol açabilir. Bu durum ise, kişi başına milli gelirden yıllar boyunca meydana gelecek artışların istenilen düzeyde gerçekleşmemesi sorununu ortaya çıkaracaktır.

3-4. 3. Yerli Teknolojik Düzey ve Yeniliklerin İhracata Etkisi: Yerli Patent Aktivitesi

Gelişmekte olan ülkeler de gelişmiş ülke-

ler gibi yenilikçi olmak zorunda mıdır? Bu sorunun cevabı, gelişmekte olan ülkeler için pek araştırılmamış olsa da, evet olarak kabulenebilir. Toplulaştırılmış analiz sonuçları, yerli patentlerle yabancı patentler ayrı değişkenler olarak modele dahil edildiği zaman, yerli patentlerin ihracata etkisinin pozitif, yabancı patentlerin ihracata etkisinin ise, negatif ve anlamlı olduğunu göstermektedir. Yabancı patent başına düşen yerli patent sayısındaki artışın ihracata etkisi pozitif ve tahmini yapılan katsayı anlamlıdır. Analiz sonuçlarının sektörel analizlerde beklendiği kadar güçlü çıkmamasının bir nedeni, mevcut olmadığı için “sektörel” aylık patent verileri yerine “toplam” verilerin kullanılması olabilir. Bu durum analizin gücünü belirli ölçüde zayıflatmaktadır. Sektörlerin tümü toplulaştırılmış olarak ele alındığı zaman yerli teknoloji çabalarının ihracatı olumlu etkilediği oldukça açıktır. Yerli patentlerin pozitif anlamlı çıkması yenilikçiliğin sadece gelişmiş batı ülkelerinin ihracatçı rekabet güçleri için değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkeler için de önemli olduğunu göstermektedir.

Toplu ve sektörel analiz sonuçları yabancıların yeniliklerinin ihracata katkısının genel olarak negatif olduğunu göstermektedir. Bunun iki ekonomik sebebi olabilir. İlki Abraham ve Moitra’nın (2001: 245-252) Hindistan üzerinde yaptıkları çalışmada elde ettikleri sonuçlara dayanmaktadır. Buna göre, bir yabancı, herhangi bir ülkede iki temel nedenden ötürü patent almaktadır; a) gerçekten o ülke piyasasına girmek istediklerinde, b) o ülke piyasasına girmeyi düşünen muhtemel rakiplerinden yenilik ve icatlarını koruma altına almak istediklerinde. Bu iki neden arasında ihracat amaçlı patent alma temel bir neden olarak gözükmemektedir. Eğer ihracat amaçlı patent alma isteği önemli bir neden olsaydı, yabancı patentlerle ihracat arasında kısa dönemde ortaya çıkmış bir pozitif ilişki beklenebilirdi.

Ancak, yabancı patentlerin ihracata olumlu etkisinin kısa dönem yerine, uzun dönemde olumlu olarak yansıtılabileceğini söylemek mümkündür. Dolayısıyla bu ikinci sebep yabancı patentlerle, ihracat ve yerli patentler arasındaki pozitif yönlü ilişkinin uzun dönem-

de ortaya çıkabileceği düşüncesine dayanmaktadır. Patentle korumaya alınan yabancı teknolojinin, yerli ihracatçı girişimciler tarafından, hukuki ve teknik sebeplerle adapte edilmesi ve kullanılmaya başlanması zaman alacaktır. Bir üst paragrafta belirtilen iki sebepten hangisi için alınırsa alınsın, yabancılar tarafından Türkiye'de patentler yoluyla koruma altına alınan ve yüksek kâr beklenen yenilikler, uzun dönemde yayılmalar (spillover) yoluyla bulunduğu ülkede gelişmeler neden olabilmektedir (Guerrero and Sero, 1997: 381-390). Ancak bu süreç sonunda, uzun dönemde yerli firmalar tarafından adapte edilebilen bu teknolojiler ihracata katkıda bulunmaya başlayacaklardır. Fakat bu teknolojiler bu süreç içerisinde zaten standart hale gelirken kârlılıkları da düşecektir. Dolayısıyla, yabancıların aldıkları patentlerin ihracata olumlu etkisini ancak uzun dönemde ve gecikmeli bir şekilde beklemek anlamlı gözükmemektedir. Ancak bu konunun ayrı bir çalışmada detaylı şekilde ampirik olarak ele alınması gerektiği açıktır.

3- 4. 4. Sektöre Özgü Diğer Faktörlerin İzlenmesi

Mevcut üretim yapısı ile ilgili olarak modelde kullanmadığımız başka değişkenlerin de ihracat üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir. Nitekim sektörel düzeyde yapılan analizlerde yer alan ve anlamlı çıkan, yüksek sabit terim tahmin değerleri bu faktörlerin de etkili olabileceğini göstermektedir. Çünkü Gujarati (1995: 83), sabit terimin denkleme dahil edilmeyen diğer tüm faktörlerin ortalama etkisini yansıttığını ifade etmektedir. Bu faktörler; sektöre özgü ya da makro ekonomik sorunlar, devletin ihracata yönelik uyguladığı politikaları ya da dış dünya piyasalarında sektör ya da farklı ölçeklerde meydana gelen bir takım değişimler ve dalgalanmalar olabilir. Sektörel düzeyde yaşanan sorunları ele alan pek çok çalışma bulunmaktadır. Örneğin Acar (2005) yaptığı bir çalışmada Türkiye'deki tekstil işletmelerinde maliyet kontrolü tekniklerinin uygulanmadığını gözlemlerken ve bunun da gelir kayıpları ve etkisiz üretimle sonuçlandığını ifade etmiştir. Devlet İstatistik Enstitüsü ise bir anket ça-

alışması ile Avrupa Birliği pazarına ihracat yapan işyerlerinin rekabet edebilirliğini çeşitli ekonomik faktörleri göz önünde tutarak araştırılmış ve ölçmüştür (DiE, 2004). Doğan ve Marangoz (2002) KOBİ'lerin dış ticarette karşılaştıkları sorunları dış ülkelerce aranan kalite standartlarına uygun mal üretimi, yetmişmiş eleman ve dil sorunu, hükümet uygulamaları ve ithalat kotaları, teknoloji ve AR-GE, standardizasyon, kültür, ülke ve firma imajı, üretim maliyetleri, taşıma-depolama ve dağıtım, rakipler ve rekabetin şiddeti, kullanılmış ve taktit mallar şeklinde sınıflandırmıştır.

4- Sonuç

Bu çalışmada, teknoloji düzeyi, emek maliyeti ve reel döviz kurunun, Türkiye imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Analizlerde sektörel ihracat rakamlarının, yerli patentlerin, yabancı patentlerin ya da yerli patentlerin yabancı patentlere oranı (teknoloji düzeyi göstergesi), reel efektif döviz kuru ve sektörel reel ücret düzeyinin bir fonksiyonu olduğu varsayılmıştır. Model 1999 Ocak-2004 Temmuz dönemi için aylık veriler yardımıyla test edilmiştir. İlgili dönemde, reel efektif döviz kuru seviyesinin birkaç sektör dışında, rekabet ve ihracat hacmi üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Bununla birlikte ihracat, düşük ve orta düzey teknoloji seviyesine sahip sektörlerde yoğunlaştığından, emek maliyetlerinin önemli bir rekabet unsuru olduğu analiz neticesinde görülmüştür. Emek yoğun bu sektörlerde reel ücret artışları ihracatı azaltıcı etkilere sahiptir. Modelde kullanılan yerli patent başvurularının yabancı patentlere oranı değişkeni, içsel teknoloji ve yenilik kapasitesinin ihracat üzerinde pek çok sektörde pozitif etkilerinin olduğunu ortaya koymuştur. Geleneksel sektörlerde uzmanlaşmış gelişmekte olan ülkelerde de, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, ihracat düzeyinin, yapılan yenilik çabalarına hassas olduğu Türkiye örneğinde görülmüş, teknoloji geliştirme ve yeniliğin rekabet gücünü arttırmada çok önemli bir faktör olduğu anlaşılmıştır.

Kaynakça

- Abraham, B. P., D.S. Moitra, (2001), "Innovation Assesment Through Patent Analysis, Tech-

novation 21. p. 245-252.

- Acar, D.. (2005) Küresel Rekabette Maliyet Yönetimi ve Yaklaşımlar, Tekstil Sektörü İle İlgili Bir Araştırma, Asil Yayınları, Ankara.

- Devlet İstatistik Enstitüsü, (2004), İmalat Sanayi Sektörünün Avrupa Birliği Pazarındaki Rekabet Gücü Araştırması, 2000-2001, DİE/2926 Ankara.

- Doğan, Ö., İ., M. Marangoz (2002), "KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama", Dış Ticaret Dergisi, Sayı: 24.

- Dosi, G., K.L.R. Pavitt, L. Soete (1990), "The Economics of Technical Change and International Trade", Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.

- Edwards, L., S. S. Golub, "South Africa's International Cost Competitiveness and Exports in Manufacturing", World Development, Fortcoming, 2004-2005, s.7.

- Eğilmez, M., "Kur Rejimiyle Dış Borçlanma İlişkisi (Aralık 2001)", Erişim Tarihi: <http://www.mahfiegilmez.com.tr/kose_6.htm>, (23.02.2004).

- Fagerberg, J., (1994), "Technology and International Differences in Growth Rates", Journal of Economic Literature, Vol. 32, p. 1147-1175.

- Fagerberg, J., (1996), "Technology and Competitiveness", Oxford Review of Economic Policy Special Issue on Competitiveness.

- Fagerberg, J., (1988), "International Competitiveness", Economic Journal, Vol. 98, p. 355-374.

- Golub, S. S., J. Ceglowski, (2002), "South African Real Exchange Rates and Manufacturing Competitiveness", South African Journal of Economics, September 2002.

- Greenhalgh, C., P. Taylor, R. Wilson, (1996), "Innovation and Export Volumes and Prices: A Disaggregated Study", Oxford Economic Papers, Vol. 46, 4102-134.

- Guerrero, D.C., M. A. Sero, (1997), Spatial Distribution of Patents in Spain: Determining Factors and Consequences on Regional Development, Regional Studies, Vol.31.4., p. 381-390.

- Gujarati D. N., Basic Econometrics, Third Edition, McGraw-Hill Inc., New York, 1995, p. 83.

- Kaldor, N. (1978), "The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures", in Further Essays

on Applied Economics, London: Duckworth.

- Karaöz, M., M. Albeni, (2004), "Türkiye'de Teknoloji Çabalarına İlişkin Bir Değerlendirme: Türkiye'de Patent Aktivitesi", III. Bilgi Teknolojileri Kongresi, 7-9 Ekim, Denizli.

- Kotan, Z., "Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği", TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü, 30 Ocak 2002, s. 2.

- Kösekahyaoglu, L., (2002), "Are Wages Really Important? A Study of the Determinants of Turkey-EU Trade", Review of Social, Economic and Business Studies, Cilt:1, Sayı:1, Doğu Akdeniz Üniversitesi Dergisi, Kıbrıs, p. 96-123.

- Krugman, P. (1979), "A Model Of Innovation, Technology Transfer, and The World Distribution of Income", Journal of Political Economy, University of Chicago Press. Vol. 87(2), p. 253-266.

- Kumar, N., N. S. Siddharthan (1994), "Technology, Firm Size and Export Behavior in Developing Countries: The Case of Indian Firm", Journal of Development Studies, 32 (2). p. 288-309.

- Lall, S. (1986), "Technological Development and Export Performance in LDCs: Leading Engineering and Chemical Firms in India", Weltwirtschaftliches Archiv, 122, p. 80-92.

- Lall, S., (1999), India's Manufactured Exports: Comparative Structure and Prospects, World Development, 27, p. 1769-1786.

- Lall, S. (2000), "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports", 1985-98, Oxford Development Studies, Vol. 28, No: 3.

- Lall, S., "Export Performance, Technological Upgrading and Foreign Direct Investment Strategies in the Asian Newly Industrializing Economies With Special Reference to Singapur", United Nation Publications, Investment and Corporate Strategies Division of Production, Productivity and Managements Unit on Investment and Corporate Strategies October 2000, p.11.

- McPherson, M., (1999), "Sustaining Trade and Exchange Rate Reform in Africa: Lessons for Macroeconomic Management", African Economic Policy, Discussion Paper Number 66, p. 7.

- OECD, Organisation for Economic Co-Operation and Development, Science, Technology and Industry Scoreboard, Towards a Knowledge-Based Economy, 2001 Edition.

- Pianta M., M. Vivarelli, <<http://www.itsilo.it/actrav/actrav-english/telearn/global/ilo/art/1.htm>>, 16.01.2005.

- Porter, M., (1990), "The Competitive Advantage Of Nations", Macmillan, London.

- Posner, M.,V.,(1961), "International Trade and Technical Change", Oxford Economic Papers,13,p.323-341.

- Roper, S., J. H. Love, (2002), "Innovation and Export Performance: Evidence from the UK and German Manufacturing Plants", Research Policy, Vol. 31, p. 1088.

- Saraç, T., Patentten Doğan Hakka Tecavüz ve Hakkın Korunması, Seçkin Kitabevi Yayınları, Ankara, 2003.

- Seyidoğlu, H., "Uluslararası İktisat", Güzem Yayınları, 14. Baskı, İstanbul 2001, s. 475.

- Sivri, U., C. Usta, "Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki", Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt 19, Sayı 4, Kış Dönemi, Aralık 2001.

- Soete, L.L.G., (1981), "A General Test of the Technological Gap Trade Theory", Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 117, p. 638-666.

- Spilimbergo, A, A. Vamvakidis, (2003), "Real Effective Exchange Rate and Constant Elasticity of Substitution Assumption", Journal of International Economics, Vol.60, p. 337-338.

- Su, V., Economic Fluctuations and Forecas-

ting, Harper Collins College Publishers, New York 1996, p.43.

- Turner, A.G., S. S. Golub, (1997), "Towards a System of Unit Labor Cost-based Competitive-ness Indicators for Advanced, Developing and Transition Countries", In Staff Studies for the World Economic Outlook, IMF, p. 47-60.

- Turner, P., J. Van't Dack, (1993), "Measuring International Price and Cost Competitiveness", Bank for International Settlements Economic Papers, No. 39.

- TCMB, (2005), "Reel Efektif Döviz Kuruna İlişkin Yöntemsel Açıklama", <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/reel_efktf/YontemselAciklama.pdf>, (24.09.2005).

- Vernon, R., (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, Vol: 80, p. 190-207.

- Verspagen, B., (1992), "Uneven Growth Between Interdependent Economies: An Evolutionary View on Technology Gaps, Trade and Growth", Maastricht, Universitaire Pers Maastricht.

- Wilmore, L. (1992), "Transnationals and Foreign Trade: Evidence from Brazil", Journal of Dev. Studies, 28(2), p. 314-335.

- WIPO, World Intellectual Property Organisation, Industrial Property Statistics, <http://www.wipo.int/ipstats/en/> (24.09.2004).

İnceleme

AHMET ARSLAN

Maliye Bakanlığı Muhasebat Kontrolörü

Türkiye’de Vergi Gelirlerinin Yapısal Durumu

Bilindiği gibi son zamanlarda gelir politikasını adalet ve tarafsızlık içinde uygulamak, vergi ve diğer gelirleri en az maliyetle toplamak gibi amaçlarla gelir idaresinin yeniden yapılandırılması yolunda yoğun çalışmalara gidilmiş ancak; aynı yoğun çalışma vergi gelirlerinin yapısal durumunun düzeltilmesi ve kayıt dışı ekonominin kayıt içine alınması konusunda yapılamamıştır.

Bu yazımızda, Türkiye’de vergi gelir sisteminin yapısal sorunlardan kaynaklanan dağılım ve gelişimi yıllar itibariyle ve kıyaslamalı olarak ele alınacaktır. Yazımızdaki istatistiki veriler Gelir İdaresi Başkanlığının Web sitesinden alınarak irdelenmiştir.

1- KONULARINA GÖRE VERGİ GELİR PAYLARI

Konularına göre vergi ayırımı; vergilerin gelir, servet ve harcamalar üzerinden alınmasına bağlı olarak yapılan bir ayırmadır.

Türkiye’de vergi gelirlerinin kaynaklı dağılımı mukayeseli bir şekilde tablo 1’de verilmiştir. Söz konusu tablo, Gelir İdaresi Başkanlığının istatistiki verileri esas alınmak suretiyle, 1992 yılı ile son 5 yıl itibariyle tarafımızca yeniden düzenlenmiştir.

Tablo 1’in mukayeseli olarak incelenmesi sonucunda; 1- Gelir vergisinin konsolide bütçe gelirleri içindeki payının sürekli olarak düşme eğiliminde olduğu. 2- Kurumlar vergisinin konsolide bütçe gelirleri içindeki payının nispi olarak biraz yükseldiği. 3- Servet üzerinden alınan vergilerin oransal olarak artmasına rağmen söz konusu vergilerin toplam bütçe gelirleri içindeki payının hala çok düşük olduğu (% 1,52). 4- Mal ve hizmetler üzerinden alınan vergilerden; a) Dahilde ve ithalde alınan KDV’nin payının sürekli olarak arttığı. b) Özel Tüketim vergisinde, özellikle Motorlu Taşıtlı Araçlarına İlişkin ÖTV ile Kolalı Gazoz, Alkollü İçki ve Tütün Mamullerine İlişkin ÖTV’nin payında önemli ölçüde artışlar olduğu. 5- KDV, ÖTV ve Gümrük Vergileri gibi dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payının 1992 yılında % 39,42’den 2004 yılı sonunda % 57,51’e yükseldiği görülmektedir.

Tablo 1: Konsolide Bütçe Gelirleri Tahsilatının Yüzde Dağılımı (1992-2004)

GELİRİN ÇEŞİDİ	1992	2000	2001	2002	2003	2004
KONSOLİDE BÜTÇE GEL. TOP.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1 - GENEL BÜTÇE TOPLAMI	97,80	98,81	98,73	98,69	98,31	98,50
2 - VERGİ GELİRLERİ TOPLAMI	79,52	79,26	77,09	78,89	84,11	83,49
3 - GELİRDEN ALINAN VERGİLER	39,39	31,41	30,34	25,58	25,64	24,21
4 - GELİR VERGİSİ	33,73	18,58	22,47	18,15	17,02	16,27
5 - KURUMLAR VERGİSİ	5,66	7,05	7,13	7,38	8,62	7,95
6 - SERVETTEN ALINAN VERGİLER	0,71	1,04	0,82	0,96	2,07	1,52
7 - MAL VE HİZMETLERDEN ALINAN VERGİLER	26,59	33,98	35,12	39,77	43,81	43,52
8 - DAHİLDE ALINAN KDV	15,19	13,42	14,14	15,27	15,35	15,42
9 - ÖZEL TÜKETİM VERGİSİ	-	-	-	18,06	22,24	21,72
- Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin ÖTV	-	-	-	14,72	15,05	13,15
- Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin ÖTV	-	-	-	0,59	1,44	2,11
- Kolalı Gazoz, Alkollü İç. Ve Tüt. Mamül. İlişkin ÖTV	-	-	-	2,64	5,50	6,13
14 - DIŞ TİCARETTEN ALINAN VERGİLER	12,83	12,83	10,77	12,55	12,55	13,99
15 - GÜMRÜK VERGİSİ	0,96	1,14	0,74	0,78	0,89	1,00
16 - İTHALDE ALINAN KDV	8,44	11,64	9,99	11,72	11,61	12,94
17 - VERGİ DIŞI NRM. GEL. TOP.)	4,30	10,43	14,39	14,39	10,20	12,59
18 - ÖZEL GELİRLER VE FONLAR TOP.	12,82	8,41	6,53	3,51	2,88	1,80

Kaynak: www.gelirler.gov.tr

2- DOLAYLI-DOLAYSIZ VERGİ GELİR PAYLARI

Aşağıda genel bütçe vergi gelirlerinin son 15 yıl itibariyle yüzde dağılımı tablo halinde yer almaktadır:

Tablo 2: Genel Bütçe Vergi Gelirleri Tahsilatının Yüzde Dağılımı (1990-2004)

YILLAR	VERGİ GELİRLERİ (1000 TL)	(%)	DOLAYSIZ VERGİLER (1) (1000 TL)	(%)	DOLAYLI VERGİLER (2) (1000 TL)	(%)
1990	45.399.534.298	100	23.656.790.314	52	21.742.743.984	48
1995	1.084.350.504.039	100	441.787.096.000	41	642.563.408.039	59
2000	26.503.698.413.260	100	10.849.961.708.330	41	15.653.736.704.930	59
2001	39.735.928.149.700	100	16.058.048.860.090	40	23.677.879.289.610	60
2002	59.631.867.852.060	100	20.060.524.607.610	34	39.571.343.244.450	66
2003	84.316.168.755.700	100	27.780.137.575.950	33	56.536.031.179.750	67
2004	101.061.191.000.000	100	31.145.866.000.000	31	69.915.325.000.000	69

Kaynak: www.gelirler.gov.tr

(1) Dolaysız vergiler, gelir üzerinden alınan vergiler ile servet üzerinden alınan vergileri kapsamaktadır.

(2) Dolaylı vergiler, mal ve hizmetlerden alınan vergiler ile dış ticarettten alınan vergileri kapsamaktadır.

Tablo 2'de açıkça görüldüğü gibi dolaylı vergilerinin toplam vergi gelirleri içindeki payı 1990 da % 48 iken, bu pay yıllar itibariyle gittikçe artarak 2004 yılı sonu itibariyle % 69'a yükselmiş, buna karşın aynı yıllar itibariyle dolaysız vergilerin payı % 52'den % 31'e düşmüştür.

Dolaylı vergiler; gelir düzeyinden bağımsız olarak, yapılan harcama ve işlemler üzerinden sabit ve eşit oranlı olarak alındığı için vergilemede ödeme gücü ilkesine uygun değildir. Söz konusu vergiler, her harcama ve işlemde aynı oranda alındığı için de gelir ve harcamaların marjinal önemini göz ardı etmektedir. Zorunlu harcamalar üzerinden alınan dolaylı vergilerde düşük gelir

düzeylerinde gelir ve harcamanın marjinal faydası göz önünde bulundurulmamaktadır. Ayrıca bu harcamalar zorunlu olarak yapıldığı için vergiden kaçınma da mümkün değildir. Söz konusu harcamaların talep elastikiyeti düşük olduğu için de genellikle üreticiden tüketiciye yansıtılması oldukça kolay olmaktadır. Bütün bu durumlar ekonomik ve sosyal hayatta gelir dağılımının daha da bozulmasına neden olmaktadır.

Fakat dolaylı vergilerde mali anestezi etkisi nedeniyle söz konusu vergilerin tahakkuk ve tahsilinin mükellefler tarafından hissedilmemesi hususu da dikkate alınarak Türkiye'de hükümetler dolaylı vergilere gittikçe ağırlık vermeye devam etmektedirler.

Ancak söz konusu ağırlığın gelir dağılımındaki adaletsizliği ve kayıt dışı ekonominin büyüklüğünü artıracığı da unutulmamalıdır.

3- YILLAR İTİBARIYLA TÜRKİYE'DE VERGİ YÜKÜ ORANLARI

Vergi yükü, bireysel planda vergi yükümlülerinin ödedikleri vergilerin gelirlerine olan oranını ifade eder. Milli ekonomi açısından vergi yükü, vergi ve vergiye benzer kamu gelirlerinin Gayri Safi Milli Hasılaya olan oranıdır.

Tablo 3: Vergi Yükleri (1992-2004) (Milyar TL)

	1992	2000	2001	2002	2003 (G)	2004 (T)
G.S.M.H	1.103.605	125.596.129	176.483.953	275.032.366	356.680.888	428.932.343
1) KONSOLİDE BÜTÇE	195	12.636	8.041	18.064	56.527	35.323
VERGİ GELİRLERİ (GENEL+EĞİT.ÖZ.GEL+ KATMA)/GSMH	12,8	21,4	22,8	21,8	23,7	23,6
2) KONSOLİDE BÜTÇE VERGİ GEL.+ MAH.ID.	33.699	1.906.158	3.349.845	1.552.403	1.211.163	1.974.255
VERGİ VE PAY + FONLARIN	196.260	32.515.150	49.299.110	67.287.824	93.017.244	113.080.914
VERGİYE BAĞLI GELİRLERİ/GSMH	17,8	25,9	27,9	24,5	26,1	26,4
3) KONSOLİDE BÜTÇE VERGİ GEL.+ MAH.ID.	48.594	7.181.825	11.037.057	16.559.520	23.527.957	29.632.851
VERGİ VE PAY + FONLARIN	244.854	39.696.975	60.336.167	83.847.344	116.545.201	142.713.765
VERGİYE BAĞLI GELİRLERİ + PARAFİSKAL GELİRLER/GSMH	22,2	31,6	34,2	30,5	32,7	33,3

Kaynak: www.gelirler.gov.tr

Dar anlamda, yani genel bütçe vergi gelirleri itibarıyla bakıldığında 1992 de % 12.8 olan vergi yükünün 2004 yılı sonu itibarıyla % 23,6'ya yükseldiği görülmektedir. Diğer açılardan bakıldığında da vergi yükünün yıllar itibarıyla artma eğiliminde olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 1'deki veriler dikkate alınarak değerlendirme yapıldığında vergi yükündeki artışın dolaylı vergilerdeki artıştan kaynaklandığı düşünülmektedir.

4- ÜLKELER İTİBARIYLA VERGİ YÜKÜ ORANLARI

Tablo 4'de Türkiye ve diğer OECD ülkelerinin vergi yükü oranları yıllar itibarıyla ve mukayeseli olarak gösterilmiştir:

Tablo 4: Toplam Vergi Gelirlerinin GSYİH İçindeki Payı (Sosyal Güvenlik Primleri Hariç)

ÜLKELER	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002
Kanada	24,2	27,8	28,7	27,7	28,1	31,5	30,6	30,8	29,9	28,7
ABD	21,4	22,7	20,3	20,6	19,1	20,5	20,9	23,0	22,0	19,6
Avustralya	21,7	22,1	26,5	27,2	29,1	29,3	29,6	31,8	30,4	31,5
Danimarka	28,3	37,7	39,5	43,2	45,7	45,7	47,8	47,3	47,7	47,2
Fransa	22,7	21,7	21,3	23,3	24,8	24,0	25,3	29,0	28,7	27,7
Almanya	23,1	22,5	23,3	24,6	23,6	22,3	23,3	23,0	22,2	21,5
Yunanistan	13,6	15,7	15,4	16,2	18,4	20,5	21,9	26,4	24,9	24,1
İtalya	16,8	16,2	14,1	18,9	22,5	26,1	28,2	30,8	30,7	30,1
İspanya	10,5	10,2	9,9	11,9	16,3	21,4	21,0	22,9	22,5	23,0
Türkiye	9,9	11,7	14,5	15,4	13,2	16,1	19,8	26,3	27,6	24,9
İngiltere	25,7	31,9	29,1	29,3	31,0	30,3	28,8	31,1	30,9	29,7
OECD Toplam	21,0	22,8	23,5	24,5	25,7	26,7	26,6	27,9	27,4	27,0
AB 19	21,6	23,4	24,1	25,8	27,8	28,3	28,0	28,8	28,1	27,8

Kaynak: www.gelirler.gov.tr

Tablo 4'de bakıldığında; vergi yükü bakımından Türkiye'nin diğer birçok OECD ülkesi ile OECD ve Avrupa Birliği ortalamasının altında bir vergi yüküne sahip olduğu görülmektedir.

Ancak, Türkiye'de; 1- Kişi başına düşen gelirin diğer OECD ülkelerine göre daha düşük olması. 2- Gelir ve servet dağılımının adaletsiz olması. 3- Kayıt dışı ekonominin genişliği. 4- Vergilerin adalet ve ödeme gücü ilkelerine uygun olarak alınmaması. 5- Bütün bunlara bağlı olarak vergi kayıp ve kaçığının fazla olması, hafif sayılabilecek vergi yükünü mükellefler açısından ağır ve dayanılmaz bir noktaya getirmektedir. Bu nedenle son dönemlerde vergi oranlarının düşürülmesi yönündeki talepler de artmaktadır.

SONUÇ

Sonuç itibarıyla, gelir idaresinin yeniden yapılandırıldığı şu günlerde asıl üzerinde durulması gereken hususun vergi yönetimi değil de, yapısal sorunlardan kaynaklanan vergi sisteminin adaletsiz dağılım ve gelişimi olduğu ve vergi yükünün adalet ve ödeme gücü ilkelerine uygun olarak dağıtılması durumunda vergi tahakkuk ve tahsil düzeyinin artacağı;

Bu nedenle; 1- Gıda, eğitim ve sağlık gibi zorunlu harcamalar üzerinden alınan KDV oranının düşürülmesi. 2- ÖTV'nin üzerinden alındığı işlem ve harcama türlerinin yeniden gözden geçirilerek niteliği itibarıyla güncellenmesi ve herkes tarafından yaygın ve zorunlu olarak yapılan işlem ve harcamalar üzerindeki ÖTV'nin kaldırılması veya oranın düşürülmesi. 3- İthalattan alınan KDV ve Gümrük Vergilerinin ekonomik gelişmeler ve ithal mallarının arz ve talep elastikiyeti dikkate alınarak düşürülmesi, gerektiği düşünülmektedir.

Bankacılık

GAMZE GÖÇMEN

Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Araştırma Görevlisi

Türk Bankacılık Sektöründe Net Faiz Marjını Belirleyen Faktörler (1990-2000)

Bu çalışmanın amacı, Türk bankacılık sektöründe net faiz marjını belirleyen faktörlerin neler olduğunu tespit etmektir. Bu amaçla Türkiye'de faaliyet gösteren 74 bankanın 1990-2000 yılları arasındaki finansal tablolarından yararlanılmış ve Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi kullanılarak, net faiz marjını açıklayan değişkenler tespit edilmiştir. Değişkenlerin bir kısmı bankaların mali tablolarından elde edilmiş mikro değişkenler, diğer kısmı da genel ekonomik gösterge niteliğindeki makro ekonomik değişkenler olup, her bir grup için ayrı ayrı analiz ve değerlendirmeler yapılmıştır.

1- GİRİŞ

Bankaların temel işlevi, tasarruf edilen fonların, ihtiyaç duyan yatırımcılara aktarılmasına aracılık etmektir. Bankaların etkin çalışmalarının ölçütlerinden biri de, aracılık maliyetlerinin düşük olmasıdır. TÜRKER KAYA'nın (2001) belirttiği gibi, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yüksek olan aracılık maliyetlerinin düşürülmesi, sistemdeki etkinliği arttırdığı ve rekabeti geliştirdiği için stratejik bir hedef olarak algılanmaktadır.

Bankaların gerçekleştirdiği finansal aracılık faaliyetinin faydaları, ekonomik gelişmeyi de etkiler. Bu kurumlar tasarrufların ve yatırımların dönüşümünü sağlar. Bu dönüşümler arasındaki fark, yatırımcılar ve tasarruf sahiplerine ait vergiler ve işlem maliyetleri düşüldükten sonra, bankalar için faiz marjını verir. DEMİRGÜÇ-KUNT, vd.'nin (1999) bu tanımlı ışığında, bankaların faiz marjları, bankacılık sisteminin ve aracılık maliyetlerinin etkinliği-

nin ölçülmesinde kullanılan bir araçtır.

Ekonomik sistem ile karşılıklı etkileşim içinde olan bankacılık sektörünün etkinliği ve kârlılığı son derece önemlidir. Çünkü etkin bir bankacılık sektörü, ekonomiye önemli katkılar yapacaktır.

Ekonomik etkinlik ve sosyal refah açısından düşünüldüğünde, faiz marjının dar mı, yoksa geniş mi olması gerektiği, tartışma konusu olmaktadır.

Yukarıda tanımlandığı gibi bankaların kredi ve mevduat faiz oranları arasındaki fark olan faiz marjının çok geniş olması, genellikle finansal aracılığın gelişimi ve genişlemesi ile ilgili belirgin bir engelin olduğu anlamına gelir. Çünkü BARAJAZ vd. (1999)'ne göre, marjın geniş olması, kredi faizlerinin mevduat faizlerinin çok üzerinde olmasından kaynaklanır ve mevduat faizlerinin düşük olması, ta-

sarruf sahiplerini caydırarak potansiyel borç verenleri sınırlar. Böylelikle, kârlı yatırım fırsatları ve ekonominin gelişim potansiyeli kısıtlanmış olur.

SAUNTERS vd. (2001), marjların daralmasının, düşük seviyedeki aracılık maliyetleri yoluyla sistemin nispeten rekabetçi yapısını etkilediğini göstermişlerdir. Diğer yandan, nispeten geniş olan marjlar, bankacılık sistemine kararlı bir yapı kazandırabilir ve böylece bankalar kârlılıklarını ve sermayelerini arttırdıkları gibi, genel ve sektörel krizlerden de korunmuş olurlar. Bilindiği gibi batık bankaların ekonomik ve sosyal etkileri son derece yüksektir.

Öte yandan MAUDOS vd. (2003), borç alan ve verenler arasındaki aracılık faaliyetini gerçekleştirmesi dolayısıyla sosyal refah artışına katkı sağlaması için bankaların faiz marjlarının düşük olması gerektiğini ve bankaların faiz marjı düştükçe, finansal aracılığın sosyal maliyetinin de düşeceğini söylemektedirler. Bununla birlikte bankaların kârlılığının bir göstergesi olan marjların geniş tutulması gerektiği konusu da tartışma konularından biridir.

MAUDOS vd. (2003), literatürde yer alan teorik modellerin, marjların yalnızca rekabetin sonucu olmadığını, bununla birlikte faiz riski, kredi riski, işlem maliyetlerindeki değişimler gibi faktörlere de bağlı olduğunu göstermektedir.

2- LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Bankacılık sektörünün etkinliğinin ve kârlılığının önemli bir göstergesi olan Net Faiz Marjını belirleyen faktörlerin neler olabileceğine yönelik olarak yapılmış pek çok çalışma bulunmaktadır. Çalışmaların çokluğu, konunun ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir.

Net faiz marjını açıklayan öncü çalışma, HO ve SAUNDERS'in 1981 yılında yaptıkları çalışmadır. Bu çalışmada kullanılan iki aşamalı regresyon modeli de diğer yazarlara ışık tutmuştur. Bu çalışmada Amerika Birleşik Devletlerinde faaliyet gösteren 100 ticari banka bilanço verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Veriler, 1976-1979 yılları arasında 13 çey-

rek dönemi kapsamaktadır. Çalışma sonunda, faiz marjı üzerinde etkili olan faktörlerin, yönetimin riskten kaçınma derecesi, banka tarafından üstlenilen işlemlerin büyüklüğü, bankacılık sektörünün yapısı ve faiz oranlarının volatilitesi olduğu sonucuna varılmıştır.

DEMİRGÜÇ-KUNT ve HUIZINGA (1999), 1988-1995 yıllarını ve 80 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, banka karakteristiklerinin ve sektörel çevrenin bankaların performansını ne yönde etkilediğini, faiz marjı ve kârlılık odaklı olarak incelemişlerdir. İki aşamalı regresyon analizi yapılarak varılan sonuçlara göre Net Faiz Marjını etkileyen faktörler; banka büyüklüğü, kaldıraç rasyosu, yönetim yapısı, yabancı sahiplik oranı, makro ekonomik koşullar, finansal yapı değişkenleri ile yasal ve kurumsal düzenlemeler olmaktadır.

MAUDOS – GUEVARA (2003) tarafından yapılan çalışmada, Avrupa'daki çeşitli ülkelerin bankacılık sektörlerinin faiz marjları analiz edilmiştir. 1993-2000 yıllarını kapsayan çalışmada faiz marjına etki eden belli başlı unsurlar tanımlanmıştır. Ortaya çıkan sonuçta, faiz marjının değişiminin en duyarlı olduğu değişkenlerin yönetim kalitesi, üretim maliyetleri, pazar gücü ve karşılaşılan belirsizliklerle (faiz riski, kredi riski) ilgili değişkenler olduğu görülmüştür.

Bir diğer çalışmada, MENDES ve ABREU (2003), 1986-1999 yılları itibarıyla Avrupa Para Sistemi içinde yer alan bazı ülkelerin banka kârlılıkları ve faiz marjlarına ilişkin belirleyicileri tespit etmeye çalışmışlardır. Genel mikro belirleyicilerin yanı sıra banka büyüklüğü, enflasyon, ekonomik büyüme, kur politikası, finansal liberalizasyon gibi banka performansını ortaya koyacak değişkenler de değerlendirmeye alınmıştır. Çalışmanın sonucuna göre faiz marjını belirleyen başlıca faktörler; işlem maliyetleri, öz sermaye/toplam varlıklar rasyosu, kredi/toplam varlıklar rasyosu ve enflasyon oranıdır.

BROCK ve SUAREZ (2000) çalışmalarında, 1988-1997 yılları arasında 7 Latin Amerika ülkesinin bankalarını incelemeye almışlardır. Uygulanan yöntem, iki aşamalı regresyon analizidir. Analiz sonuçlarına göre, faiz

marjını belirleyen makro değişkenler; faiz oranlarındaki değişkenlik, enflasyon oranı ve GSYİH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) büyüme oranıdır. Faiz marjı üzerinde en çok etkili olan mikro değişken ise yüksek işlem maliyetleridir.

DOLIENTE yaptığı çalışmada, 1995 – 2001 yılları arasında 4 Güneydoğu Asya ülkesinde bankaların Net faiz Marjını hangi faktörlerin belirlediğini araştırmıştır. İki aşamalı regresyon analizi uygulanarak HO ve Saunders'in "dealer" modeli kullanılmıştır. Net Faiz Marjını etkileyen değişkenler işlem maliyetleri, kazandırmayan varlıklar (non-earning assets), öz sermaye/toplam varlıklar ve likidite rasyoları ile personel ve yönetim giderleri olmuştur.

SAUNDERS ve SCHUMACHER'in 2000 yılında yapılan çalışmasında 1988-1995 yılları arasındaki veriler dikkate alınarak 7 OECD ülkesi çalışmaya konu edilmiştir. HO ve SAUNDERS'in geliştirdiği model çerçevesinde iki aşamalı regresyon uygulanmıştır. Birinci aşamada kurumsal maliyetler, düzenleyici maliyetler ve kredi riski korunmasızlık maliyeti; ikinci aşamada ise, rekabet yapısı ve faiz oranları değişkenliği ölçülmüştür. Mevduatlar üzerindeki faiz oranı sınırlamaları, rezerv gereksinimleri ve sermaye/toplam varlıklar rasyosu, faiz marjı üzerinde etkili olan faktörler olmuştur.

AFANASIEFF, LHACER ve NAKANE (2002), Brezilya'daki 142 ticari banka üzerinde çalışmıştır. Panel veri teknikleri kullanılarak Brezilya'da bankaların faiz marjını belirleyen temel unsurlar tespit edilmek istenmiştir. Mikro ve makro değişkenlerin etkileri iki aşamalı regresyon analizi yapılarak ölçülmüştür. Veriler Şubat 1997 – Kasım 2000 dönemini kapsamaktadır. Analiz sonucunda faiz marjı üzerinde etkili olan mikro ekonomik değişkenler, banka büyüklüğü, faizsiz mevduat/toplam işlem maliyetleri, işlem maliyetleri, likidite ve kaldıraç rasyosu; makro değişkenler ise, faiz oranları, enflasyon oranları ve bankacılık sektörünün yapısı (pazarın gücü) olarak bulunmuştur. Makro değişkenlerin anlamlılık düzeyi, mikro değişkenlerden daha yüksek çıkmıştır.

DRAKOS'un 2003 yılında yaptığı çalışmada, Doğu Avrupa ülkelerinden 283 bankanın 1993-1999 yılları arasındaki verileri alınarak bankaların etkinliği ölçülmüştür. Etkinlik göstergesi olarak Net Faiz Marjı seçilmiştir. Çalışmada, ilk olarak HO ve SAUNDERS'in uyguladığı iki aşamalı regresyon analizi uygulanmıştır. Faiz marjı üzerindeki etkisi test edilen değişkenler, devlet bankaları-yabancı bankalar, likidite riski, krediler için ödenmemesi riski, faiz oranı riski ve kaldıraç rasyosudur. Sonuç olarak, devlet bankalarının sektördeki marjı daralttığı, yabancı bankaların girişinin, sektörün etkinliğine olumlu katkılar yaptığı bulunmuştur. Diğer değişkenler de farklı zamanlarda farklı ülkelerde faiz marjını etkilemiştir.

ANGABAZO (1997) ise, kredi riski daha fazla olan ve daha yüksek faiz oranı riskine maruz kalan bankaların daha yüksek faiz marjı elde etmek isteyecekleri hipotezini test etmiştir. Bankalara ait 1983-1993 yılları arasındaki verilerle analiz yapılan çalışmada, ticari bankaların net faiz marjlarının hem kredi, hem de faiz oranı riskine karşı duyarlı olduğu sonucuna varılmıştır.

3- VERİ SETİ VE KULLANILAN YÖNTEM

Bu çalışmada kullanılan değişkenler ve sembolleri aşağıdaki gibidir:

NFM: Net Faiz Marjı

NKTA: Net Kâr/Toplam Aktifler

OSTA: Özsermaye/Toplam Aktifler

KTA: Kredi/Toplam Aktifler

MTA: Mevduat/Toplam Aktifler

FDGTA: Faiz Dışı Gelirler/Toplam Aktifler

FDGİDTA: Faiz Dışı Giderler/Toplam Aktifler

LKD: Likidite Rasyosu

KR: Kaldıraç Rasyosu

Değişkenlerin belirlenmesinde öncelikli dikkate alınan unsur, bankaların faiz gelir ve giderlerini doğrudan etkileyebilecek yapıda olmalarıdır. Bu durumu sağlayan değişkenler makro ve mikro ekonomik olma özelliklerine göre sınıflandırılmış ve belirleyicileri tespit etmek için ayrı ayrı analizler yapılmıştır. Bankaların mali tablolarına ilişkin veriler, Türkiye Bankalar Birliği'nin internet sitesinden elde edilmiştir.

Türk Bankacılık sektöründe net faiz marjını belirleyen etmenlerin neler olduğunu tespit edebilmek için, "**Çoklu Doğrusal Regresyon**" modeli kullanılmıştır.

Bu model, birden çok bağımsız değişkenin, belli bir bağımlı değişkeni nasıl etkilediğinin belirlenmesi amacıyla yapılan istatistiksel bir analiz yöntemidir. Analiz sonucunda bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etki dereceleri tespit edilmeye çalışılır.

Çoklu doğrusal regresyon modeli şu şekilde ifade edilir:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

Bu denklemde;

Y: Bağımlı değişken,

X_n : Bağımsız değişken,

β_n : Tahmin edilecek parametreler,

ε : Hata terimidir.

Çoklu doğrusal regresyon modeli, bir takım varsayımlar çerçevesinde uygulanır. Bu varsayımlardan ilki, **normal dağılım** varsayımdır. Bunun anlamı, herhangi bir değişkene ait verilerin, ortalama değer in etrafında toplanması, sapma ölçüsü arttıkça, olasılığın azalmasıdır. Regresyon modeli, değişkenlerin dağılımının normal ya da normale yakın olduğunu var sayar. Eğer bu şart sağlanmıyorsa analiz sonucu anlamlı olsa bile güvenilir olmayacaktır.

Bir diğer varsayım, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenle **doğrusallık** göstermesidir.

Yine, analize alınacak bağımsız değişkenlerin arasında **otokorelasyon ve tam doğrusal çoklu bağlantı** olmaması istenir. Bu şartların gerçekleşmemesi halinde aralarında bu tip bağlantılar olan değişkenlerden birinin analizden çıkarılması gerekir.

Çoklu doğrusal regresyon modelinin diğer varsayımları ise **hata terimlerinin ortalama-sının sıfır** olması ve **varyansın sabit** olmasıdır.

Modelle ilgili diğer bilgiler, araştırma bulguları analiz edilirken açıklanmıştır.

4- ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırmada her yıl için normallik ve doğrusallık varsayımları test edilmiş, değişkenlerin normal dağıldıkları ve doğrusallık varsayımını gerçekleştirdikleri görülmüştür.

Analiz sonucunda ortaya çıkan model özeti ve varyans analizi tablolarındaki değerler Tablo 1 ve Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 1: Model Özeti

	R ²	Durbin-Watson**
1990	0.753	1,986
1991	0.418	1,820
1992	0,130	1,929
1993	0,581	1,335
1994	0,582	1,992
1995	0,125	2,080
1996	0,434	2,809
1997	0,293	2,111
1998	0,172	2,063
1999	0,279	1,792
2000	0,652	1,734
Makro analiz	0,932	2,108

* R²: Bağımlı değişkendeki değişimin ne kadarının bağımsız değişkenler tarafından gerçekleştiğini gösterir.

** Durbin-Watson: Bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon olup olmadığını gösterir. Değerin 1,5-2,5 arasında olması, otokorelasyon olmadığı anlamına gelir.

4- 1. MİKRO ANALİZ SONUÇLARI

4- 1.1. 1990 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

1990 yılı için net faiz marjı üzerinde etkili olan değişkenler, net kâr/toplam aktifler, faiz dışı gelirler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler olmuştur. Bunun göstergesi, Parametre Tahmin Tablosunda değişkenlere karşılık gelen Sig. Değerleridir. 0,05'in altında olanlar anlamlıdır. Elde edilen bulgular net kâr/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler değişkenlerinin faiz marjı üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu; buna karşılık faiz dışı gelirler/toplam aktifler değişkeniyle net faiz marjı arasındaki ilişkinin negatif olduğunu ortaya koymaktadır.

Net kâr ile net faiz marjı arasında pozitif bir ilişkinin olması, beklenen bir sonuçtur.

Tablo 2: Varyans Analizi Tablosu

	F*	Sig.**
1990	17,107	0,000 +
1991	3,677	0,003 +
1992	0,641	0,719
1993	4,334	0,002 +
1994	8,879	0,000 +
1995	0,908	0,517
1996	4,983	0,000 +
1997	2,852	0,010 +
1998	1,533	0,166
1999	3,051	0,006 +
2000	14,765	0,000 +
Makro analiz	5,838	0,088 ++

* F: Kurulan modelin genel anlamda geçerli olup olmadığını test eder. Değer büyüdükçe anlamlılık düzeyi artar.

** Sig.: Analiz sonucunun istatistiksel anlamlılık düzeyini gösterir.

+ : % 5 anlamlılık düzeyinde anlamlı.

++ : % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlı.

Çünkü bankalar gelirlerinin büyük bir bölümünü faizden sağlarlar. Faiz marjı da faiz gelirleri ile faiz giderleri arasındaki farkın göstergesi olduğuna göre net faiz marjı ve net kâr/toplam aktifler arasında pozitif olarak ortaya çıkan analiz sonucu, beklentilerimiz doğrultusundadır.

Mevduat/toplam aktifler ve net faiz marjı arasındaki ilişki de analiz sonucunda pozitif olarak çıkmıştır. Bu ilişkinin negatif olmasını beklerdik. Çünkü mevduata verilen faiz bankalar için bir gider olduğuna göre ve bu gider ne kadar büyükse faiz marjı da o ölçüde daralmalıdır. Analiz sonuçları tersi biçimde, alınan mevduat arttıkça, faiz marjının da açıldığını göstermektedir. Bu sonucu iki şekilde yorumlayabiliriz: Öncelikle bankalar, mevduata verdikleri faiz giderini karşılayacak bir gelir kalemine ihtiyaç duymakta, dolayısıyla da kredilere daha yüksek faiz oranı uygulamaktadırlar. Bu ise, faiz marjının açılmasına yol açmaktadır. İkinci olarak, kredilerin kaynağı mevduat olduğuna göre, mevduat arttıkça banka daha fazla kredi verebilir ve faiz gelirleri, dolayısıyla da faiz marjı artar.

Bankaların, mevduata verdikleri faizden kaynaklanan gideri telafi etmek için kredi faizlerini arttırdıklarını ifade etmiştik. Fakat kredi faiz oranları arttıkça, kredilere olan talep azalacak, ve bankalar önemli bir gelir kaynağını kaybedeceklerdir. Bu durumdan korunmak için de bankalar farklı bir gelir kalemi oluşturmak durumundadır. Bilindiği gibi bankalar esas faaliyetlerinin dışında ve faiz içermeyen bazı kaynaklardan da gelir elde ederler. Bu gelirler, mevduata verilen faizin yaratacağı kayıpları telafi edebilirse, kredilere uygulanacak faiz oranı daha düşük bir seviyede tutulabilir. Böylece faiz marjı, faiz dışı gelirler/toplam aktifler ile ters orantılı olarak etkilenir.

Tablo 4'te 1991 yılında faiz marjı sadece öz sermaye/toplam aktifler değişkeninden etkilenmiştir ve ilişki pozitif yönlüdür.

Öz sermaye, mevduat gibi pasifte yer alan bir kalemdir. Öz sermaye payının artması, mevduatın azalması ile ilişkilirse, net faiz marjı ile etkileşiminin pozitif yönlü olması anlamlıdır. Çünkü mevduatın azalması mevduat faiz oranlarını düşürülmesiyle sağlanır. Böylece faiz marjı genişler. Öz sermayenin faiz marjı üzerindeki etkisini başka bir açıdan daha değerlendirebiliriz. Öz sermaye, bankalar için bir güvence kaynağıdır. Bu güvence ile banka mevduat faiz oranlarını düşürebilir ya da kredi faiz oranlarını yükseltebilir. Mevduat faizlerinin düşmesiyle mevduat kaybı olması ihtimali, öz sermayenin yüksek olmasından ötürü bankayı tedirgin etmeyecektir. Ayrıca sermaye güvencesiyle kredilerin vadesi uzatılabilir ve daha yüksek oranda kredi talebi karşılanabilir. Tüm bu durumlar faiz marjını yükseltir.

Tablo 5'teki Parametre tahmin tablosunda net faiz marjı üzerinde etkili olan bir mikro değişken görülmemektedir.

Çıkan sonuca göre 1993 yılında net faiz marjını etkileyen faktörler kredi/toplam aktifler, faiz dışı giderler/toplam aktifler, mevduat/toplam aktifler ve net kâr/toplam aktifler olmuştur. Bunlardan ilk ikisi net faiz marjını negatif, diğer ikisi ise, pozitif etkilemektedir.

Mevduatın ve net kârın faiz marjı üzerindeki pozitif etkilerine daha önce değinmiştik. Kredilerdeki artışın faiz marjı üzerindeki ne-

Tablo 3: 1990 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
NKTA	,704	7,603	,000	,642	1,557
KTA	-,019	-,225	,823	,800	1,250
FDGTA	-,344	-4,075	,000	,770	1,299
FDGİDTA	,018	,220	,827	,819	1,221
MTA	,369	4,439	,000	,795	1,258
LKD	,098	1,065	,292	,644	1,553
KKOSTA	-,055	-,561	,578	,580	1,724
KKKR	-,125	-1,626	,111	,935	1,070

gatif etkisi de beklendiği gibidir. Bankaların topladıkları mevduatı kredi olarak piyasaya geri döndürdüklerini biliyoruz. Mevduata verilen faizleri karşılamak için banka daha fazla kredi vermek durumunda kalacak, bunu sağlamak için faiz oranlarını düşürecek böylece faiz marjı daralacaktır.

Faiz dışı giderler ise, bankaların ödediği faizlerin dışında ek giderleri anlamındadır ve net kârın azalmasına ve net kâr ve faiz marjı arasındaki pozitif ilişki neticesinde net faiz marjının daralmasına yol açarlar.

4- 1.2. 1991 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

Tablo 4: 1991 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
OSTA	,442	2,785	,008	,564	1,773
KTA	,128	1,344	,186	,771	1,297
FDGTA	-,217	-1,635	,110	,807	1,239
FDGİDTA	-,184	-1,245	,220	,651	1,537
KR	-,232	-1,740	,089	,796	1,253
KKNKTA	,063	,487	,629	,843	1,186
KKLKD	,251	1,825	,075	,749	1,335
KKMTA	,199	1,310	,196	,613	1,632

4- 1.3. 1992 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

Tablo 5: 1992 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
NKTA	-,091	-,437	,665	,675	1,482
KTA	,148	,720	,477	,685	1,461
FDGİDTA	-,075	-,382	,705	,754	1,325
KR	-,098	-,565	,576	,958	1,044
KKFDGTA	,034	,170	,866	,706	1,415
KKMTA	-,063	-,173	,864	,222	4,512
KKLKD	,316	,896	,377	,233	4,285

4- 1.4. 1993 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

Tablo 6: 1993 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
KTA	-,370	-2,268	,032	,628	1,592
FDGİDTA	-,511	-3,436	,002	,760	1,316
LKD	,019	,121	,905	,663	1,509
KR	-,149	-1,052	,303	,836	1,197
KKOSTA	,352	2,323	,029	,729	1,372
KKNKTA	-,354	-1,677	,106	,377	2,656
KKFDGTA	,182	1,062	,299	,570	1,753
KKMTA	,699	3,526	,002	,426	2,345

4- 1.5. 1994 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

1994 yılı için değişkenlerden bir kısmının normal dağılıma uymaması dolayısıyla gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Parametre tahmin tablosunda görüldüğü gibi, faiz marjını etkileyen değişkenlerin net kâr/toplam aktifler, faiz dışı giderler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler olduğu ortaya çıkmıştır. Net kâr/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler faiz marjını pozitif etkilerken, faiz dışı giderler/toplam aktifler değişkeninin etkisi negatif yönlüdür.

Tablo 7: 1994 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
NKTA	,396	2,708	,009	,379	2,636
OSTA	-,252	-1,675	,100	,361	2,767
FDGTA	-,162	-1,445	,155	,656	1,525
FDGİDTA	-,183	-1,948	,057	,925	1,081
LKD	-,045	-,446	,658	,810	1,235
KR	,076	,775	,442	,852	1,174
KKKTA	,016	,155	,878	,812	1,232
KKMTA	,658	6,752	,000	,864	1,157

4- 1.6. 1995 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

Mikro değişkenlerle yaptığımız analiz anlamlı sonuçlar vermemiş, hiçbir değişken faiz marjı üzerinde etkili çıkmamıştır.

Tablo 8: 1995 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
OSTA	,024	,170	,866	,854	1,171
KTA	-,071	-,452	,653	,692	1,446
FDGTA	,134	,976	,334	,916	1,092
FDGİDTA	-,073	-,529	,599	,899	1,112
LKD	,202	1,313	,195	,724	1,381
KR	,005	,033	,974	,844	1,185
KKMTA	-,057	-,402	,690	,859	1,165
KKNKTA	,184	1,312	,195	,868	1,152

4- 1.7. 1996 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

İstatistiksel olarak anlamlı sonuç veren (Sig.<0,05) iki değişkenden faiz dışı giderler/toplam aktifler faiz marjıyla negatif, mevduat/toplam aktifler ise, pozitif ilişkilidir. Sonuçlar beklendiği gibi

olup, daha önceki açıklamalarımızla aynı doğrultudadır. Verilerin bir kısmının normal dağılıma uymadıklarının görülmesi üzerine gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Tablo 9: 1996 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VIF
KTA	,053	,428	,670	,722	1,384
FDGTA	-,078	-,721	,474	,921	1,086
FDGİDTA	-,287	-2,129	,038	,600	1,667
MTA	,516	3,248	,002	,431	2,319
LKD	,174	1,418	,162	,722	1,386
KR	-,004	-,035	,972	,789	1,267
KKNKTA	,045	,367	,715	,732	1,366
KKOSTA	-,110	-,692	,492	,427	2,341

4- 1.8. 1997 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

Parametre tahmin tablosunda da görüldüğü gibi, 1997 yılında faiz marjı üzerinde etkili olan tek mikro değişken net kâr/toplam aktiflerdir ve faiz marjıyla arasındaki ilişki pozitif yönlüdür.

Tablo 10: 1997 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VIF
NKTA	,428	3,410	,001	,814	1,228
KTA	-,103	-,714	,478	,614	1,629
FDGTA	,085	,726	,471	,929	1,076
LKD	,136	,922	,361	,592	1,690
LOGOST	,092	,739	,463	,828	1,208
A	-,092	-,680	,499	,706	1,416
KKFDGİD	,158	1,335	,187	,923	1,084
KKMTA	,095	,799	,428	,908	1,101

4- 1.9. 1998 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

1998 yılı için faiz marjını açıklayabilen tek değişken faiz dışı gelirler/toplam aktiflerdir ve net faiz marjı üzerindeki etkisi negatiftir.

Faiz dışı gelirler ile faiz marjı arasındaki negatif ilişkinin nasıl ortaya çıktığını daha önceki yorumlarımızda açıklamıştık.

Tablo 11: 1998 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VIF
NKTA	,044	,345	,731	,862	1,160
OSTA	,195	1,490	,141	,822	1,217
KTA	-,075	-,581	,563	,832	1,202
FDGTA	-,330	-2,574	,013	,853	1,173
FDGİDTA	-,115	-,859	,394	,784	1,276
LKD	,151	1,171	,246	,842	1,188
KR	,163	1,324	,191	,927	1,079
KKMTA	,075	,600	,551	,896	1,114

4- 1.10. 1999 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

1999 yılında net faiz marjı net kâr/toplam aktifler ve faiz dışı gelirler/toplam aktifler değişkenleriyle açıklanmaktadır. Bu değişkenlerden ilkinin faiz marjına etkisi pozitif, ikincisinin ise, negatiftir. Bu iki etkinin yorumu daha önceki açıklamalarımızda verilmiştir.

Tablo 12: 1999 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
NKTA	,386	2,257	,028	,391	2,960
OSTA	,119	,820	,415	,542	1,846
FDGTA	-,379	-2,959	,005	,699	1,431
FDGİDTA	-,128	-1,135	,261	,901	1,110
LKD	,151	1,258	,213	,794	1,259
KR	,144	1,220	,227	,826	1,211
KKKTA	-,071	-,574	,968	,738	1,355
KKMTA	,287	1,872	,066	,486	2,056

4- 1.11. 2000 Yılı İçin Tahmin Sonuçları

2000 yılında faiz marjına etki eden mikro değişkenler net kâr/toplam aktifler, öz sermaye/toplam aktifler, faiz dışı gelirler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler olmuştur. Bu değişkenlerden faiz dışı gelirler/toplam aktiflerin faiz marjıyla ilişkisi beklendiği gibi negatif olup, geri kalan tamamı pozitif ilişkilidir.

Tablo 13: 2000 Yılı Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
NKTA	,560	4,682	,000	,386	2,589
OSTA	,358	-2,873	,006	,356	2,809
FDGTA	-,205	-2,240	,029	,657	1,521
MTA	,229	2,862	,006	,861	1,161
LKD	,136	1,615	,111	,775	1,290
KR	,053	,608	,545	,737	1,357
KKKTA	-,023	-,244	,808	,647	1,545
KKFDGİD	,123	1,561	,124	,886	1,128

4- 2. MAKRO ANALİZ

Makro analiz sonuçlarına göre 1990-2000 yılları arasında bankacılık sektörünün faiz marjını belirleyen faktörler ekonomik krizler, TUFİ (Tüketici Fiyat Endeksi) ve bankacılık sektörünün konsantrasyonudur. Enflasyonun etkisi pozitif yönlü olup, diğer iki değişken faiz marjını negatif etkilemiştir.

Tablo 14: Makro Analiz Parametre Tahmin Tablosu

Model	Standart Katsayılar	T	Anlamlılık	Doğrusallık İstatistikleri	
	Beta			Tolerans	VİF
SUE	-,326	-,992	,394	,211	4,729
BYM	-,038	-,143	,895	,326	3,064
DOLAR	-,243	-,741	,512	,212	4,708
TUFİ	1,220	2,660	,076	,108	9,225
HBFO	,767	2,352	,100	,214	4,668
KONSAN	-,2076	-3,539	,038	,066	15,095
T	-,2423	-3,447	,041	,046	21,671
KRİZ					

Tablo 15: Sonuç ve Değerlendirme

Değişkenler	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
NKTA	*0,704	0,063	-0,091	-0,354	*0,398	0,184	0,045	*0,428	0,044	*2,257	0,56
OSTA	-0,055	*0,442	-	*0,352	**0,252	0,024	-0,11	0,092	0,195	0,82	*0,358
KTA	-0,019	0,182	0,148	*-0,37	0,016	-0,071	0,053	-0,103	-0,075	-0,574	-0,023
FDGTA	*-0,344	-0,217	0,034	0,182	-0,162	0,134	-0,078	0,085	-0,33*	*-2,959	*-0,205
FDGIDTA	0,018	-0,184	-0,075	*-0,511	**0,183	-0,073	*-0,287	-0,092	-0,115	-1,135	0,123
MTA	*0,369	0,199	-0,063	*0,699	0,658	-0,057	*0,516	0,158	0,075	**1,872	*0,229
LKDT	0,098	0,251	0,316	0,019	-0,045	0,202	0,174	0,136	0,151	1,258	0,136
KR	-0,125	-0,232	-0,098	-0,149	0,076	0,005	-0,004	0,095	0,163	1,22	0,053

*: % 5 anlamlılık düzeyi

** : % 10 anlamlılık düzeyi

Enflasyonist bir ortamda bankaların, gelirlerinin reel değerinde meydana gelecek eksilmelere karşı, kredi faizlerini mevduat faizlerinin oldukça üstünde tutarak faiz marjını açmak istemeleri doğaldır. Ayrıca gelecekte enflasyon oranının öngörülememesi ya da yükseliş beklentisi bankaları kredi faizlerini yükseltmeye zorlamaktadır.

Krizlerin olduğu yıllarda Hazine Bonusu Faiz Oranlarının yükseldiği görülmektedir. Bu artışı bankalar mevduat faiz oranlarına da yansıtırlar. Kredi faiz oranları da aynı zamanda yükselmekle birlikte, yatırımların riskinin artması ve kredi verirken daha seçici davranılması, verilen kredilerin tutarını düşürür ve faiz gelirleri azalır. Faiz giderlerinin de artmasıyla birlikte Net Faiz Marjı düşer.

Bankacılık sisteminin konsantrasyonu, bankacılık sektöründe rekabetin ölçüsü olarak kabul edilebilir. Müşteri portföyleri geniş olan büyük bankalar, daha düşük marjla çalışabilirler. Mevduat faizlerini yüksek tutup daha fazla mevduat toplar; aynı zamanda kredi faizlerini düşürüp daha çok kredi verir, böylece işlem hacimlerini artırırlar. Küçük bankalar da rekabet edebilmek için, faiz oranlarını büyük bankalara uydurmak zorunda kalır. Sonuçta büyük bankalar kâr elde ederken, bankacılık sektörünün faiz marjı daralır.

5- SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

1990-2000 yılları arası mikro ve makro analiz verilerini kullanarak yaptığımız çoklu doğrusal regresyon analizi ile bankaların net faiz marjı değişimleri üzerinde etkili olan faktörleri belirlemeye çalıştık. Ortaya çıkan sonuçlar özetle tablo 15'de görülmektedir. Dik-

kat edilirse, likidite ve karlılık rasyoları net faiz marjı üzerinde etkili olmamış, diğer değişkenler ise, belirli zamanlarda net faiz marjını etkilemiştir.

Tablo 15'den de görüldüğü gibi, 1990 yılında net faiz marjı üzerinde etkili olan değişkenler, 0,05 anlamlılık düzeyinde net kâr/toplam aktifler, faiz dışı gelirler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler olmuştur.

1991 yılında Net faiz Marjı, 0,05 yalnızca öz sermaye/toplam aktifler değişkeninden etkilenmiştir.

1992 yılına baktığımızda, hiçbir değişkenin net faiz marjı üzerinde etkisinin olmadığını görüyoruz. Bu sonuç, 1991 yılında yaşanan Körfez Krizine bağlanmıştır.

1993 yılında Net faiz Marjını etkileyen dört değişken görülmektedir ve bunlar öz sermaye/toplam aktifler, kredi/toplam aktifler, faiz dışı giderler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktiflerdir.

Elde edilen bulgular, 1994 yılında faiz marjını etkilediği düşünülen değişkenlerin 0,05 anlamlılık düzeyinde yalnızca net kâr/toplam aktifler olduğunu göstermekle beraber, 0,10 anlamlılık düzeyinde öz sermaye/toplam aktifler ve faiz dışı giderler/toplam aktifler değişkenleri de anlamlı kabul edilmiştir.

1995 yılında faiz marjı üzerinde etkili olan bir değişken görülmemiştir. Bu durum 1994 yılındaki ekonomik krizin sonucu olabilir.

1996 yılı için faiz marjını etkileyen değişkenler faiz dışı giderler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktiflerdir.

1997 yılında net faiz marjı yalnızca net kâr

/toplam aktifler değişkeninin, 1998 yılında ise, yalnızca faiz dışı gelirler/toplam aktifler değişkeninin etkisi altındadır.

1999 yılında faiz marjını etkileyen değişkenler net kâr/toplam aktifler, faiz dışı gelirler/toplam aktifler ve 0,10 anlamlılık düzeyinde mevduat/toplam aktiflerdir.

2000 yılında ise, faiz marjı öz sermaye/toplam aktifler, faiz dışı gelirler/toplam aktifler ve mevduat/toplam aktifler değişkenlerinden etkilenmiştir.

KAYNAKÇA

- AFANASIEFF, LHACER, M.I. NAKANE, "The Determinants of Bank Interest Spread in Brazil", <http://www.anpec.org.br/encontro2001/artigos/200103211.pdf>.

- ANGABAZO L., "Commercial Bank Net Interest Margins, Default Risk, Interest-rate Risk and Off-balance Sheet Banking", *Journal of Banking and Finance*, 1997; 21:55-87.

- BARAJAZ A., STEINER R., SALAZAR N., "Interest Spreads in Banking in Columbia, 1974-96", *IMF Staff Papers*, Vol. 46, No. 2, 1999.

- BROCK P.L., SUAREZ L.J., "Understanding the Behaviour of Bank Spreads in Latin America", *Journal of Development Economics*, vol. 63, issue 1, 2000.

- DEMİRGUC, A., HUIZİNGA, H., 1999. "Determinants of Commercial Bank Interest Mar-

gins and Profitability: Some International Evidence," *World Bank Economic Review*, vol. 13 (2).

- DOLIENTE J.S., "Determinants of Bank Net Interest Margins of Southeast Asia,Philippins". 2005, vol.1/1.

- DRAKOS K., "Assessing the Success of Reform in Transition Banking 10 Years Later: an interest margin analysis", *Journal of Policy Modeling*, 2003; 25: 309-17.

- HO T.S.Y., SAUNDERS A., "The Determinants of Bank Interest Margins: theory and empirical evidence", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1981; 16: 518-600.

- MAUDOS J., GUEVARA J.F., "Factors Explaining the Interest Margin in Banking Sectors of the European Union", *Journal of Banking and Finance*, 2003.

- MENDES, ABREU, "Do Macro-Financial Variables Matter for European Bank Margins and Profitability", http://www.fep.up.pt/investigacao/cempre/actividades/sem_fin.html, 21/02/2005 tarihli seminer makalesi.

- SAUNDERS A., SCHUMACHER L., "The Determinants of Bank Interest Rate Margins: an international Study", *Journal of Money and Finance* 19, 2000.

- TÜRKER KAYA, Y., "Türk Bankacılık Sisteminde Net Faiz Marjının Modellenmesi", *MSPD Çalışma Raporları*: 2001/4.

Araştırma

YRD. DOÇ. DR. ERHAN BİRGİLİ

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

BEDİA YENER

Sakarya Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Anabilim Dalı Bilim Uzmanı

İnternet Devriminin Sonraki Dalgası⁽¹⁾

GİRİŞ

Son yıllarda web'in uygulamalarda sağladığı kolaylık nedeniyle dünya genelinde internet yoluyla bilgi akışı ve ticari faaliyetler hızla artış göstermiştir. Bilgi teknolojisinin iş dünyası üzerinde yaptığı müthiş etkiler nedeniyle, günler ve hatta haftalar alan iş süreci ve işlemleri şimdilerde saniyeler içerisinde yapılabilmektedir. Bu durum, müşterilerin geçmişten daha iyi hizmet elde edebilmelerine neden olmuştur (Rodgers, Yen & Chou, 2002: 184). Gelecekte başarılı olmak isteyen her firma etkin ve başarılı bir e-iş stratejisi geliştirmek ve uygulamak zorundadır. Bir e-iş stratejisi, firmanın e-iş amaçlarına ulaşmasına yardımcı olan bir organizasyon anlamına gelmektedir (Rowley, 2002: 215).

Günümüzde internet kesinlikle, sadece ikincil bilgi kaynağı şeklinde değerlendirilmelidir. Çünkü internet aynı zamanda, KOBİ'lerin rekabet güçlerini olumlu yönde değiştirebilmelerine yardım ve katkı sağlayabilecek, çok önemli bir bilgi kaynağıdır (Peet, Brindley & Ritchie, 2002: 335). Son yıllarda firmalar ürünlerinin reklama uygunluğu ve indirimli satış gibi uygulamaları internet üzerinden gerçekleştirerek önemli deneyimler kazanmışlardır. Bu deneyimler ticaretin klasik yapısında değişikliklerin olmasına neden olmuştur.

İnternetin günlük hayatımıza girmiş olması; ticaret, medya, bankacılık ve telekomünikasyon gibi bir çok sektörde iş akışını ve iş modellerini değiştirmektedir (Yener, 2002: 108).

İnternet üzerinde bir fikirle yola çıkarak iş kurmak ve elektronik ticaret yapmak isteyen kişi veya şirketlerin ilk ihtiyacı finansal kaynaktır. Elektronik ticaret projelerine fon bulmanın çeşitli yolları vardır. Bunlardan birincisi "melek yatırımcı" (angel investor) diye tanımlanan arkadaşlar, aile ve tanıdıklardır. İkincisi ise, banka kredileridir. Ancak bankalar sadece büyük şirketlere kredi vermektedir. İşte bu aşamada devreye giren ve elektronik ticaretin finansmanında en çok kullanılan finansal kaynaklar; risk sermayesi (venture capital), kuluçka (incubator) yöntemi ve ortak girişim-finansal ortak (private-equity)'dir (Kepenek, 2000: 68).

1- RİSK SERMAYESİ

Günümüzde elektronik ticaretin finansmanında en çok kullanılan yöntem, risk sermayesidir. Risk sermayesi yatırımın her aşamasında kullanılabilir. Bu nedenle, elektronik ticaret yapan ya da yapmak isteyen, klasik ticaretin yanında elektronik ticaret de yapacak olan yatırımcılar risk sermayesine

yönelmiştir.

Teknoloji firmaları, özellikle elektronik ticaret yapan internet şirketleri ile adı duyulmaya başlanan risk sermayesi; "bir risk sermayedarı tarafından büyümeye yönelmiş küçük ve orta ölçekli firmaların hedeflerine ulaşabilmesini sağlamak için ve bu firmada belli bir paya sahip olarak yapılan bir özkaynak yatırımıdır", şeklinde tanımlanabilir (www.activefinans.com/activeline/sayi2/risk_sermayesi.html, 04.04.2003).

Risk sermayesi ile, halka açılacak küçük işletmelere köprü finansmanı sağlanırken, işletmelerin kurumsallaşması için işletme içindeki yöneticilere ve işletme dışındaki potansiyel girişimci ve yöneticilere işletmeyi kontrol ve yönetmeleri için gerekli sermaye aktarımı da sağlanmaktadır (www.dto.org.tr/bilgi/kaynak/risk_sermayesi.html, 04.04.2003). Gerçekte risk sermayesinin işletme süreci, sık sık yeni bir ürünün pazarlanmasına ve geliştirilmesine neden olmaktadır (San&Chung, 2003: 65).

Elektronik ticaret yapmak isteyen kişi ya da kuruluşlara risk sermayesi sağlayacak olan risk sermayedarları; teknolojik risk, yönetim riski, finansman riski, üretim riski, pazarlama riski ve demode olma riski ile karşı karşıya kalmaktadır (www.activefinans.a.g.w.). Bu nedenle söz konusu riskler, risk sermayedarlarınınca en aza indirilmeye çalışılmalıdır.

1- 1. Risk Sermayesi Finansman Türleri

Elektronik ticaret girişimcilerinin, yapmak istedikleri yatırımların niteliğine göre farklı finansman türleri bulunmaktadır. Söz konusu finansman türleri aşağıda ele alınmıştır.

Çekirdek Sermaye; Elektronik ticaret yapmak isteyen kişi ya da kuruluşların daha fikir aşamasında iken finanse edilmesidir. İnternet üzerinde yeni bir ürün veya hizmetin oluşturulması için gerekli olan çekirdek sermayenin sağlanmasıdır.

Yüksek belirsizlik nedeniyle en riskli finans türüdür. Projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmemektedir. Ortada sadece bir fikir ve bunun gerçekleştirilmesine ilişkin maliyetler vardır.

Başlangıç Sermayesi; Başlangıç sermayesi (Start-up Capital), örgütlenme devresinde olup, henüz e-ticaret satışını gerçekleştirmemiş girişimcilere verilen risk sermayesidir. Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir. İş planı; düşünülen işin analiz edildiği, farklı stratejilerin değerlendirildiği, ihtiyaçların saptandığı ve amaçlar ile işin gelişmesine ait öngörülerin yer aldığı bir plandır. İş planı oluşturulduktan sonra risk sermayesi ile finansman süreci başlatılmaktadır. Genellikle, başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı 3-5 yıl sürmektedir.

Erken Aşama ve Geçit Finansmanı; İnternet üzerinden satış yapan ve belli bir büyüklüğe sahip olan kişi ya da kuruluşlar, mevcut olan mal ve hizmetlerin pazardaki üstünlüğünü sağlamak için talep ettikleri finansman türüdür.

Elektronik ticaret yapan kişi ya da kuruluşların risk sermayesi dışında fon bulmaları oldukça güçtür. Çünkü, bankalar gösterilen teminatları yetersiz bularak kredi vermemektedir. Diğer yandan, elektronik ticaretle ilgili gerekli düzenlemeler yapılmadığı ve ilgili boşluklar doldurulmadığı için sermaye piyasasından da fon sağlama imkanı bulunmamaktadır. İşte bu aşamada internet üzerinden ticaret yapanlar, risk sermayedarlarının madidi ve yönetsel desteğini almaktadır (www.kobinet.org.tr/hizmetler.html, 19.11.2001).

Köprü Finansmanı; Köprü Finansmanı (Bridge Financing), internet ortamında ticaret yapan ve yeni pazarlara açılmaya başlamış ancak bu aşamada çeşitli finansal sorunlarla karşılaşan, yani geçiş aşamasında bulunan e-ticaret şirketlerince talep edilen finansman türüdür. Elektronik ticaret faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntemdir.

OECD ülkelerindeki uygulamada olduğu gibi, risk sermayesi şirketlerinin ülkemizde yaygınlaşması için devlet desteğinin gerekliliği üzerinde durulmaktadır (www.tubitak.gov.tr/btpd/kararlar.html, 22.07.2001). Avrupa Yatırım Bankası kaynaklı fonların öncelikle, teknoloji ve internet üzerine çalışan firmaların fi-

nansman ihtiyaçlarını çözmeleri ve bu sayede bilgi teknolojisi kullanılarak girişimciliğin teşvik edilmesi beklenmektedir.

2- KULUÇKA YÖNTEMİ

Kuluçka yöntemi, bir girişimin özellikle başlangıç sürecinde önem kazanmaktadır. Bu yöntem, bir projenin daha fikir aşamasında ele alınıp olgunlaştırılması ile başlayan, fon sağlanması ve yeni ticari oluşumun başarısı için gerekli hizmetlerin verilmesi ile devam eden bir süreçtir (Demirkol, 2001: 24).

Kuluçka yönteminin önemli bir fonksiyonu, sermayedarlar ile internet üzerinden ticaret yapmak isteyen girişimcilerin bir araya gelmesi için uygun şartları oluşturmaktır. Bu şartları sağlayabilmek için en önemli öge ise, her iki tarafında üzerinde hem fikir olacağı bir iş modeli ve iş planıdır. Elektronik ticaret girişimcileri fikirlerini sunmak ve bu fikirlerden geçerli bir iş modeli oluşturmada eksik kalırken, diğer taraftan fon sağlayacak olan sermayedarlar, girişimcilerin fikirlerini değerlendirmekte ve ölçmekte güçlük çekmektedir.

2- 1. Kuluçka Yöntemi İle Finansman

Kuluçka yönteminde elektronik ticaret girişimcilerine ilk adım olarak, finansmanlarını sağlayacak olan sermayedarlara sunulacak olan başarı potansiyeline sahip fikirlerin iş modelleri oluşturulmasında yardımcı olmaktadır. Kuluçka işlemini yapacak olanların, burada üstlendikleri görev, ilk kuruluş ve organizasyon desteği vermektir. Elektronik ticaret için gerekli uygun dış kaynakların bulunarak devreye sokulması, yine söz konusu yöntemin sağladığı hizmetlerden biridir. Ayrıca, elektronik ticaret oluşumunun başarısı için stratejik danışmanlık ve iş geliştirme faaliyetleri de kuluçka yönteminin hizmetleri arasındadır.

3- FİNANSAL ORTAKLIK

E-ticarete bakan yönü ile finansal ortaklık, planlanan elektronik ticaret yatırımlarını gerçekleştirmek için orta-uzun vadeli kaynağa ihtiyaç duyan veya e-ticaret faaliyetlerini yerine getirmekte zorlanan kişi ya da kuruluşlara kaynak oluşturmak amacıyla işleyen bir ortaklık mekanizmasıdır (Yener, 2002: 84). Bu

mekanizma, finansal ortak olarak nitelenen yatırımcının, finansmana ihtiyaç duyan şirketlere belirli bir miktar üzerinden koyduğu kaynak oranında ortak olması ile başlamaktadır.

Finansal ortak, sağladığı kaynakla e-ticaret şirketinin planladığı yatırımlarını gerçekleştirmesine ve/veya işletme sermayesi ihtiyacını karşılamaktadır. Şirketin mali durumu düzelip, değerini arttırmasıyla şirketteki ortaklığına son vermektedir. Finansal ortaklık ortalama yatırım süresi 2-5 yıl arasında değişmektedir.

Finansal fonlar için önce projenin uygulanabilirliği ve proje uygulayıcılarının nitelikleri ön plana çıkmaktadır. Bunun için, detaylı bir iş planı ile gerçekleştirilmesi planlanan projenin; katma değerinin, uygulama sürecinin, fırsatlarının, risklerinin ve finansal fizibilitesinin onaylanması gerekmektedir.

Finansal ortaklıkların fon aktarımı bir kredi finansmanı şeklinde, finansal fonları da finansal alacak şeklinde değerlendirilmemelidir. Kredi uygulamalarının tam tersine fonlar, e-ticaret şirketini belli bir takvime bağlanmış faiz ve ana para ödemeleri gibi yükümlülükleri yoktur. E-ticaret şirketi ile aynı hedefe yönelerek, şirket değerinin artması için çaba göstermektedirler. Finansal ortaklıklar kullandıkları fonların kârlılığı yanında, kabul gören e-ticaret projesini sürdürecektir yöneticilerin; üstün nitelikli, tecrübeli, projeyi hayata geçirebilme becerisine sahip ve güvenilir olmalarına da büyük bir önem vermektedir.

Şu ana kadar verilen teorik çatıdan sonra, ilerleyen bölümlerde konu ile ilgili olarak, internet kullanıcıları ve e-ticaret yapan firmalardan elde edilen veriler değerlendirilecektir.

4- ARAŞTIRMANIN YÖNTEM BİLİMİ

4- 1. Araştırmanın Amacı ve Kısıtları

Araştırmanın başlıca amacı; elektronik ticaretin ekonomi, şirketler ve tüketiciler üzerindeki etkilerini, e-ticaret yapanların ne tür ürünler aldıklarını, ödemelerini nasıl yaptıklarını, bir alışveriş sitesinden neler beklediklerini, e-ticaret konusunda devletin yapması gerekenleri ve elektronik ticaret yapan şirketlerin finansman yöntemlerini incelemektir. Bir

diğer amacı da, elektronik ticaret yapan şirketlerin, geleneksel ticaretten farklı olan yönlerini tespit etmek ve finansman için gerekli fonları nasıl temin ettiklerini ortaya koymaktır.

Ülkemizde elektronik ticaret yapan firma sayısı çok azdır. Ayrıca, firma yetkililerinin bu konu hakkında geniş bilgi sahibi olmamaları, elektronik ticaretin finansmanı yöntemlerinin ülkemizde tam olarak uygulanmamasına neden olmaktadır. Örneklem içindeki işletmeler gerekli bilgi ve belgeleri isim kullanmamak kaydıyla vermişlerdir. Ayrıca, elektronik ticaretin finansmanında önemli bir yere sahip olan iş planları işletmelerin üzerinde önemle durdukları bir konu olduğundan, firmalar iş planları hakkında da bilgi vermek istememiştir.

4- 2. Veri Toplama Aracı, Süreci ve Yöntemi

Araştırmada anket ve mülakat yöntemi olarak iki veri toplama yöntemi birlikte uygulanmıştır. Ayrıca, elektronik ticaretin finansmanı konusu ile ilgili elektronik kaynaklardan, çeşitli dergilerde yayınlanmış makale ve bilimsel yazılardan yararlanılmıştır. Anket soruları, araştırmaya konu olan şirketlerin internetteki web sitelerine girilerek ve web tasarımları incelenerek düzenlenmiştir. Araştırma tamamen internet ortamında, e-mail yoluyla şirketlerin ve internet kullanıcılarının e-posta adreslerine gönderilerek gerçekleştirilmiştir. Anketin birinci bölümünde demografik sorular, ikinci bölümünde ise, internet ve elektronik ticaretle ilgili sorular yer almıştır.

Çalışmada kullanılan diğer bir veri toplama yöntemi ise, mülakat yöntemidir. Araştırmaya konu olan şirketlere gidilerek, yetkili kişilerle elektronik ticaret ve finansman yöntemleri hakkında görüşmeler yapılmıştır.

4- 3. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmada kullanılan anket verileri; e-mail yolu ile ulaşılan, internet kullanan bireyler ve kurumlardan gelen 120 adet anket formunun değerlendirilmesiyle elde edilmiştir. Mülakat verileri ise; İstanbul ili sınırları içerisinde bulunan, internette web siteleri olan ve e-ticaret yapan dört firmadan elde edilmiştir.

5- BİREYLER VE KURUMLARDAN GELEN ANKET SONUÇLARI

Tablo 1'e göre; ankete katılan internet kullanıcılarının % 20.8'i bayan, % 79.2'si erkektir.

Tablo 1: İnternet Kullanıcılarının Cinsiyet Dağılımları

CİNSİYET	ADET	%
Bayan	25	20,8
Erkek	95	79,2
TOPLAM	120	100

Tablo 2 İnternet Kullanıcılarının Yaş Dağılımları

YAŞ	ADET	%
<15	20	16,6
15-24	46	38,4
25-39	24	20
40-44	18	15
>45	12	10
TOPLAM	120	100

Tablo 2'ye göre internet kullanıcılarının, % 38.4'ü 15-24, % 20'si 25-39 yaşları, % 16.6'sı <15 yaş, % 15'i 40-44 yaşları arasındadır. Elde edilen sonuçlar, internetin gençler tarafından daha fazla kullanıldığını göstermektedir.

Tablo 3 İnternet Kullanıcılarının Eğitim Durumları

EĞİTİM DURUMLARI	ADET	%
İlköğretim	5	4
Lise	35	30
Lisans	52	43
Lisansüstü	28	23
TOPLAM	120	100

Tablo 3; internet kullanıcılarının % 43 lisans, % 30 lise, % 23 lisansüstü eğitim gördüğünü ifade etmektedir. Buna göre internet kullanımında eğitimin önemli bir yer tuttuğu anlaşılmaktadır.

Tablo 4'e göre, mesleki olarak incelendiğinde internet kullanıcılarının % 30'unun mühendis, % 25'inin bilgisayar/donanım işiyle uğraştığı görülmektedir.

İnternet kullanıcılarının % 28.8'inin e-ticaret yaptığı, % 79.2'sinin ise, yapmadığı tablo 5'de görülmektedir.

Tablo 4
İnternet Kullanıcılarının Mesleki Durumları

MESLEKİ DURUMLARI	ADET	%
Öğretmen	6	5
Öğrenci	12	10
Mühendis	35	30
Halkla ilişkiler	12	10
Gazeteci	10	8
Bilgisayar donanım	30	25
Esnaf	15	12
TOPLAM	120	100

Tablo 5: İnternet Kullanıcılarını E-Ticaret Yapma Durumları

E-TİCARET YAPMA DURUMU	ADET	%
Evet	25	20,8
Hayır	95	79,2
TOPLAM	120	100

Tablo 6: E-Ticaret Alış-Veriş Ürünleri

ÜRÜNLER	ADET	%
Bilgisayar/İnternet Ürünleri	28	23,6
Yiyecek	6	5
Çiçek	9	7,5
Tatil/Turizm	16	13,3
Tekstil	5	4
Konser/Sinema	13	10,8
Banka	6	5
Kitap / CD	37	30,8
TOPLAM	120	100

Tablo 6'ya göre, internet üzerinden alışveriş yapanların % 23,6'sı bilgisayar/internet ürünleri, % 30,8'i kitap/CD, % 13,3'ü de tatil ve gezi yerleri satın almaktadır.

Tablo 7
E-Ticaret Yapanların Ödeme Durumu

ÖDEME SİSTEMLERİ	ADET	%
Eve Teslimde Nakit	6	24
Kredi Kartı	15	60
Havale	4	16
TOPLAM	25	100

Tablo 7'de görüldüğü gibi, E-ticaret yapanların % 60'ı ödemelerini kredi kartı ile, % 24'ü ise, eve teslimde nakit olarak yapmaktadır. Havaleyi ödeme şekli olarak ise, sadece % 16 'sı kullanmaktadır.

Tablo 8: Tüketicilerin E-Ticaret Yapmama Sebepleri

SEBEPLER	ADET	%
Alınacak ürünün görülmek istenmesi	30	31,2
Sisteme güvenmemek	32	30
Kredi kartı numarasını vermek istememesi	27	28,4
E-ticaret yapmayı bilmemesi	5	5,2
Alınan ürünün nakliye ücretinin istenmesi	5	5,2
TOPLAM	95	100

Tablo 8'e göre, araştırmaya katılanlara e-ticaret yapmama nedenleri sorulduğunda; alacakları ürünü görmemek (% 31,2) ve sisteme güvenmemek (% 30) en önemli iki sebep olarak göze çapmaktadır. Aynı zamanda tüketicilerden % 28,4'ü kredi kartı numaralarını vermek istememektedirler.

Tablo 9: Tüketicilerin E-Ticaret Yapma Sebepleri

SEBEPLER	ADET	%
Küresel seçim yapılabilmesi	2	8
İhtiyaçlara hızlı yanıt verilmesi	5	20
Düşük fiyat	8	32
Oturdukları yerden alışveriş	10	40
TOPLAM	25	100

İnternet kullanıcılarının, internet üzerinden e-ticaret yapma nedenleri, %40'ına göre oturdukları yerden rahat alışveriş yapabilmeleleri, %32'sine göre düşük fiyat avantajı, %20'sine göre ihtiyaçlarına hızlı cevap verilmesinden kaynaklanmaktadır (Tablo 9).

Tablo 10: E-Ticaretin Gelişmesi İçin Yapılması Gerekenler

YAPILMASI GEREKENLER	ADET	%
Devletin e-ticareti desteklemesi	42	35
Gerekli finansman desteğinin sağlanması	37	30,8
Tanıtım/egitim programları hazırlanmalı	28	23,4
Uluslar arası uyumun sağlanması	13	10,8
TOPLAM	120	100

E-ticaretin gelişmesi için, araştırmaya katılanların % 35'i devletin desteklemesi, % 30,8'i gerekli finansman desteğinin sağlan-

ması, % 23'ü ise, elektronik ticareti tanıtıcı ve eğitici programların hazırlanması gerektiğini düşünmektedir (Tablo 10).

Tablo 11: E-Ticaretin Avantajları

AVANTAJLARI	ADET	%
İnsandan kaynaklanan hatanın azalması	30	25
Kağıt tasarrufu	30	25
Zaman tasarrufu	35	29
Hızlı ve doğru bilgi paylaşımı	25	21
TOPLAM	120	100

Tablo 11'e göre, araştırmaya katılanların % 29'u e-ticaretin en büyük avantajının zaman tasarrufu, % 25'i ise, insandan kaynaklanan hataların azalması ve kağıt tasarrufunun olduğunu söylemiştir.

Tablo 12: E-Ticarette Düşen Maliyetler

MALİYETLER	ADET	%
Kira	11	9
Kağıt	23	19
PTT	36	30
Müşteri destek	40	33,3
İşçi ücretleri	10	8,7
TOPLAM	120	100

Tablo 12'ye göre, elektronik ticaret yapan şirketlerde en çok düşen maliyet, müşteri destek maliyetleri (% 33.3) ile ikinci sırada PTT maliyetleri (% 30) olmuştur. Aynı zamanda kırtasiye masraflarının da azaldığı ifade edilmiştir.

Tablo 13: E-Ticaretin Rekabete Etkisi

ETKİ	ADET	%
Rekabeti artırıyor	55	45
Rekabeti azaltıyor	22	18
Rekabeti etkilemiyor	28	24
Bilgi sahibi değilim	15	13
TOPLAM	120	100

Tablo 13'e göre, araştırmaya katılanlara e-ticaretin rekabete etkisi sorulduğunda % 45'i rekabeti arttırdığını, % 24'ü rekabeti etkilemediğini, % 18'i ise, rekabeti azalttığını ifade etmiştir.

Ankete katılanların % 62.5'i e-ticaretin ürün fiyatlarını düşürdüğünü, % 17'si fiyatları etkilemediğini, % 12.5'i de herhangi bir bilgi

sahibi olmadığını ifade etmiştir (Tablo: 14).

Tablo 14: E-Ticaretin Ürün Fiyatlarına Etkisi

ETKİ	ADET	%
Fiyatları düşürücü etki yapıyor	75	62,5
Fiyatları artırıyor	10	8
Fiyatları etkilemiyor	20	17
Bilgi sahibi değilim	15	12,5
TOPLAM	120	100

6- ŞİRKETLERLE YAPILAN MÜLAKAT SONUÇLARI

6- 1. İnternetin Sağladığı Yararlar ve Hizmetler

İ Çiçekçilik: İnternetin kullanıcı sayısı arttıkça faaliyet alanları da artmaktadır. Önceleri sadece devlet adamları interneti kullanırken, şimdi iş adamları ve çocuklar tarafından kullanılmaktadır. Artan kullanıcı sayısı potansiyel müşteri demektir.

İnternet ortamı, gerek üretici ve tüketicilerin global bir nitelik kazanmasını ve gerekse satış ve satın alma faaliyetlerinin son derece hızlanmasını sağlamıştır. Hızlı iletişim ve hızlı işlem yapabilme sayesinde üretici ve tüketiciler giderek daha da yakınlaşmışlardır. Dolayısıyla, üreticiden tüketiciye yönelik satış faaliyetlerinde internet ortamında yararlanma çabaları artmıştır. Potansiyel müşteriyi tutmak ve yeni pazarlar bulmak için internet ideal bir ortamdır.

Sanal Alışveriş Merkezi: İnternet, örgütlerin potansiyel müşterilerine marka bilinci kazandıran ve ürün ya da hizmet ile ilgili daha fazla bilgi edinilmesini sağlayan, sipariş ve rezervasyon hizmetlerinde etkili bir rol oynayan, bilgi akışına her yönü ile destek veren güçlü bir araç konumundadır. İnternet ürün geliştirmeden üretime, dağıtıma. Perakende satıştan, hizmetlere kadar her türlü süreçte entegre olabilen bir teknolojidir. Bu sayede daha hızlı hareket edilebilmekte, daha iyi kararlar alınabilmekte, müşterilerle daha etkin iletişim kurabilmekte ve tüm bunlar düşük bir maliyetle gerçekleştirilmektedir.

A Madeni Eşya: İnternetin sağladığı en önemli yararlarından biri bilgiye ulaşmada ve

bilgiyi ulaştırmada geçen zamandır. Dünya üzerinde olaylar çok kısa sürede oluşur ve gelişir. İnternet sayesinde insanlar bilgiyi kısa bir süre içerisinde paylaşır, kontrol edebilmekte ve işleyebilmektedir. Uluslararası bir ticaret yapılıyorsa dünyadaki gelişmelerden haberdar olmak gereklidir.

Ş Kebap Salonu: Ş Kebap Salonuna internetin sağladığı en önemli yarar E-postadır. E-postanın yaygın olarak kullanılmasının nedeni ise; maliyetinin çok düşük olması, telefon hatlarının genelde yoğun olması ve çok hızlı olmasıdır. İnternetteki web sayfası aracılığıyla reklam ve ilan yapılmaktadır.

6- 2. İnternetin Kullanım Amacı

İ Çiçekçilik: İnternet aracılığıyla şirket çalışanları günlük gazete ve dergileri okumaktadır. Gelen çiçek siparişlerine bakılarak gerekli işlemler yapılmaktadır. İnternet E-ticaret için kullanılmaktadır. Aynı zamanda rakiplerin internetteki web sitelerine girilerek piyasa araştırması yapılmaktadır.

Sanal Alışveriş Merkezi: İnternet tamamen elektronik ticaret için kullanılmakta. Alışverişlerin ve ödemelerin takibi yapılmaktadır.

A Madeni Eşya: Dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri takip etmek ve yeni gelişmelerden haberdar olmak için kullanılmaktadır. İş hakkında bilgi edinilmektedir. Yapılan ticari işlemlerle ilgili olarak, banka işlemleri takip edilmektedir. İşle ilgili konferanslara katılarak bilgi alışverişinde bulunulmaktadır.

Ş Kebap Salonu: Önceleri internette hazırlanan web sitesi kebab salonunu reklamı için kullanılmaktayken, daha sonrasında internet üzerinden ticarete geçilmiştir. İnternetten verilen siparişler izlenmektedir. Rakip firmaların sitelerine girilerek onların ticari işlemleri ya da getirdikleri yenilikler takip edilmektedir.

6- 3. Elektronik Ticaretin Sağladığı Avantajlar

İ Çiçekçilik: E-ticaret pazara girişteki engellerin azalmasını sağladığı gibi herkese eşit erişim şansı sunulmasını mümkün kılmaktadır. Ayrıca E-ticaret; bilginin daha zengin ve

karşılıklı etkileşime açık olmasını, anında ve sürekli ulaşılabilir olmasını mümkün kılmaktadır. Ürünlerin sipariş edilmesi ile teslim alınması arasında geçen süreden kaynaklanan maliyetler ile stok maliyeti azalmıştır.

Sanal Alışveriş Merkezi: Malların üretiminden, sayısına kadar olan zincirde değişiklikler olduğunda alıcı ve satıcının bir araya gelmesi gerekmediğinden özellikle hizmet ticaretinde işlem maliyetleri düşmekte, aracılardan yerini web sayfaları veya elektronik bülten panoları almaktadır. Firmanın dünya pazarlarına erişimi sağlamıştır. Fiziksel ofisler veya mağazalar kurmadan yeni pazarlara açılmakta, dünyanın her yerinden yeni müşteriler kazanabilmektedir.

A Madeni Eşya: Ticari işlemlerin yürütülmesi için gerekli bilgiler, işlemi başlatan kişi tarafından üretici, satıcı, alıcı, gümrük idareleri, sigortacı, nakliyeciler, bankalar, diğer kamu kurumları gibi ticaret sürecine dahil tüm tarafların birbirine bağlı bilgisayarlardan birisine önceden belirlenmiş standart formatta bir kez girildiğinde, kısa bir süre içinde tüm tarafların bilgisayarlarına ulaşmaktadır. Gereken belgelerin elektronik ortamda hazırlanmasıyla bu bilgi ve belgeler ilgililerin kullanımına sunulmaktadır. Böylece işlemler minimum hata ile kısa bir süre içinde ve kırtasiye masrafı ödemeksizin tamamlanmaktadır. Daha hızlı bir şekilde ürün geliştirilmesi, test edilmesi ve müşteri ihtiyaçlarının tespit edilmesi mümkün hale geldiğinden arz, talebe daha hızlı uyum göstermektedir.

Ş Kebap Salonu: Alıcılar kendi evlerinden sipariş verme ve istedikleri ürünleri kendi evlerinde teslim alma imkanına kavuştukları için e-ticaret perakende satışlarda önemli değişikliklere yol açmaktadır. Çünkü firmalar bu ortamda dünyanın dört bir tarafına ulaşabilmekte ve müşteri potansiyelinde mucizevi bir artış yaşanmaktadır. Bunun yanı sıra firmalar müşterilerine çok daha fazla sayıda ürün seçeneği sunabilmektedir.

E-ticaretin sağladığı avantajlar ile büyük-küçük tüm şirketler geleneksel sermaye yönetmelerinin katı kurallarından ve sınırlamalardan kurtulmuş, yüksek miktarda sermaye ortaya koymadan sanal mağazalar açmış,

mal ve hizmetlerini satmak için yeni pazarlar bulmuş, yeni gelir kaynakları elde etmiş, imajlarını güçlendirmiş ve rekabet üstünlüğü kazanmışlardır.

6- 4. Elektronik Ticaretin Verimlilik Üzerindeki Etkisi

İ Çiçekçilik: Bilişim teknolojilerinin hızla gelişimi ve yaygınlaşması, ekonomik işlemleri çok kolaylaştırmıştır. İşlem masraflarını düşürmüş, herhangi bir işe ya da pazara girişi kolaylaştırmıştır. Alışverişin anında sonuçlanması, ekonominin kesintisiz işlemesine olanak vermektedir. Bunun bir getirisi olarak işletmelerin verimliliğini artmıştır.

Sanal Alışveriş Merkezi: Satılan ürünün fiyatı değil, ticaretin altyapı fiyatının ya da pazar yerinin masraflarının azalması elektronik ticareti büyütmekte; bu fiyatla elektronik ticaret ters orantılı bir ilişki göstermektedir. Elektronik ticaret bilişim teknolojilerinin ucuzlaşmasının bir ürünü olmuştur. Maliyetlerin düşmesi verimliği olumlu yönde etkilemektedir.

A Madeni Eşya: Zaman kazandırması, yanlışsız iş görme ve işlemleri kolaylaştırması ile etkinliği sağlamıştır. Girdi başına üretim maliyetinin azaltılması ile verimliliği arttırmıştır. Elektronik ticaretin gelişmesiyle bu sürece olanak veren teknolojilerin fiyatlarının azalması elektronik ticareti hızla yaygınlaştırmaktadır.

Ş Kebap Salonu: Rekabet artışı verimlilik artışını da beraberinde getirmiştir. Elektronik ortam, fiziki sınırları aşarak, firmaların dış pazarlara girişlerinin önündeki pek çok engeli kaldırmakta ve pazarın büyümesini sağlamaktadır. Bu durum hem rekabetin artmasına neden olmakta hem de küçük işletmelerle büyük işletmelerin piyasaya giriş koşulları açısından eşit şanslara sahip olmalarına yol açmaktadır.

6- 5. Elektronik Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkileri

İ Çiçekçilik: Elektronik ticaret mekana bağlı olarak çalışma olgusunu ortadan kaldırmış ve yeni çalışma biçimleri oluşmuştur. Bu sayede bedensel özürli kişiler de, ekonomiye etkin bir biçimde katkıda bulunabile-

ceklerdir. Örneğin işyerimizde bilgisayar başında oturarak gelen siparişlerin incelenmesi bedensel özürli kişilerin kolaylıkla yapacağı bir iştir.

Sanal Alışveriş Merkezi: Bilişim teknolojilerinin giderek ucuzlaşması ve yaygınlaşmasının meydana getirdiği finansman akışı, yeni iş fırsatlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Elektronik ticaretin ortaya çıkardığı işler, elektronik ticaret yazılımı ve yan hizmetleri veren işler ve elektronik işlemlerinin kendisi olmuştur. İşletmelerin mal ve hizmetlerini pazarlamak için pazarlama grupları kurduğu, katalog yöntemiyle kapı kapı dolaşarak mallarını satmaya çalıştığı, çeşitli semtlerde mağaza zinciri kurup, broşürler dağıtarak hedef kitlelere ulaşmaya çalışıldığı satış yöntemleri, yeni bir fiziksel ofis veya mağaza açmak ve çok personel çalıştırma dönemi artık eskide kalmıştır.

A Madeni Eşya: Firmaların ve tüketicilerin, elektronik ortamda iş yapabilecek alt yapıyı kendilerine oluşturacak ve bunların bakımlarını yapabilecek kişilere ihtiyaçları olacaktır. Bilişim sektöründe, adını bile duymadığımız çeşitli meslekler ortaya çıkmıştır. Ancak eskiden on tane müşteri temsilcisinin yaptığı işi, internet başında oturan bir kişi yapmaktadır. Bu ise, işten çıkarmalara sebep olabilmektedir.

Ş Kebap Salonu: Elektronik ortam sayesinde elde edilen otomasyon nedeniyle, özellikle belirli kesimlerde işten çıkarılmalar da gündeme gelmiştir. Elektronik ticaretin sağladığı evden iş ortamına katılma gibi bir takım olanaklar, istihdamın ve iş ortamının doğasını değiştirmiştir. Elektronik ticaret sayesinde iş yerine ulaşmak için harcanan para ve zamandan tasarruf edilebilecek, iş ortamından duyulan rahatsızlıklar azalabilecek ve iş projelerinin daha geniş alanlarda koordinasyonu sağlanacaktır.

6- 6. Elektronik Ticaretin Maliyetlere Katkısı

İ Çiçekçilik: Telefon aracılığıyla iletişim kurulan bir birey için harcanan maliyetle; internette on kişiye hizmet sunmak mümkündür. Yapılan bu iş diğer yöntemlere göre da-

ha hızlı gerçekleşmektedir. Yani işlem maliyetleri azalmıştır. Ayrıca, daha fazla insana hızlı bir şekilde cevap verilebileceği gibi, bir cevap bir defa postalandığında birçok insana aynı anda ulaşabilmektedir. Böylelikle sürekli meşgul olan telefonların yoğunluğu da azalmış olmaktadır. Hem zamandan, hem de paradan tasarruf sağlanmıştır. Yani E-ticaret müşteri destek maliyetlerini düşürmüştür.

Sanal Alışveriş Merkezi: Kira ve depo gibi maliyetlerin düşmesine neden olmuştur. Müşterilerimiz için de zaman ve nakliye tasarrufu sağlanmıştır. Aynı zamanda e-ticaretin firmaların maliyetlerini düşürmesi, fiyatlar üzerinde olumlu etki yapmıştır. Müşteriler oturdukları yerden ihtiyaçlarını hem daha ucuza hem de yorulmadan karşılayacaklardır. Satış işlemlerinde siparişlerin alınması maliyetleri azaltmıştır. Üretim girdilerinin alınması sırasında ortaya çıkan maliyet, yani satın alma maliyeti de düşmüştür.

A Madeni Eşya: Tanıtımı yapılacak yeni ya da geliştirilmiş ürünler için büyük bir müşteri grubuna bilgi verilmesi gerekmektedir. Bunun maliyet hesaplamaları yapıldığında maliyetlerin bir hayli yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Bütün müşterilere normal posta yoluyla iletişim kurmak; mektup, broşür ve diğer benzeri bilgilendirme dokümanlarının tasarımı ve üretimi ile bunların bir araya getirilmesi ve postalanması günümüz şartlarında yüksek bir iletişim maliyetidir. Bu arada postalama işlemi, ulaşıp ulaşmama gibi bir risk taşımaktadır. Yerine ulaşması normal şartlarda iki günden, iki haftaya kadar bir zaman alabilmektedir. İnternet üzerinden e-posta ile iletişim, çok ucuza ve güvenilir bir şekilde ve en kısa zamanda gerçekleşmektedir.

Ş Kebap Salonu: İnsanlar internetten sipariş vermeyi temel bir alışkanlık haline getireceklerinden, yeni müşteriler edinme elektronik ticaretin daha çok göze çarpan bir yönü olacaktır. Yeni iş alanları oluşturmak için internet kullanmanın mali portresi, varolan müşterilere internet yoluyla ulaşmakla aynıdır. Ticaret için interneti kullanmak, geleneksel ticarettten tamamen vazgeçmek anlamına gelmemektedir. Çünkü şirketlerin bütün müşterileri interneti on-line kullanmamaktadır.

Geleneksel ticaret yapan şirketlerin, internetten yararlanması durumunda geleneksel ticaret faaliyetlerinin maliyetlerini azaltmak mümkündür.

6- 7. Elektronik Ticaretin Gelişmesi İçin Yapılması Gerekenler

İ Çiçekçilik: Elektronik ticaretin içeriği tam olarak bilinmemektedir. Bu da girişimcileri korkutmaktadır. Elektronik ticareti tanıtıcı eğitim programları hazırlanmalıdır. Geleneksel ticaret yanında elektronik ticaretin nasıl yapılabileceği anlatılmalıdır. İ çiçekçilik şu anda geleneksel ticaret yanında e-ticarette yapılmaktadır. Ancak müşteriler e-ticaret hakkında fazla bilgiye sahip olmadıkları için güvensizlik ve tedirginlik taşımaktadır. Bütün bu sorunlar, hem girişimcilere hem de tüketicilere e-ticaret anlatılarak aşılabilir.

Sanal Alışveriş Merkezi: Kanunlarda e-ticaret hakkında boşluklar bulunmaktadır. Bu belirsizlik girişimcilerin geri adım atmasına neden olmaktadır. Özellikle devletin e-ticaret konusunda destekleyici ve özendirici bir unsur olması gerekmektedir.

A Madeni Eşya: Elektronik ticaret yapmak isteyenlerin karşısına finansman sorunu çıkmaktadır. Gerekli donanım ve yazılım araçlarının maliyeti yüksektir. Ayrıca internet üzerinden ticari bir fikri olan, fakat yeterli sermayeye sahip olmayanların karşılaştığı en önemli sorun finansmandır. Bu nedenle devlet ya da diğer yatırımcılar tarafından e-ticaret için gerekli finansman desteği sağlanmalıdır.

Ş Kebap Salonu: Başkalarının internet üzerinden ticarete girmelerine engel olmak gerekir. Çünkü internet üzerinde sürekli aynı firma ve eylemlerle karşılaşan müşteriler, bir süre sonra sıkılacaklarından ilgi alanları değişmektedir. İnternet kullanıcı sayıları da azalma gösterecektir. Rekabet olmayan bir pazar hiç bir zaman gelişmez. Bu nedenle internet pazarında rekabet oluşturulması gerekmektedir.

6- 8. Tüketicilerin Elektronik Ticareti Tercih Etme Sebepleri

İ Çiçekçilik: İhtiyaçlara çok hızlı yanıt verilmesi, herhangi bir zamanda ve yerde iş

yapma ve haberleşme, kendilerine göre uyarlanmış ürün ve hizmetler gibi çeşitli yararlar sağlamaktadır. Bu da tüketicileri e-ticarete yönlendirmiştir.

Sanal Alışveriş Merkezi: Tüketiciler açısından en büyük avantaj rahatlıktır. İnternet yoluyla alışveriş yapacak olan birey, kendi kişisel bilgisayarını istediği zaman kullanarak, alışverişini yapabilmektedir. Evden dışarıya çıkmasına, uzun sıralar beklemesine gerek yoktur. Tek yapacağı satın almak istediği ürünün üzerine "tıklamak" ve kredi kartı bilgilerini girmektir. Tüketici evinin bir köşesinde, kişisel bilgisayarının başında, ihtiyaç duyduğu ürünlerin piyasa fiyatlarını, modelini ve satıcıları hakkındaki bilgileri kısa bir sürede ve düşük maliyetle öğrenebilmektedir. Günlük tükettiği malları sanal marketlerden satın alabilmekte ve yine ödemesini evinin rahatlığında yapabilmektedir.

A Madeni Eşya: Küresel pazarlara elektronik giriş, daha güçlü ve etkin satın alma, daha çok sayıda tercih, düşük fiyat, daha kişisel hizmetler ve yeni satın alma biçimleri getirmektedir.

Ş Kebap Salonu: Tüketicilere küresel seçim yapabilme imkanı sağlamaktadır. Daha kısa sürede almak istedikleri ürünlere ulaşip, diğer şirket ürünleriyle karşılaştırma yapmaktadırlar. E-ticaret hizmet kalitesinin artmasını sağlamıştır. Şirket maliyetlerinin düşmesi fiyatları da yansıtmış ve fiyatları düşürmüştür.

6- 9. Elektronik Ticarete Kullanılan

Finansman Yöntemi

İ Çiçekçilik: İ çiçekçilikte geleneksel ticaret yaparken diğer taraftan da e-ticarete başlanmıştır. E-ticaret için gerekli finans ihtiyaçlarını kendi öz sermayelerinden karşılamışlardır. Çünkü hazırda kurulmuş ve işleyen bir çiçekçilik işi zaten mevcuttur. E-ticaret için gerekli olan para, internette web tasarımı yapmak ve gerekli donanımları almak için gereklidir. Büyük çapta bir e-ticaret yapılmadığı için fazla bir finansman açığı yoktur. Bu nedenle risk sermayesi ya da finansal ortak almaya gerek duyulmamıştır.

Sanal Alışveriş Merkezi: Sanal alışveriş bir risk sermayedarından risk sermayesi ala-

rak kurulmuştur. Elektronik ticaret yapacak sanal alışveriş kurucuları daha fikir aşamasında iken finanse edilmiştir. İnternet üzerinde yeni bir ürün veya hizmetin oluşturulması için gerekli olan iş planları hazırlanmıştır. Bu iş planları risk sermayedarları tarafından incelenmiş, fizibilite raporları onaylanmış ve internet üzerindeki bu girişime sermaye verilmiştir. Aldıkları risk sermayesi ile ticarete başlamayı ve kısa sürede kâr elde ederek gelişmeyi planlamışlardır.

A Madeni Eşya: İnternet üzerinden ticaret yapmak için gerekli finansmanı bankadan kredi çekerek sağlamıştır. Şirketin geçmiş bilanço ve gelir tablolarını incelenmiş ve geleneksel ticaretteki başarıları da referans alınarak banka kredi kullanırılmıştır. Ancak söz konusu kredi miktarı fazla olmamıştır.

Ş Kebap Salonu: Ş Kebap Salonu internet üzerinden siparişler alarak ticari hayatlarına farklı bir yöntem getirmişlerdir. İnternetteki web sitelerini oluşturmak ve gerekli ekipmanları almak için "angel" melek yatırımcı denilen akraba ve tanıdıklarından fon sağlamışlardır. Aynı zamanda bilişim ve internet sektöründe uzman, internet piyasasını takip eden arkadaşlarından da e-ticaret yönetim ve planlama aşamasında fikri ve fiziki destek almışlardır.

SONUÇ

Bilişim teknolojilerinin hızla gelişimi ve yaygınlaşması, ekonomik işlemleri çok kolaylaştırmıştır. İşlem masraflarının neredeyse sıfırlanması; herhangi bir işe ya da pazara girişin kolaylaşması, rekabetin giderek yaygınlaşması, alışverişin anında sonuçlanması elektronik ticaretin temel özelliklerindedir.

Elektronik ticaretin firmalara sunduğu en önemli avantaj maliyetleri düşürmesidir. Elektronik ticaretin maliyetleri azaltıcı etkisi başlıca iki boyutuyla görülmektedir. Birincisi elektronik ticaretin firmaların maliyet yapılarını değiştirmesi, ikincisi ise, diğer işletmelerle i-leriye ve geriye doğru ilişkilerinde ortaya çıkan maliyet düşüşleridir.

Elektronik ticaret, işletmelerin, piyasaya giriş alanında ortaya çıkan engellerini azaltmaktadır Elektronik ortam, fiziki sınırları aşı-

rak, firmaların dış pazarlara girişlerinin önündeki pek çok engeli kaldırmakta ve pazarın büyümesini sağlamaktadır. Bu durum hem rekabetin artmasına neden olmuş hem de küçük işletmelerle büyük işletmelerin piyasa-ya giriş koşulları açısından eşit şansa sahip olmalarına yol açmıştır.

Elektronik ticaret bilişime dayalı bir süreç olduğundan, piyasa aktörlerinin konumları da zamanla değiştirmiştir. Elektronik ticaretin gelişmesinde üreticilerden çok tüketiciler etkin faktör olmuştur. Tüketici bu tür ticarete ön plandadır ve daha seçkin, daha bilinçli, parasının karşılığını tam olarak almak isteyen, iyi hizmet bekleyen bir profil taşımaktadır. Bu alanda faaliyet gösteren üreticilerin de geleceksellikten uzak, buluş ve yenilik amacıyla yatırıma ve araştırma-geliştirmeye önem veren şirketlerden oluşması başarının vazgeçilmez bir koşulu olacaktır.

Elektronik ticaretin gelişmesi için, elektronik ticaretle ilgilenen kişi ve kuruluşlara ilgili merciler tarafından, elektronik ticareti tanıtıcı eğitim programları hazırlanarak uygulanmalı, elektronik ticaretin gerektirdiği bilgisayar yazılım ve donanımını edinmek isteyen kişi ve kuruluşlara, KOBİ'ler öncelikli olmak koşuluyla, gerekli finansman desteği sağlanmalı, konu ile ilgili iletişim hizmetleri ücretleri minimum seviyede tutulmalı, servis sağlayıcılara rekabet kuralları gözetilerek özendirici olanaklar sağlanmalı ve devlet bu alanda öncülük yapmalıdır.

Elektronik ticaret yapan kişi ya da kuruluşların risk sermayesi dışında fon bulmaları oldukça güçtür. Bu nedenle internet üzerinden ticaret yapanlar risk sermayedarlarının maddi ve yönetsel desteğini almaktadır.

Türkiye'de de yavaş yavaş oluşturulan elektronik ticarete risk sermayesi fonları ve teknoloji firmalarına, risk sermayesi modeli ile yatırım yapmanın önemini kavrayan büyük grupların sayısı her geçen gün artmaktadır. Yine de ülkemizde elektronik ticaret yapacak şirketi, risk sermayedarı olarak destekleyecek bir yapıya ve vizyona sahip çok az yatırım şirketi bulunmaktadır. Finansal olarak ihtiyaçlar belli bir yere kadar karşılanırsa dahi, hızlı hareket edilmesinde ve elektronik ticaret

yapacak şirketin ihtiyaçlarının karşılanmasında yetersiz kalmaktadır.

Günümüzde, gelişmiş ekonomilerde e-ticaretten e-işletmeciliğe geçiş yaşanmaktadır. E-ticaret öncelikli olarak bir firmanın müşterilerine odaklanırken, e-iş; firma ortakları, çalışanlar ve mal temin edenler arasındaki bağlara odaklanmaktadır ve bu yönüyle de e-ticaretten daha üstündür (Rodgers, Yen & Chou, 2002: 184). Biggs, e-iş'i, internet tarafından oluşturulan teknolojik devrimin ileri dalgası olarak tanımlamıştır (Biggs, 2000: 64).

Son gelişmeler e-ticarette stratejik patent anlaşmalarını da gündeme getirmiştir. Nitekim, yasal düzenlemeler, işletme ve yazılım yöntemleri gibi nedenlerden dolayı e-ticaret yapan birçok firma, hak ihlallerine karşı, bir patent stratejisi uygulama durumundadırlar (Lang, 2001: 25).

Globalleşen dünyada, bir çığ gibi büyüyen ve sınır tanımayan internet teknolojisi ile onun getirdiği elektronik ticaret, finans sorunları aşıldığı takdirde dünya ekonomisine yeni boyutlar kazandırmaya devam edeceği görülmektedir.

KAYNAKLAR

- Biggs, M., "Enabling a successful e-business strategy requires a detailed business process map", InfoWorld, Volume: 22, No.10, 2000.
- Demirkol, Z., ASP ile Web Programcılığı, 2001.
- Kepenek, Y., Ekonomik Yönleriyle Elektronik Ticaret, Alfa Basım, Yayım, İstanbul 2000.
- Lang, J.C., "Management of intellectual property rights: Strategic patenting", Journal of Intellectual Capital, Vol:2, No:1, 2001.
- Rodgers, A.J., Yen, D.C., Chou, D.C., "Developing e-business: a strategic approach", Information Management & Computer Security, Volume:10, No:4, 2002.
- Rowley, J., "Synergy and Strategy in e-business", Marketing Intelligence & Planning, Volume:20, No:4, 2002.
- Peet, S., Brindley, C., Ritchie, B., "The European Comission and SME Support Mechanisms for e-business", Volume:14, No:5, 2002.
- San S.H.T., Chung,W.C., "A model for assessing ideas for new venture products", Volume: 9, No:1,2003.
- Yener, B., "Elektronik Ticaretin Finansmanı ve Bir Uygulama", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, SAÜ., Sosyal Bilimler Ens., İşletme ABD, Sakarya, 2002.
- (www.activefinans.com/activeline/sayi2/risk_sermayesi.html, 04.04.2003).
- (www.dto.org.tr/bilgi/kaynak/risksermayesi.html, 04.04.2003).
- (www.kobinet.org.tr/hizmetler.html, 19.11.2001).
- (www.tubitak.gov.tr/btpd/kararlar.html, 22.07.2001).

Dipnot

1- Bu çalışmanın hazırlanmasında da büyük ölçüde YENER'in "Elektronik Ticaretin Finansmanı" başlıklı Yüksek Lisans Tezi'nden yararlanılmıştır.

Tablo 15: Şirketlere Göre İnternet ve E-Ticaret

	İ Çiçekçilik	Sanal Alışveriş	A Madeni Eşya	Ş Kebap
İnternetin Yararları	Faaliyet alanı genişledi. Potansiyel müşterilere ulaşıldı. Satış faaliyetlerin de hızlanmıştı.	Müşteri bilinci artmıştır. Zaman kaybı önlenmiş, etkin iletişim sağlanmıştır.	Bilgi paylaşımı ve kontrolünde etkinlik kazanmıştır.	Maliyetleri aşağı çekmiştir. Daha iyi reklam avantajı sağlanmıştır.
İnterneti Kullanım Amacı	Gündem takibini sağlamak.	Yapılan alışveriş ve ödemelerin takibi yapılmaktadır.	Yeni gelişmelerden haberdar olmak. İş hakkında bilgi edinmek.	Reklam ve İnternet üzerinden ticaret için kullanılmıştır.
E-ticaretin Avantajları	Eşit erişim şansı Bilginin daha zengin ve karşılıklı etkileşime açık olması anında ve sürekli ulaşılabilir olması.	Dünya pazarlarına erişim. Fiziksel ofisler kurmadan yeni pazarlara açılabilme, dünyanın her yerinden müşteriler kazanabilme.	Ticari işlemlerde gerekli bilgilerin, kısa bir süre içinde tüm tarafların bilgisayarlarına ulaşması.	Alıcılar kendi evlerinden sipariş verme ve istedikleri ürünleri kendi evlerinde teslim alma imkanı.
E-Ticaretin Verimlilik Üzerindeki Etkisi	Ekonomik işlemleri kolaylaştırması. İşlem masraflarını düşürmesi. Pazara girişi kolaylaştırma.	E-ticaret bilişim teknolojilerinin ucuzlaşmasının bir ürünüdür. Maliyetlerin düşmesi verimliliği olumlu yönde etkilemektedir.	Zaman kazandırması, hatanın azlığı ile işlemleri kolaylaştırması etkinliği sağlamıştır. Girdi başına üretim maliyetinin azaltılması ile verimlilik artırmıştır.	Rekabet artışı verimlilik artışını getirmiştir. Fiziki sınırları aşarak, dış pazarlara girişlerinin önündeki pek çok engeli kaldırmakta ve pazarın büyümesini sağlamaktadır.
Elektronik Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkileri	Mekana bağlı olarak çalışma olgusunu ortadan kaldırmıştır.	Yeni iş fırsatlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur.	Firmaların elektronik ortamda iş yapabilecek alt yapıyı kendilerine oluşturacak ve bunların bakımlarını yapabilecek kişilere ihtiyaçları olacaktır.	Elektronik ortam sayesinde elde edilen otomasyon nedeniyle, özellikle belirli kesimlerde işten çıkarılmalar da gündeme gelmiştir.
Elektronik Ticaretin Maliyetlere Katkısı	Hem zamandan hem de paradan tasarruf sağlanmıştır. E-ticaret müşteri destek maliyetlerini düşürmüştür.	Satış işlemlerinde siparişlerin alınması maliyetleri azalmıştır. Satın alma maliyeti de düşmüştür.	İnternet üzerinden e-posta ile iletişim çok ucuz ve güvenilir bir şekilde en kısa zamanda gerçekleşmektedir.	Yeni müşteriler edinme elektronik ticaretin daha çok göze çarpan bir yönüdür.
Elektronik Ticaretin Gelişmesi İçin Yapılması Gerekenler	Elektronik ticareti tanıttıcı eğitim programları hazırlanmalıdır. Geleneksel ticaret yanında elektronik ticaretin nasıl yapılabileceği anlatılmalıdır.	Kanunlarda e-ticaret hakkında boşluklar bulunmaktadır. Bu belirsizlik girişimcilerin geri adım atmasına neden olmaktadır.	Devlet yada diğer yatırımcılar tarafından e-ticaret için gerekli finansman desteği sağlanmalıdır.	İnternet pazarında rekabet oluşturulmalıdır.

Görüşler

YRD. DOÇ. DR. CEM MEHMET BAYDUR

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

Mali Yaklaşım Modelinin (Fiscal Theory Of The Price Level: FTPL) Yetersizlikleri: Belirsiz Fiyatlar

Mali Yaklaşım Modelinin fiyatlar genel düzeyini belirlemesi, yapısında bulunan çok ciddi bir hatadan dolayı mümkün değildir. Hükümetin zamanlar arası bütçe dengesizliğinden veya Non-Ricardian ekonomilerde fiyatlar genel düzeyini belirleyen FTPL modelinden hareket etmek parasal bir ekonomide geçersizdir. FTPL modeli parasal bir ekonomide fiyatlar genel düzeyini belirleyemez. Model, piyasa ekonomisinin temel iki yapısı olan bütçe kısıtları ile denge şartlarını birbirine karıştırmıştır. FTPL modeli hükümetin zamanlar arası bütçe kısıtının sadece dengede sağlandığını varsaymaktadır ki, bu yanlış tanımlama modelin benimsediği dengenin matematiksel özelliklerinin yanlış alınmasına ve yanlış sonuçların çıkarılmasına neden olmuştur. Bu makalede; Buiter'in (1999; 2002) çalışmalarından faydalanılarak FTPL yaklaşımının yetersizlikleri ortaya konulmaktadır.

GİRİŞ

İktisat biliminde bir sorun veya ekonomik problem diğer bilim dallarında olduğu gibi yanlış modellerle analiz edilebilir. Bu modellerdeki hataları anlamak ve modelin yetersizliğini görmek, hem bilimsel açıdan hem de politik açıdan büyük önem taşır. Özellikle politik açıdan taşıdığı önemin daha büyük olduğu söylenebilir. Yanlış model ve onun getirdiği yanlış politikalar toplumlara ve bireylere ağır maliyetler getirir.

Bu makalede Mali Yaklaşım Modelinin fiyatları belirleme gücünden yoksun olduğu gösterilmektedir. Modelin bu eksikliği nedeniyle bütün enflasyon sürecinin kamunun bütçe dengesizliğine indirgenmesi ve paranın

modelden kovulması sonucu ortaya çıkan enflasyonla ilgili politik önermelere bugün daha dikkatli ve/veya kuşku ile bakmak gerekmektedir.

FTPL yaklaşımına karşı iki önemli eleştiri vardır. Bunlardan birincisi Ricardian veya Non Ricardian sistemler arasında doğrudan ampirik olarak ayırım yapılamayacağını gösteren Canzoneri, Cuby ve Diba'nın (2001) çalışmasıdır. Bu çalışma FTPL modelindeki sakatlığı ortaya koyan çalışmalardan biridir. Ancak bu çalışmaya rağmen literatürde Ricardian ve Non-Ricardian mali rejimlerini birbirinden ayırmak için doğrudan test yapan çalışmalar da bulunmaktadır. FTPL modeline yö-

nelik asıl eleştiri Buiters'in birbiri ile bağlantılı iki çalışmasından kaynaklanmaktadır (Buiters, 1999 ve 2002). "Mali yaklaşım modeli kökten hatalıdır. Bu hatanın temeli, ekonominin yanlış belirlenmesinden kaynaklanmaktadır. FTPL piyasa ekonomisinin temel iki yapısı olan bütçe kısıtları (ki onlar her zaman sağlanması gereken denkliliklerdi) ile piyasa denge şartlarını birbirine karıştırmaktadır. FTPL, hükümetin veya kamunun zamanlar arası bütçe kısıtının **sadece dengede sağlandığını** varsaymaktadır. Bu yanlış tanımlama modelin benimsediği dengenin matematiksel özelliklerinin yanlış alınmasına neden olmaktadır. Bu durum da, tutarsız ve anormal sonuçlar üretmektedir" (Buiters, 2002).

Bütçe kısıtları, hükümeti gelecekteki ve cari harcamalarını fiyat ve miktar olarak dengelemeye zorlar. Bütçeler ajanların optimizasyon problemlerinde tatmin ve takip etmek zorunda oldukları karar kurallarıdır. Bütçeler paralı ya da parasız bir ekonomide de geçerlidir. Bütçe kısıtları piyasa ekonomisindeki sınırları karakterize etmektedir ve piyasa ekonomisinin biçimsel (matematiksel) modelinin merkezi eşitlikleridir. Bir tüketici veya hane halkı için bütçe kısıtı yerine getirilmesi gereken bir zorunluluktur ki, tüketim harcamalarının değeri tüketicinin varlığından fazla olamaz.

Bir iş adamı için de bütçe kısıtı kâr olarak pozitif bir değer elde etmeyi tanımlar. Dolayısıyla bütçe kısıtı hükümet için de bundan farklı olamaz. Hükümetin mevcut borç stokunun değeri, onun cari ve gelecekteki tasarruflarından fazla olamaz. Bütçe kısıtları en iyi şekilde kullanılmak ve uyulmak zorunda olan büyüklüklerdir. Bu, hane halkı, hükümet veya firmalar için geçerlidir. Bütçe, minimal kullanılabilir kısıt veya piyasadaki herhangi bir ajanının planlarının iç tutarlılık şartıdır. Bütçe kısıtlarına statik modelde belirsizlik hariç, dinamik modellerde ise, belirsizlik de dahil (indirgeme faktörü yardımıyla) olmak üzere uyulur. Piyasadaki rekabet tam olmadığı zamanda bile bütçe kısıtlarına uyma zorunluluğu vardır (Buiters, 1999).

FTPL yaklaşımı kamunun bütçe kısıtına uyma zorunluluğunu veya bütçe denkliliğini

Kabul etmemektedir. FTPL yaklaşımında denge belirsizliğinin, olası fiyat setlerinden sadece birisi tarafından giderileceği varsayılmaktadır. Ancak, böyle bir kabullenme rasyonel bir açıklama değil, rasyonelleştirmez (Kocherlakota & Phelan, 1999). Kamunun bütçe kısıtını da, kamunun bugüne indirgenmiş gelirleri ile kamunun borçları birbirine eşit olmak zorundadır. Bütçe kamunun seçtiği değişkenleri yansıtmaktadır. Bütçe içinde değişmesi mümkün olan değişkenler olsa bile, bu eşitlik sağlanmak zorundadır. FTPL modeli bütçeyi denkleştirme görevini fiyatlar genel düzeyine vermektedir.

Ancak, FTPL modelinin fiyatları belirleme ve bu yolla bütçeyi denkleştirme açıklaması geçersizdir. Ortaya çıkan bu sonuç Woodford (1998) tarafından da kabul edilmiştir. "Dengede bizim ortaya koyduğumuz bütçe ve argümanların kabul edilecek herhangi bir tarafı bulunmamaktadır. Biz modelimizle kamunun maliye politikasını inkâr etmekteyiz. Hem fiyatlar hem de beklentiler bunun içindedir. Mali yaklaşım teorisinin geçerli olabilmesi için kamu bütçe kısıtı yerine denge şartı olarak tercih edilen ve uyulması gereken, özel sektör ve piyasa kısıtı gibi bir şey olmalıdır" (Woodford, 1998). Kamunun temsilcisi olarak hükümet de piyasadaki diğer ajanlar gibi bir ajandır. Bütçesini denge içinde veya denge dışında yerine getirmek zorundadır. Kamunun bütçe kısıtına uyması zorunluluğu yokmuş gibi hareket edecek bir modelin de kabul edilecek bir tarafı yoktur.

Çalışmanın birinci kısmında hane halklarının kısıtları ve hükümetin bütçe veya maliye politikalarının belirlenmesi ile ilgili tanımlara yer verilecektir. Daha sonra ikinci kısımda fiyatların nasıl belirlendiğine dair model verilecek, üçüncü kısımda ise, FTPL modelinde fiyatların neden belirlenemeyeceği basit bir politika kuralı altında gösterilecektir. Bu gösterimdeki model Buiters'in (2002) çalışmasından alınmıştır. Çalışma basit dinamik bir modelden faydalanmaktadır. Rekabetçi denge söz konusudur. Hükümet hem maliye hem de para otoritesidir. Piyasalarda belirsizlik yoktur. T zamanı, N son dönemi göstermektedir. Modelde önceden belirlenmiş bir varlık stoku

da bulunmaktadır. Bunlar şu şekilde ifade edilmektedir. B nominal bonoları, b enflasyona endekslenmiş bonoları, M de para stokunu göstermektedir.

I- EKONOMİK AKTÖRLERİN KISITLARI

I- 1. Hane Halklarının Davranışları

Modelde hane halkları fiyat alıcısıdır. Bu varsayım bütün piyasalar için geçerlidir. Hane halkları önceden belirlenmiş, çabuk bozulan bir birikime sahiptirler ($y_t > 0$) ve her periyotta tüketim ($c_t > 0$) ile götürü vergiler (τ_t) arasında bu gelir paylaşılır. Bir dönemlik kamu kağıdının itibari veya kontrat değeri veya fiyatı $P_t^B \geq 0$ 'dır. Periyodun başlangıcında kamu kağıdı alanlara t+1 döneminde nominal kupon ödemesi yapılır. Bu Γ kadardır. Eğer alıcılara yapılan reel ödeme de tanımlanmak istenirse, -ki bu bonolar endekslenmiş bonolardır- bunların fiyatları da $P_t^b \geq 0$ 'dir. Bunlara da reel olarak çıktidan t+1 döneminde γ kadar ödeme yapılır. Para miktarı, bono ve endekli bono miktarı t döneminin sonunda M_t, B_t, b_t kadardır.

$i_{t,t+1}$ risksiz nominal faizi, $r_{t,t+1}$ risksiz reel faizi göstermektedir. Kazanç açısından faizler şu şekilde tanımlanabilir.

1 Numaralı Denklem

$$1 + i_{t,t+1} = \frac{\Gamma}{P_t^B} = \frac{P_{t+1}\gamma}{P_t^b} = (1 + r_{t,t+1}) \frac{P_{t+1}}{P_t}$$

Buradaki fiyatlar hükümetin ödediği nominal ve reel paylara göre belirlenmiştir. *Efektif fiyatlar ise, efektif ödeme oranlarına göre belirlenir. Şayet hükümet ödeme niyetinde değilse veya borcun tamamını karşılayamıyorsa, efektif fiyatlar farklı olacaktır.* Eğer hükümet tam bir ödeme yapamıyorsa efektif fiyatlar değişir. \bar{P}_t^B, \bar{P}_t^b ifadeleri bu durumu göstermektedir. Bütün borcun vadesinin eşit olduğu varsayılmaktadır. Bu da farklı farklı getiri oranlarını dikkate almaktan kurtulma anlamına gelmektedir. $D_{t,t+1}$, t+1 dönemindeki borç ödemesinin payını göstermektedir. Bu

pay için elde edilecek olan efektif kazançlar (2) ve (3) numaralı denklemlerle ifade edilmiştir.

2 Numaralı Denklem

$$\bar{\Gamma}_t^B = D_{t,t+1} \Gamma_t$$

3 Numaralı Denklem

$$\bar{\gamma}_t^b = D_{t,t+1} \gamma_t$$

Veya bunlar yerine;

4 Numaralı Denklem

$$\bar{P}_t^B = D_{t,t+1} P_t^B$$

5 Numaralı Denklem

$$\bar{P}_t^b = D_{t,t+1} P_t^b$$

$D_{t,t+1}$ terimi, t döneminin sonunda kamu nun mevcut nominal (itibari) borçlarının yeniden değerlendirme faktörüdür. $0 < D_{t,t+1} \leq 1$ ise, bu faktöre kamu borcunun bir kısmını eksiltten bir iskonto faktörü olarak bakılabilir. Bu durumda faiz getirisi efektif getirilerle bağlantılı olarak (6) numaralı denklemdeki gibi tanımlanabilir.

6 Numaralı Denklem

$$1 + i_{t,t+1} = \frac{\bar{\Gamma}_{t+1}}{\bar{P}_t^B} = \frac{P_{t+1} \bar{\gamma}_{t+1}}{\bar{P}_t^b} = (1 + r_{t,t+1}) \frac{P_{t+1}}{P_t}$$

Prensipte hane halkları ve firmalar da hükümet gibi borcunu ödemeyebilir. Ancak Mali Yaklaşım Modelinde firmalar ve hane halkları bütçe denkleğini sağlarlar. Tek bir dönem için hane halklarının bütçe denkliği (7) numaralı denklemdeki gibi yazılabilir.

Hane halkları bütçe kısıtına göre N. dönemin sonunda pozitif borca sahip olamazlar.

Paranın hane halkları tarafından değer saklama amacıyla talep edildiği ve pozitif bir faiz getirisinin olduğu varsayılmaktadır. Para talebi için gerekli motivasyon (istek) fayda fonksiyonu yardımı ile elde edilmektedir. Para, talep fonksiyonuna ayrılabilir parçalar halinde dâhil edilmektedir.

7 Numaralı Denklem

$$M_t - M_{t-1} + \bar{P}_t^B B_t - D_{t-1,t} \Gamma B_{t-1} + \bar{P}_t^b b_t - D_{t-1,t} P_t b_{t-1} \equiv P_t (y_t - \tau_t - c_t).$$

Bu çalışmadaki para ve değişim modeli Clower'e dayanmaktadır. Paranın dengedeki fiyatının son periyoda kadar pozitif olması, serveti zaman içinde transfer etmesinden, son periyoda kadar paranın mal ve hizmet değişimine yaramasından kaynaklanmaktadır(Akyüz, 1980)⁽¹⁾.

8 Numaralı Denklem

$$\bar{P}_N^B B_N + \bar{P}_N^b b_N \geq 0.$$

Tüketiciler (9) numaralı denklemi (7) ve (8) numaralı kısıtı dikkate alarak faydalarını maksimize edecek tüketim düzeylerini ve para taleplerini belirlerler. (9) numaralı denklem fayda fonksiyonunu tanımlamakta; tüketim ve para miktarındaki artış faydayı arttırmaktadır.

9 Numaralı Denklem

$$u_t = \sum_{j=0}^{N-t} \left[\frac{1}{1-\eta} c_{t+j}^{1-\eta} + \frac{1}{1-\eta} \left(\frac{M_{t+j}}{P_{t+j}} \right) \right] \left(\frac{1}{1+\delta} \right)^j$$

Daha önceki dönemden gelen finansal stoklar da aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

10 Numaralı Denklem

$$B_0 = \bar{B}_0, b_0 = \bar{b}_0$$

11 Numaralı Denklem

$$M_0 = \bar{M}_0 > 0.$$

Hane halklarının bütçe kısıtı (7 numaralı denklem) (2) ve (6) numaralı denklemlerden faydalanılarak (12) numaralı denklemdeki gibi yeniden yazılabilir.

12 Numaralı Denklem

$$D_{t-1,t} (\Gamma B_{t-1} + P_t \gamma b_{t-1}) \geq \sum_{j=0}^{N-t} R_{t+j} [P_{t+j} (c_{t+j} + \tau_{t+j} - y_{t+j}) + (M_{t+j} - M_{t+j-1})] + R_{t,N} (\bar{P}_N^B B_N + \bar{P}_N^b b_N)$$

(8) numaralı denklemden, yani hane halklarının N dönem sonunda pozitif borçları olamayacağı varsayımından faydalanarak $R_{t,N} (\bar{P}_N^B B_N + \bar{P}_N^b b_N) = 0$ kabul edilir ve t=1 için 13 numaralı denklem yeniden yazılabilir.

13 Numaralı Denklem

$$D_{0,1} (\Gamma B_0 + P_1 \gamma b_0) \geq \sum_{j=0}^{N-1} R_{1+j} [P_{1+j} (c_{1+j} + \tau_{1+j} - y_{1+j}) + (M_{1+j} - M_{1+j-1})]$$

(1) Piyasa kavramının olabilmesi için ihtisaslaşmış bir değişim aracının olması gerekmektedir. Belli bir zaman için mal mal değişimi yerine para mal değişimine gidildiğinde, o andaki alımlar o andaki satışlarla finanse edilemeyeceğini varsayarak paranın analize dahil olmasına izin verilmesi gerekir. Bu şartlar altında paranın direkt bir faydası doğar. Paranın analize girmesi bütçe kısıtı yanına finansman kısıtını da getirmektedir. Bu kısıtı modele ilk kez dahil eden Clower olmuştur. Bakınız (Akyüz, 1980) ss. 22-23.

(9) ve (13) numaralı denklemler Lagrange fonksiyonu formunda bir araya getirilip tüketicinin faydasını maksimize eden koşullardan en uygun (optimal) tüketim miktarları ile para talepleri bulunabilir.

$$L = u_t + \lambda \left(D_{0,1}(\Gamma B_0 + P_t \gamma b_0) - \sum_{j=0}^{N-1} R_{1,1+j} [P_{1+j}(c_{1+j} + \tau_{1+j} - y_{1+j}) + (M_{1+j} - M_{1+j-1})] \right)$$

14 Numaralı Denklem

$$\left(\frac{c_{t+1}}{c_t} \right)^\eta = (1 + r_{t,t+1})(1 + \delta)^{-1} \quad 1 \leq t \leq N-1$$

15 Numaralı Denklem

$$\frac{M_t}{P_t} = c_t \left[\Phi \left(\frac{1 + i_{t,t+1}}{i_{t,t+1}} \right) \right]^\frac{1}{\eta} \quad 1 \leq t \leq N-1$$

16 Numaralı Denklem

$$\frac{M_N}{P_N} = c_N [\Phi]^\frac{1}{\eta}$$

(15) numaralı eşitlik son dönemden önceki dönemler için optimal para talebi miktarını tanımlamaktadır. Direkt fayda fonksiyonu yaklaşımına göre tüketici her dönem için belirli miktarda parayı dayanıklı tüketim malıymiş gibi elinde tutarak kazanç elde eder. Son dönemde ise, paranın sadece likit olmasından fayda elde eder veya kazanç sağlar. Sonuç olarak N dönemde para dayanıksız bir mal gibi düşünülür ve bu dönemde paranın zamanlar arası nispi fiyatlarla bağlantısı kalmaz.

I- 2- Hükümet

Hükümetlerin değişik amaçları vardır. Enflasyonu düşürmek, belli bir ekonomik büyüme oranı sağlamak v.b.. Bu amaçları gerçekleştirebilmek için para ve maliye politikasını veya bunların bir karmasını kullanırlar. Bu makalede kamu bütçesi ile Merkez Bankası kaynakları bir araya getirilmiştir: Hükümet mal ve hizmet alır, transfer harcaması yapar, vergi toplar, mali varlıklar ve para ihraç eder. Bir hükümetin izleyeceği politikalar belli kurallara bağlıdır. Bir mali-finansal-parasal program (MFPP) herhangi bir dönem için kamu harcamalarının, vergilerin, transfer har-

camalarının, para arzının ve borçlanmanın veya bu süreçlerde izlenecek kuralların (yol ve yöntemin) belirlenmesidir. Yani yönetimin ne kadar borçlanacağıının ne kadar vergi alacağıının ortaya konulması kamu yönetimi açısından hukuki bir zorunluluktur. Kısacası bu kurallar bir ekonomik rejimi tanımlayacaktır. MFPP'in Ricardian ve Non-Ricardain sistemler arasındaki ayırımı Mali Yaklaşım Modeline dayanılarak yapılabilir.

Kamu açısından saygınlık, borçları ödemekten geçmektedir. Ricardian bir MFPP'de kamunun zamanlar arası bütçe kısıtına giren ve belirli bir sıra ile belirlenen bütün değişkenler için kamunun ödeme gücünü elde tutması gerekir. Ricardian bir rejim için, kamunun her zaman borcunun tamamını karşılamak durumunda olmasına gerek yoktur. Bu rejimde belli bir an için kamu harcaması, vergi, transfer ve senyoraaj gelirlerinden biri veya bir kaçı dışsal olabilir. Yukarıda sayılan unsurlardan yani vergi, harcama ve senyoraaj gelirlerinden birinin içsel olması (yani sonuç olması) durumunda kamu bütçesi her zaman denkleştir. Kamu borcu veya onun nominal değeri itibarıdır. Bu durumda kamunun ser-

bestlik derecesi⁽²⁾ mevcut borçlar için 1'dir.

Kamunun bütçe kısıtının bir özdeşlik olarak ele alınması gerekir. Bu denklik sadece denge için geçerli değildir. Ricardian bir kural ile hükümet ya kendisini öyle MFPP ile sınırlar -ki bu durumda borcu tam olarak karşılamaktadır- ya da borcu karşılamakta yetersiz duruma düşmektedir. Bu son durumda kamunun zamanlar arası bütçe kısıtı kamu borç değerlendirme faktörü ile beraber değerlendirilmektedir (buna, borç ödememe niyeti olarak ele alınabilecek bir iskonto faktörü olarak bakılabilir) Bu durumda kamunun zamanlar arası bütçe kısıtı kamu kağıtlarının yeniden fiyatlanması için bir temel oluşturur; kamu borcunun efektif değeri tanımlanır ve borcun nominal değeri önemsiz hale gelir.

Non Ricardian bir MFPP'de kamunun zamanlar arası bütçe kısıtının ödeme imkânı sadece denge durumları için geçerlidir. Sadece denge durumunda kamu, borcunun tamamını karşılamaktadır.

Non Ricardian bir MFPP'de hükümetin arıdışık ve sabit dışsal değişkenleri olan kamu harcamaları, vergiler ve senyoraj gelirleri mevcut süre için kamunun borcunu karşılamayı sadece denge durumlarında başarabilmektedirler. Kamunun bütçe kısıtı ile ilgili şartlardaki bu değişiklik esasında bir aşırı belirlenmedir. Bu durumda açıktır ki, kamu bütçeye giren kabul edilmiş değişkenler ile borcunu ödeme gücünde değildir. Eğer kamunun önceki dönemden nominal borç stoku var ve gelecekteki bütçe fazlası ve senyoraj gelirlerine göre belirlenen iskonto faktörü de pozitif ise, bu iskonto oranı ile gelecekteki senyoraj gelirleri ve bütçe fazlaları borcun şimdiki değerlerinde eşitlenir. Ancak Mali Yaklaşım Modeli yegânecek bir fiyatlar genel düzeyinin kamunun zamanlar arası bütçe eşitliğini sağladığını varsaymaktadır (Wood-

ford, 1996) ki, bu fiyatlar kamu borcunun karşılanması için gerekli uygunluğu da sağlamaktadır. Fiyatlar genel düzeyi dengeyi arıdışık bir üründür. Aşırı belirlenmiş Non-Ricardian bir MFPP'de fiyatlar genel düzeyi, kamu borçlarının içsel yeniden değerlendirme faktörünün oynadığı role benzer bir rol oynamaktadır. Bu makalede genel fiyat düzeyinin, kamu borçlarını yeniden değerlendirme faktörünü taklit ettiği ve anormallikler-çelişkiler yarattığı adım adım gösterilecektir. Bu analizin yapılabilmesi için hane halklarının bütçe kısıtı yanında hükümetin bütçe kısıtının tanımlanması gerekmektedir.

Parasal ve mali sektörü bir araya getirmek için hükümetin bütçe kısıtı kullanılmaktadır. Hükümetin tek periyotluk $1 \leq t \leq N$ bütçe eşitliği (17) ve (18) numaralı denklemler vasıtasıyla ifade edilmektedir.

$1 \leq t \leq N$ olmak üzere, belli bir dönem için kamunun bütçe özdeşliği veya kısıtını (19) numaralı denklemdeki gibi ifade edebiliriz.

Daha spesifik olarak ifade edersek kısıt 20 numaralı denklemdeki gibi yazılabilir.

(20) numaralı denkleme $0 \leq D_{0,1} \leq 1$ kısıtı yüklenmektedir. Bunun sebebi kamu borçlarına iktisadi birimler tarafından bir değer biçilmesidir. Fiyat ve getirileri nominal veya itibari değerlerinden farklı olabilir. $D_{0,1} < 0$ durumunu yani, kamunun etkili bir borç alıcı olduğu durumu veya tersini, $D_{0,1} > 1$ durumunu analizden dışlıyoruz. Bu son durum, borç ödememe iskonto oranına bir de süper bütçe primi yüklemektedir. $D_{0,1} < 0$ dışlamak için (20) numaralı denklemin işaret (signum) fonksiyonu dikkate alınarak ifade edilirse, hükümet arıdışık olarak belirlenen harcamalara, vergilere ve paranın ne kadar arz edileceğine karar vermektedir. -ki bunlar (20) numaralı denklemin sağ tarafının, yani bütçe kısıtının elemanlarıdır. $D_{0,1} \leq 1$ durumunda kamu borcunun nominal değerinin belli bir oranda iskonto edildiği varsayılmaktadır. $D_{0,1} > 1$ durumu kural dışıdır. Hükümet borcun kontrat değerini aşan bir bütçe fazlası ve

(2) Bir istatistiğin serbestlik derecesi, o istatistiğin hesaplanabilmesi için tahmin edilmesi gereken ana kitle parametre sayısından örnekte bulunan bağımsız gözlem sayısının çıkarılması ile elde edilir. Bütçeyi denkleştirebilecek üç değişkenden ikisi belli ise, serbestlik derecemiz 1'dir. Bu tek değişkenle bütçe denkleştirilir.

senyoraj gelirinin şimdiki değerini ellerinde kamu borçlanma kâğıtları olanlara veremez veya ödeyemez. (20) numaralı denklemde ifade edilen bu düşünce (22). eşitlik tarafından yansıtılmaktadır.

17 Numaralı Denklem

$$M_t - M_{t-1} + \bar{P}_t^B B_t - D_{t-1} \Gamma B_{t-1} + \bar{P}_t^b b_t - P_t D_{t-1} \gamma b_{t-1} \equiv P_t (y_t - \tau_t)$$

18 Numaralı Denklem

$$R_{t,N} (\bar{P}_N^B B_N + \bar{P}_N^b b_N) \leq 0$$

19 Numaralı Denklem

$$D_{t,j-1} (\Gamma B_{t-1} + P_t \gamma b_{t-1}) \leq \sum_{j=0}^{N-t} R_{t,t+j} [P_{t+j} (\tau_{t+j} - g_{t+j}) + (M_{t+j} - M_{t+j-1})]$$

20 Numaralı Denklem

$$D_{0,1} (\Gamma B_0 + P_1 \gamma b_0) \leq \sum_{j=0}^{N-1} R_{1,1+j} [P_{1+j} (\tau_{1+j} - g_{1+j}) + (M_{1+j} - M_{1+j-1})]$$

21 Numaralı Denklem

$$\text{sgn}(D_{0,1} (\Gamma B_0 + P_1 \gamma b_0)) \leq \text{sgn} \left(\sum_{j=0}^{N-1} R_{1,1+j} [P_{1+j} (\tau_{1+j} - g_{1+j}) + (M_{1+j} - M_{1+j-1})] \right)$$

22 Numaralı Denklem

$$D_{0,1} = \min \left\{ 1, \frac{\sum_{j=0}^{N-1} R_{1,1+j} [P_{1+j} (\tau_{1+j} - g_{1+j}) + (M_{1+j} - M_{1+j-1})]}{\Gamma B_0 + P_1 \gamma b_0} \right\}$$

Bu makalede MFPP için tek bir rejim tanımlanacaktır: dışsal parasal rejim. Dışsal parasal kural, para stokunun dışsal olarak belirlenmesi anlamına gelmektedir.

23 Numaralı Denklem

$$M_t = \bar{M}_t > 0 ; 1 \leq t \leq N$$

24 Numaralı Denklem

$$\frac{\bar{M}_{t+1}}{M_t} \geq \frac{1}{1+\delta}$$

(23) ve (24) numaralı denklemlerdeki ikinci eşitsizlik modelde parasal varlığın pozitif ve sabit bir oranda artışını garanti altına almaktadır. Bu kural altında nominal faizler içsel değişkenlerdir. Kamu harcamaları dışsal

ve sabit olarak alınmaktadır.

25 Numaralı Denklem

$$g_t = \bar{g}_t = \bar{g} ; 1 \leq t \leq N ; 0 \leq \bar{g} < y,$$

Buraya kadar hane halkları ve kamunun kısıtları ile para ve maliye politikasının özellikleri belirtildi. Şimdi bu politik ortamlar tanımlanacaktır.

II- FİYATLARIN VE REJİMLERİN TANIMLANMASI

II- 1. Ricardian MFPP

Ricardian MFPP'in iki türü bulunmaktadır. Birincisinde borçların tamamı ödenebilmektedir. İkincisinde iskonto faktörü devreye girilmektedir.

TANIM 1: Kontratlarına uyan, onları yerine getiren bir Ricardian rejim öyle bir ekonomik sete sahiptir ki, kamu harcamaları $\{g_t = 1, 2, \dots, N\}$, reel vergiler $\{\tau_t = 1, 2, \dots, N\}$ ve dışsal para arzından $\{M_t = 0, 1, 2, \dots, N-1\}$ oluşan bu set 20 numaralı bütçe denkleğini sağlamakta yani kamunun borç kontratlarını tam yerine getirebilmektedir. Bu set bir Ricardian rejimdir. Hükümet nominal borçları sağlama almıştır. $D_{0,1} = 1$ 'dir (Buiter, 2002).

Ardışık olarak para arzı ve reel kamu harcamaları belirlendiğinde, ardışık olarak en son belirlenecek olan reel vergiler içsel olmak zorundadır. Modele göre herhangi bir vergi kuralı 20 numaralı bütçe kısıtını sağlamalıdır ki, bu tür bir vergi kuralı Ricardian eşitliğidir. Daha da somutlaşması için, 1. dönemin sonunda vergilerin reel kamu borcunu karşılayacak düzeyde olacağı varsayılır. Bu durum (26) numaralı denkleimde ifade edilmektedir (Woodford, 1998, 2000).

26 Numaralı Denklem

$$\tau_1 = g - \frac{M_1 - M_0}{P_1} + D_{0,1} \left(\frac{\Gamma B_0}{P_1} + \gamma b_0 \right)$$

$$\tau_t = g - \frac{M_t - M_{t-1}}{P_t}, \quad 2 \leq t \leq N.$$

(23), (24), (25), (26) eşitlikleri ve $D_{0,1} \equiv 1$ durumu, kontratlarını tamamen yerine getiren ve nominal para arzı artış hızı dışsal olan Ricardian bir MFPP tanımlar.

TANIM 2: (20) numaralı denklem zamanlar arası bütçe kısıtını sağlasa da mevcut borç stokunun tamamı için denklik sağlamış olan aşırı belirlenmiş bir MFPP, kontratlarına tam uymayan bir Ricardian rejimdir. $D_{0,1}$ kamunun zamanlar arası bütçe denkleğini sağlamak için içsel olmak zorundadır.

Birçok Ricardian MFPP rejimi kontratlarını tam olarak yerine getiremez. Reel kamu harcamaları, reel vergiler ve reel senyoraaj gelirleri için Woodford ve Kocherlakota (1999) tarafından önerilen basit bir kuraldan faydalanarak bu durum gösterilebilir (Woodford, 1998, 2000).

Woodford şu şekilde bir vergi kuralı tanımlamaktadır:

27 Numaralı Denklem

$$\tau_t = \bar{s}_t - \frac{M_t - M_{t-1}}{P_t}, \quad 1 \leq t \leq N$$

$1 \leq t \leq N$ için tasarruf oranı \bar{s}_t dışsaldır. Tasarruf oranı, reel olarak ardışık (bu dönemin geçerli olduğu süre için) bir sırayla belirlenmiş vergi ve senyoraaj gelirlerine eşit ve dışsaldır.

(23), (24), (25) ve (27) numaralı eşitlikler kontratlarını tam yerine getirmeyen Ricardian MFPP'yi tanımlar ve burada dışsal para arzı kuralı geçerlidir. $D_{0,1}$ içseldir.

Açıktır ki (27) numaralı eşitlik para arzının dışsal belirlendiği ortamda kontratlarını tam olarak yerine getirmeyen Ricardian MFPP'nin kısıtını oluşturmaktadır. $\{g_t, 1 \leq t \leq N\}$ ve $\{\bar{s}_t, 1 \leq t \leq N\}$ belirlendiğinde vergi dizisi $\{\tau_t, 1 \leq t \leq N\}$ dışsal olarak belirlenmiş herhangi bir para arzı dizisi ile $\{\bar{M}_t, 1 \leq t \leq N\}$ uyumlu olmak zorundadır.

II- 2. Non Ricardian MFPP

TANIM 3: (20) numaralı zamanlar arası bütçe kısıtını sadece dengede sağlayan, mevcut borç stokunun tamamını karşılamakta olan aşırı belirlenmiş bir MFPP Non Ricardian MFPP'dir. $D_{0,1} \equiv 1$ 'dir.

Dışsal para arzı, dışsal kamu harcamaları, dışsal reel vergi ve senyoraaj gelirleri, çok sıkı dışsal para kurallı bir Non-Ricardian MFPP sistemi (23), (24), (25) ve (27) numaralı denklemden oluşmaktadır. $D_{0,1} \equiv 1$ dir.

II- 3. Piyasaların Temizlenmesi

Mal piyasaları her periyotta temizlenmektedir. Bu aşağıdaki koşulla belirlenmektedir.

$$y_t = c_t + g_t, \quad 1 \leq t \leq N$$

Basitlik sağlamak için temel büyüklükler sabit alınmaktadır.

$$(28) \quad y_t = \bar{y}_t, \quad g_t = \bar{g}_t, \quad 1 \leq t \leq N$$

Sadece pozitif fiyatlara izin verilmektedir.

II- 4. Kontratlarını Tam Olarak Yerine Getiren ve Para Arzının Dışsal Bir Kurala Bağlandığı Ricardian MFPP'de Denge

(23), (24) ve (29) – (35) numaralı denklemler Ricardian MFPP denge durumunu tasvir etmektedir. $D_{0,t} \equiv 1$ durumunda kontratlar tam olarak yerine getirilmektedir.

29 Numaralı Denklem

$$c_t = c = \bar{y} - \bar{g} ; 1 \leq t \leq N$$

30 Numaralı Denklem

$$r_{t,t+1} = \delta ; 1 \leq t \leq N-1$$

31 Numaralı Denklem

$$1 + i_{t,t+1} = (1 + \delta) \frac{P_{t+1}}{P_t} ; 1 \leq t \leq N-1$$

32 Numaralı Denklem

$$\frac{M_t}{P_t} = (\bar{y} - \bar{g}) \left[\frac{\Phi(1 + \delta)P_{t+1}/P_t}{(1 + \delta)P_{t+1}/P_t - 1} \right]^{\frac{1}{\eta}} ; 1 \leq t \leq N-1$$

33 Numaralı Denklem

$$\frac{M_t}{P_t} = (\bar{y} - \bar{g}) \Phi^{\frac{1}{\eta}}$$

34 Numaralı Denklem

$$\frac{\Gamma B_0}{P_1} + \gamma b_0 \equiv \sum_{j=0}^{N-1} \left(\frac{1}{1 + \delta} \right)^j \left[\tau_{1+j} + \frac{M_{1+j} - M_j}{P_{1+j}} - \bar{g} \right]$$

35 Numaralı Denklem

$$\tau_1 = \bar{g} - \frac{M_1 - M_0}{P_1} + \frac{\Gamma B_0}{P_1} + \gamma b_0$$

$$\tau_t = \bar{g} - \frac{M_t - M_{t-1}}{P_t} ;$$

$$1 < t \leq N \quad M_0 = \bar{M}_0 > 0$$

$$B_0 = \bar{B}_0$$

36 Numaralı Denklem

$$b_0 = \bar{b}_0$$

Bu ekonomi dışsal para arzına göre genel fiyat düzeyi dizisi için bir çok denge noktasına sahiptir. Herhangi bir periyotta para arzı sıfır ise, sonsuz büyüklükte olan bir denge fiyat düzeyine sahiptir. Belirlenmiş herhangi bir para stoku için fiyatlar tanımlıdır. Belli bir dışsal para arzı kuralı altında sonsuz fiyat düzeyi sadece son periyotta ortaya çıkar.

Para sonuncu periyotta değersizdir. (32) numaralı denklemde N-1 dönem için para talebi (33) denklemde N dönem için para talebi verilmektedir. Yukarıdaki mantığı tersine çevirerek ifade edersek, paranın değersiz olduğu bir denge noktası veya periyodu vardır ve bu periyoda s denilirse, $N \geq s \geq t$ dışındaki dönemlerde paranın değeri zamandan kaynaklanmaktadır. Paranın değerli olduğu dönem $N \geq t > 1$ 'dir.

(32) ve (33) numaralı denklemler parasal denge şartlarını tanımlamaktadır. Buradaki N tane denklem dengede N fiyatı belirlemelidir: $P_t, t = 1, 2, \dots, N$. (33) numaralı denklem son dönemdeki para stokunu ve fiyatı (P_N) tanımlamaktadır: \bar{M}_N . Kalan N-1 tane denklem (32 numaralı denklem bunları temsil etmektedir) P_{N-1} den P_1 kadar belirlemektedir. Bu denklemler ile N periyottaki fiyatlar 1. ve N-1. periyotta dışsal olan para stoku tarafından belirlenmektedir.

(35) numaralı denklem N periyottaki vergi miktarını belirlemektedir. Vergi kuralı kamunun bütçe kısıtı ile aynıdır. Bu denklem; kamu harcamaları ve nominal para stoku dışsal sayıldığında, kamu borcunun tamamı karşılanmak isteniyorsa vergi gelirlerinin içsel olacağını ifade etmektedir.

Kontratlarını tam olarak yerine getiren bir MFPP Ricardian rejim ve dışsal parasal kural altında para nötrdür. Önceki dönemden gelen reel borç stoku sabit ise (B_0), para miktarı da önceden belirlenen oranda artıyorsa (ki bu bir sabit durumdur) $\{\bar{M}_t\}, 0 \leq t \leq N$, bu durumda içsel olan fiyat dizisi $\{P_t, P_t^B, P_t^b, 1 \leq t \leq N\}$ reel dengeyi etkilemez.

III- FTPL NEDEN FİYATLARI BELİRLEYEMEZ

III- 1. Kontratlarını Tam Yerine Getirmeyen Ricardian Bir MFPP Rejimde Denge ve Dışsal Parasal Kural

Önceki dönem kamunun reel borç stokunun efektif değeri (\bar{L}_0) (37) numaralı denklemle tanımlanmaktadır.

37 Numaralı Denklem

$$\bar{L}_0 = D_{0,1} \left(\frac{\Gamma \bar{B}_0}{P_1} + \gamma \bar{b}_0 \right)$$

Eğer kamunun önceki nominal borcu $L_0 = \frac{\Gamma \bar{B}_0}{P_1} + \gamma \bar{b}_0$ ise, (37) numaralı denklem,

şu şekilde yazılabilir: $\bar{L}_0 = D_{0,1} L_0$. (27) numaralı denklemdeki, senyoraj ve vergi gelirlerinin dışsal olarak alınması kuralı (20) numaralı denklemde yerine konulursa, (38) numaralı denklem yazılabilir. Ancak bu bütçenin borçların tamamını ödeme gücü yoktur. Denge şartının tanımlanması için $D_{0,1}$ 'in (38 numaralı denklem) ve denge fiyatlarının belirlenmesi (38, 32 ve 33 numaralı denklemler) yeterlidir.

38 Numaralı Denklem

$$\bar{L}_0 \equiv D_{0,1} \left(\frac{\Gamma \bar{B}_0}{P_1} + \gamma \bar{b}_0 \right) \equiv \sum_{j=0}^{N-1} \left(\frac{1}{1+\delta} \right)^j [\bar{y}_{1+j} - g]$$

Bunların yanında denge için gerekli olan denklemler (29), (30), (31) ve (36) numaralı denklemlerdir. (38) numaralı denklemin sağ tarafı dışsaldır. O halde sağ taraftaki her şey yani beklenen $P_t, D_{0,1}$ de dışsaldır ve önceden belirlenmiştir. Para arzının dışsal sabit bir büyüklük olduğunu varsayıyoruz: $\frac{M_{t+1}}{M_t} \geq \frac{1}{1+\delta}$. Parasal denge şartını tanımlayan (33) ve (32) numaralı denklemler N tane denge fiyatını N eşitlik ile tanımlar, denge fiyatları $P_t, t = 1, 2, \dots, N$ belirlenir.

Önceki dönemin fiyatlar genel düzeyi pa-

rasal denge şartları, dışsal olan para stoku tarafından belirlenir. Kamunun zamanlar arası bütçe kısıtını kamu borç değerlendirme faktörü olan $D_{0,1}$ belirler. $D_{0,1}$ 'in sıfır alındığı parametre seti hariç ($0 \leq D_{0,1} \leq 1$), $D_{0,1}$ içsel değeri 1'den farklıdır. Kamunun zamanlar arası bütçe kısıtı kamu borçlarının çekirdek fiyat belirleyicisi olarak görülebilir. Kamunun zamanlar arası bütçesi; kamu borcunun efektif değerini, $D_{0,1}$, yani kamu borç değerlendirme faktörünü belirlemektedir. Gelecekteki fazla ve senyoraj gelirlerinin şimdiki değerleri önceki dönemin kamu borcunun fiili reel değerine eşittir. Eğer borcun kontrat değeri ile fiili değeri birbirinden farklı ise, kamu bütçesi borcun kontrat değerinde bir düzeltme yapar.

III- 2. Dışsal Para Arzı Kurallı Non Ricardian Bir MFPP'de Denge

Kontratlarını tam olarak yerine getirmeyen dışsal para kurallı bir Ricardian MFPP'nin denge şartları ile Non Ricardian sistemin denge şartları aynıdır. Aradaki fark aşırı belirlenmiş kontratlarını yerine getirmeyen bir Ricardian sistemde mevcut borç stokunun tamamı için denklik sağlamamış olma şartının Non Ricardian sistemde dengede geçerli olmamasıdır. Non Ricardian sistemde $D_{0,1} \equiv 1$ durumu ama sadece dengede geçerlidir. Denge fiyatları $D_{0,1} \equiv 1$ şartını yerine getiren zamanlar arası kamu bütçesi -ki (39) numaralı denklem bunu göstermekte- (32) ve (33) numaralı denklemlerle veri para arzı altında belirlenmektedir.

39 Numaralı Denklem

$$\frac{\Gamma \bar{B}_0}{P_1} + \gamma \bar{b}_0 \equiv \sum_{j=0}^{N-1} \left(\frac{1}{1+\delta} \right)^j [\bar{y}_{1+j} - g]$$

Diğer denge şartları (27), (29), (30) ve (31) numaralı denklemler tarafından tasvir edilmektedir. Herhangi bir periyotta paranın değeri ile ilgili kısıtlayıcı şartları dikkate alarak denge kavramına dönersek (39), (32) ve (33) numaralı denklemlerden meydana gelen sistem aşırı belirlenmiş bir sistemdir. Fiyatlar genel düzeyi veya seviyesi iki unsur tarafından tanımlanmaktadır: Birincisi, parasal den-

ge şartları. İkincisi, hükümetin zamanlar arası bütçe kısıtı. Tarih ve şans bir kenara bırakılırsa bu denklemlerden elde edilen fiyatların aynı olması gerekmez. Parasal Ricardian bir MFPP'de para arzı dışsal iken fiyatlar tam olarak bellidir. Dışsal para arzlı Non Ricardian bir dengede ise, fiyatlar olması gerekenden fazladır veya daha fazla sınırlama ile yüklenmektedir.

Mali Yaklaşım Modelinin aşırı belirlenmiş Non Ricardian MFPP ortamında fiyatlar genel düzeyinin yaptığını, aşırı belirlenmiş Ricardian bir MFPP'de kamu borç değerlendirme faktörü yapmaktadır. Fiyatlar genel düzeyi kamunun mevcut borç stokunu aşırı belirlenmiş Ricardian bir MFPP'de kamu harcamaları, vergiler ve senyoraaj gelirleri ile beraber yeniden değerlendirir. Kamunun önceki dönem borç stokunun nominal değeri ile reel değerini değişmeyecek şekilde eşitler. (Mali yaklaşım modeli (FTPL) açısından bu mümkün olabilir mi?) Yukarıda da görüldüğü üzere mali yaklaşım modelinde aşırı belirleme- den dolayı Non Ricardian bir ortamda fiyatlar tanımlanamamaktadır.

SONUÇ YERİNE: FTPL Teorisinin Karışıklıkları Veya Anormallikleri ve Çelişkileri FTPL ve Phlogiston⁽³⁾ Fiyatlar, Parasız Bir Ekonomide Paranın Fiyatı

Dengeyi sağlamış Non Ricardian Bir MFPP'nin kamunun zamanlar arası bütçe kısıtı için zorunlu olan şartı (40) numaralı denklemin sağlanmasıdır. (40) numaralı denklem (20) veya (39) numaralı denklemin basit versiyonudur ve kamunun yeniden borç değerlendirme faktörünün pozitif olmasını, fiyatlar genel düzeyinin, P_t negatif olamamasını garanti altına almaktadır.

40 Numaralı Denklem

$$\text{sgn } \bar{B}_0 \equiv \text{sgn} \left(\sum_{j=0}^{N-1} \left(\frac{1}{1+\delta} \right)^j \left[\bar{s}_{1+j} - \bar{g} \right] - \gamma \bar{b}_0 \right)$$

(3) Kimyacıların yanma olayının mantığını bilmedikleri zaman, yanmanın sebebi olarak kabul ettikleri madde.

FTPL modelinde fiyatlar genel düzeyi (40) numaralı denklemle tanımlanmaktadır. Bu denklem veya bu ekonomide paraya talep olmamak veya paranın fiziksel varlığına ihtiyaç duyulmamaktadır. Para hayali bir şeydir. Yukarıdaki denklemde bu durum $\Phi = 0$ olması anlamına gelmektedir. Böyle bir dünyanın yorumu hükümetin parayla bir ilintisi olmadığı veya ödeme veya değişim aracı olarak paranın lüzumsuz bir araç konumuna düşmesi demektir. Bir başka yorum, adı hariç bu ekonomide para yoktur. Dolayısıyla FTPL paranın sadece isminin olduğu bir dünyada parayı tanımlar; para sadece nümerik bir birimdir, değer ve hesap birimidir. Bu dünyada para fiziksel olarak veya bir finansal varlık olarak güce sahip değildir. Hatta o imajdan meydana gelmiş bir madde olarak düşünülebilir. Para phlogistona benzer; kimyacıların, yanma olayını bilmeden önce, yanmaya neden olduğunu sandıkları bu sanal madde ile söz konusu ekonomideki para birbirine benzetilebilir (Buiter, 1999).

FTPL'ye göre Non-Ricardian bir MFPP'de iki şart yerine gelirse phlogiston fiyatlar sadece kamunun zamanlar arası bütçe kısıtı ile belirlenebilir; birincisi, phlogiston olarak ifade edilen finansal hak kamu tarafından piyasaya sürülmelidir. İkincisi (40) numaralı eşitlik sağlanmalıdır. Böyle bir teorinin de kabul edilebilir bir tarafı yoktur (Buiter, 2002). (40) numaralı denklemin iki tarafındaki her şey **dışsal veya önceden belirlenmiştir**. Dışsal olarak keyfi şekillenmiş olan (önceden belirlenmiş olan), böyle hareket edebilmelerine karşın $B_0, b_0, \delta, \text{gve} \{s_t\}, 1 \leq t \leq N$ her zaman (40) numaralı eşitliği sağlaması için bir sebep yoktur. Bu noktada önemli bir problem ortaya çıkmaktadır. (40) numaralı eşitlikteki tüm büyüklükler önceden belirlenmiş ise, fiyatlar da önceden belirlenmiştir. Bunun yanında FTPL yaklaşımının fiyatları belirleyememesinin sebebi kendi varlık alanını bütçe ile aşırı kısıtlamasıdır. Non Ricardian bir sistem aşırı belirlenmiş bir sistem olduğu hatırlandığında, fiyatlar genel düzeyi (1) parasal denge şartları, (2) hükümetin zamanlar arası bütçe kısıtı tarafından belirlenmektedir. Bu iki eşitlikten tanımlanan fiyatların aynı olması gerekmez.

Dışsal para arzlı Non Ricardian bir dengede ise, fiyatlar olması gerekenden fazladır veya daha fazla sınırlama ile yüklenmektedir.

Bu anormalliklerden, Non Ricardian bütçe dengesi yerine kontratları tam veya kısmen yerine getiren bir Ricardian bütçe kısıtı koyularak kurtulunabilir. Eğer FTPL yaklaşımına bağlı kalınarak kamu bütçesi ile fiyatlar açıklanmak istenirse sadece reel büyüklükler tanımlanır ve nominal büyüklükler belirsiz olur. Sadece kamunun zamanlar arası bütçe kısıtının MFPP olarak aşırı belirlenmiş olan Ricardian bakış açısından, (38) numaralı denklemde de görüldüğü üzere, kamunun önceki dönemden sarkan borcu efektif borcudur: \bar{L}_0 . Bunun da phlogiston veya hayali para ile ölçülmesi mümkün değildir (Buiter, 2002). Kamunun zamanlar arası bütçesi kamunun önceki dönemden kalan borcunun fiili değerini belirlemektedir.

Ayrıca, burada hükümetin borç ödeme aracı kuponlardır. Bu kuponların parasal değeri Γ 'dir. Phlogiston gibi paranın varlığı sadece adından ibarettir. O zaman bu tür bir ekonomide şöyle bir mantık tutarlı olur: Hükümetin nominal kupon ödemeleri ilke olarak para ile yapılmaz, ekonomide sadece parasal olmayan varlıklar bulunmaktadır. O halde bu ekonomideki nominal her borçlanma kağıdına Γ değerinde bir ödenme vaadi yapılmaktadır. Ödemeler sadece fiziki mallar veya mevcut varlıklar üzerinde bir finansal hakka sahiptir. Ancak bu açıklama parasal bir ekonomiden ziyade takas ekonomisini açıklar. Oysa FTPL modeli paralı bir ekonomiyi açıkladığını iddia etmektedir (Buiter, 1999).

FTPL'nin bu tür gerçekçi olmayan çıkar-samalarının nedeni piyasa denge şartlarını ve bütçenin rollerini birbiri ile karıştırmasıdır.

Ricardian görüşün bütçe kısıtı hemen hemen bütün anormalliklerden sakınmaktadır. FTPL'ye uymasa da kamunun borcu önceki dönemden gelen yasal bir zorunluluktur. FTPL'ye uymasa da fiyatlar önceden belirlenmiştir. Non Ricardian görüş paralı bir dünyayı parasız bir ekonomide analiz etmektedir. FTPL'nin bütçe dengesi ile piyasa dengesi arasındaki temel karışıklığa dayanması onun parasal ekonomilerde analiz açısından daha ileri gitmesini engellemektedir.

Kaynakça

- Akyüz, Yılmaz, (1980), Fiyat Mekanizması ve Makro Ekonomik Dengesizlikler, Yurt Yayınları, Ankara. ss.22-23.
- Buiter, H. Willem, (1999), "The Fallacy of the Fiscal Theory of Price Level", University of Cambridge, www.econ.cam.ac.uk/faculty/buiter/index.htm, pp.1-67.
- Buiter, H. Willem, (2002), "Fiscal Theory of Price Level: A Critique", The Economic Journal, 112, pp.459-480.
- Canzoneri, M.B., R.E. Cumby, B.T. Diba, (2001), "Is the Price Level Determined by the Needs of Fiscal Solvency", American Economic Review, December 2001, pp.1221-1238.
- Kocherlakota, Narayana, Christopher Phelan, (1999), "Explaining the Fiscal Theory of the Price Level", Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, Vol.23, No.4, pp.14-23.
- Woodford, Michael, (1996), "Control of the Public Debt: A Requirement for Price Stability", www.nber.org, pp.1-46.
- Woodford, Michael, (1998), "Doing Without Money: Controlling Inflation In A Post-Monetary World", Review of Economic Dynamics, pp.173-219.
- Woodford, Michael, (2000), "Fiscal Requirements for Price Stability", www.nber.org, pp.1-72.

Rakamların Dili

Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi

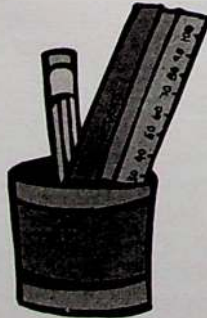
EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (KASIM 2005)

Ülkeler	GSYİH*	Tüketici Fiyatları*	Ücretler Kazançlar*	İşsizlik Oranı (%) (En Son)	Dış Ticaret Dengesi** (Milyar \$) (Son 12 Ay)	Cari İşlem Dengesi** (Milyar \$) (Son 3 Ay)
A.B.D.	3.8	4.7	2.6	5.1	- 737.4	- 749.7
Almanya	b.d.	2.4	0.9	11.6	200.2	110.4
Avustralya	5.2	3.0	5.8	5.1	- 16.1	- 43.1
Avusturya	1.8	2.4	2.3	5.2	- 1.2	- 0.3
Belçika	1.6	2.5	2.5	13.5	16.3	9.2
Danimarka	6.6	2.4	2.9	5.5	9.9	9.7
Fransa	0.5	2.2	2.9	9.8	- 27.1	- 25.9
Hollanda	4.9	1.6	1.0	6.6	40.3	28.3
İngiltere	1.6	2.5	4.2	4.7	- 115.6	- 23.5
İspanya	3.4	3.7	3.4	9.4	- 92.9	- 75.9
İsveç	2.6	0.6	3.0	5.4	21.3	27.9
İsviçre	1.1	1.3	0.9	3.6	7.2	51.4
İtalya	2.7	2.2	3.1	7.7	- 8.8	- 28.5
Japonya	3.3	- 0.3	- 2.7	4.2	104.9	163.7
Kanada	3.2	3.4	1.1	6.7	45.6	16.3
Euro Bölgesi	1.2	2.5	2.3	8.6	49.4	6.0

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

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

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



MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

Cari Dönem	Gözlem Sayısı	En Küçük	En Büyük	Standart Sapma	Aritmetik Ortalama	Medyan	Mod	Uygun Ortalama
Tüketici Enflasyonu Beklentisi (%) (Ekim - 05) (2.Dönem)	87	0,60	1,90	0,28	1,16	1,10	1,00	1,16
İki Ay Sonrasının TÜFE Beklentisi (Ekim - 05) (2.Dönem)	85	0,16	1,85	0,26	0,76	0,80	0,80	0,74
Yıl Sonu TÜFE Beklentisi (Ekim - 05) (2.Dönem)	86	5,60	8,50	0,53	7,12	7,10	7,00	7,12
Gelecek 12 Aylık Dönemin TÜFE Beklentisi (Ekim - 05) (2.Dönem)	83	4,20	10,00	0,86	6,24	6,25	6,00	6,19
Üç Aylık Hazine İhalesi Yıllık Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (%) (Ekim - 05) (2.Dönem)	86	13,00	15,25	0,39	14,31	14,30	14,50	14,31
Yıl Sonu Bileşik Faiz Oranı Beklentisi (Ekim - 05) (2.Dönem)	86	12,00	15,00	0,52	13,65	13,70	14,00	13,65
Para Piyasası Gecelik Yıllık Basit Faiz Oranı Beklentisi (%) (Ekim - 05) (2.Dönem)	87	13,00	14,50	0,20	13,98	14,00	14,00	14,00
Yıl Sonu Basit Faiz Oranı Beklentisi (Ekim - 05) (2.Dönem)	86	11,00	14,00	0,45	13,37	13,50	13,50	13,43
Bankalararası Döviz Piyasası Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Ekim - 05) (2.Dönem)	89	1.3300	1.4040	0.0141	1.3654	1.3650	1.3600	1.3654
Yıl Sonu Dolar Kuru Beklentisi (YTL) (Ekim - 05) (2.Dönem)	88	1,3300	1,4713	0,0287	1,3966	1,3935	1,4000	1,3966
Cari İşlemler Dengesi Beklentisi (Milyon Dolar) (*) (Ekim - 05) (2.Dönem)	83	-25000,0	-15000,0	1580,7	-21564,1	-21500,0	-21000,0	-21644,1
GSMH Büyüme Beklentisi (%) (Ekim - 05) (2.Dönem)	86	4,0	7,0	0,5	5,1	5,0	5,0	5,1

TEMEL GÖSTERGELER

Konsolide Bütçe (Eylül Sonu)		Enflasyon	
GELİRLER	96.298.046 Milyar TL	ÜFE YILLIK EKİM SONU	% 8,16
HARCAMALAR	103.718.214 Milyar TL	TÜFE YILLIK EKİM SONU	% 8,47
BÜTÇE AÇIĞI	- 7.420.168 Milyar TL	ÜFE AYLIK EKİM SONU	% 0,68
FAİZ DIŞI FAZLA	27 Milyar YTL	TÜFE AYLIK EKİM SONU	% 1,79
İç Borç Stoku (Toplam)		GSMH Büyüme Hızı %	
EYLÜL SONU	243,2 Milyar YTL	2005 2. DÖNEM	3,4
Dış Borç Stoku (Toplam)		GSMH	
EYLÜL SONU	86,4 Milyar YTL	CARİ FİYATLARLA 2005 2. DÖNEM	109,259 Trilyon TL
İhracat Gelirleri (Toplam)		Sanayi Üretim İndeksi (Toplam)	
OCAK - EKİM	60.352,498 Milyar Dolar	TEMMUZ	% 132,0
İthalat Giderleri (Toplam)		Kapasite Kullanım Oranı	
OCAK - AĞUSTOS	74,425 Milyar Dolar	EYLÜL	% 82,9
Nakit Dengesi		İşsizlik	
EYLÜL SONU	- 10,7 Milyar YTL	2005 2.DÖNEM	% 9,2

SİZ DE ABONE OLUN!

*"Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi"ne abone olanlar,
"Finans – Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi"ni önce okuyanlardır.*

Adı Soyadı :

Firma Adı :

Adres :

Posta Kodu : Tel: Fax:

e-mail :

- Abone olmak istiyorum.
 Yeniden abone olmak istiyorum.
 Lütfen temsilcinizi gönderin (İstanbul'da oturanlar için).

"FİNANS – POLİTİK & EKONOMİK YORUMLAR" Aylık Dergi, 12 sayı için

Abone Koşulları;

YURT İÇİ

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

YURT DIŞI

- 6 Aylık: 35 \$
 1 Yıllık: 60 \$

Not: Öğrencilere % 30 indirim yapılmaktadır.

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

Akbank T.A.Ş.
Nuruosmaniye Şubesi
Hesap No: 35875-4

Garanti Bankası
Nuruosmaniye Şubesi
Hesap No: 6299897

T.İ.Ş. Bankası
Cağaloğlu Şubesi
Hesap No: 530979

Yapı Kredi Bankası
Çemberlitaş Şubesi
Hesap No: 1035572-7

Abone Başlangıç Tarihi: Abone Bitiş Tarihi:

"EKONOMİK MALİ YAYINLAR SAN. VE TİC. A.Ş." adına, abone bedeline ilişkin, bankaya yatırdığımız makbuzun (vc öğrenci iseniz, öğrenci kimliğinizin) fotokopisini, yukarıdaki abone formu ile birlikte lütfen, "Finans - Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi; Binbirdirek Mah. Suterazisi Sokak. No.6, Kat.2; 34400 Sultanahmet İstanbul" adresine posta ile gönderebilir, faks geçebilir veya elektronik posta adresimize gönderebilirsiniz.

Faks: (0-212) 518 66 43. **Tel:** (0-212) 518 17 32 – 516 11 45.

e-mail: abone@ekonomikyorumlar.com **http://www.ekonomikyorumlar.com**

Banyo
Mobilyaları

Armatur ve
El Duş
Takımları

Akrilik
Sistemler

Rezervuar
Sistemleri

Klozet
Kapakları

Seramik Kesme
ve Uygulama
Makinaları

Seramik
Sağlık
Gereçleri

Se
F

MA[®]KA
SEÇİMİNİZ
KOLAYLAŞTI...

EGE
MA[®]KA

www.egemarka.com

Genel Dağıtıcı: Ege Kütahya Marmarosa Porseleni A.Ş.



bonus MasterCard

5549 6001 2345 6789

MEMBER SINCE 05 VALID THRU 07/08 K. mc2

BURCU TOKATLI

Garanti

bonus
seffaf