

EKONOMİK YORUMLAR

9

EYLÜL 1995

YIL : 32

60.000 LİRA

•
AYLIK DERGİ

Okurlara Mektup / 3

Ekonomik Göstergeler (İç) / 4

Japon İşletmecilik

Uygulamaları / 5

Dr. Güngör Tunç

Sermaye Piyasası / 19

Doç. Dr. Mehmet Bolak

Ekonomik Göstergeler (Dış) / 28

Türkiye'de Yüksek Lisans

Programlarının Sorunları ve

Çözüm Önerileri / 29

Prof. Dr. Orhan Şener**Abdülkadir Işık**

Finansal Gelişmenin

Kalkınmaya Etkisi / 32

Yrd. Doç. Dr. Burak Gürbüz

Türkiye'de Maliye ve Para

Politikaları Uyumsuzluğu / 49

Ramazan Gökbunar**Özcan Erdoğan**

Ayın Ekonomik Olayları / 61

Dr. Yıldırım Kılış

**JAPON İŞLETMECİLİK UYGULAMALARI • FİNANSAL GELİŞMENİN
KALKINMAYA ETKİSİ • MALİYE VE PARA POLİTİKALARI UYUMSUZLUĞU**

Güvene önder olmak.



EMLAK BANKASI
"Daha Uygur Bir Yaşam İçin"

İŞ İŞTEN GEÇMEDEN... OYAK SİGORTA



► Tüm Konut Sigortası ► Tüm İşyeri Sigortası ► Tüm
Otel Sigortası ► Karı Kaybı Sigortası ► Kırsal Kaybı Sigortası
Kaske Sigortası ► Trafik Sigortası ► Yurt dışı Kasko
Sigortası ► Yejil Karı Sigortası ► Otobüs Kasko Sigortası
Taşınan Yık Sigortası ► Bulaş Sigortası ► Mülk Sorumluluk
Sigortası ► Feri Kaza Sigortası ► Hırsızlık Sigortası
► Taşınan Para Sigortası ► Emniyet Sistemli Sigortası
► Cam Kırılması Sigortası ► Uçak Sigortası ► Helikopter
Sigortası ► Tahne Sigortası ► Yat Sigortası ► Tekne
ve Yat İnşaat Sigortası ► Marina Sigortası ► Nakliyat
Sigortası ► Hırp Sigortası ► Lisans Kaybı Sigortası
► CVR Sigortası ► İnşaat Sigortası ► Montaj Sigortası
► Makine Kırılması Sigortası ► Elektronik Cihaz
Sigortası ► Sağlık Sigortası ► Hayat Sigortası
► Yarımlarınızın Sigortası ► Kredi Hayat Sigortası
► Ziraat Ürün Sigortası ► Sera Sigortası ► Kümes
Hayvanları Sigortası ► Büyük Baş Hayvan Sigortası
► Küçük Balıkçılık Sigortası

OYAK SİGORTA

Genel Müdürlük: Mevlâi Mahallanı Cad. Oyak İş Merkezi No 81 80040 Sarıpazari - İSTANBUL
İstanbul: (212) 252 60 20 (4 hat) Fax: 248 48 28 Ankara: (312) 232 20 30 Fax: 232 17 24
İzmir: (232) 484 33 00 Fax: 463 38 87 Adana: (322) 457 18 65 Fax: 457 45 10
Diyarbakır: (244) 250 40 60 Fax: 250 40 62 Samsun: (362) 234 15 55 Fax: 230 20 42

"Oyak Sigorta bir Ordu Yardımlaşma Kurumu ve Emlak Bankası kuruluşudur."



Kalabalıkta yönünüzü şaşırmayın.

Tasarruflarınıza en verimli yatırımı seçmek,
bugünlerde her zamankinden daha zor.

Mevduatınızın yönünü belirlemek için Türkiye'nin
önemli sanayi ve ticaret merkezlerine yayılmış
Esbank şubelerinden birine gelin. Kısa ya da uzun
vadeli yatırımlar için en uygun seçenekler Esbank'ta.

Geleceğinizin güvencesi birikimlerinizi
68 yılın tecrübesine sahip tedbirli ve
kararlı bir bankaya emanet edin,
güvenle kazanın.



ESBANK T.A.Ş. GENEL MÜDÜRLÜK
Meşrutiyet Caddesi 141, Tepebaşı, 80050 İstanbul
Telefon: (212) 251 72 70 (19 hat)
Faks: (212) 243 23 96 Teleks: 25558 erbi tr

banka ve ekonomik yorumlar

Aylık Dergi

Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş.

Adına İmtiyaz Sahibi
BÜLEND ÇORAPÇI

Yazı İşleri Müdürü
DR. ÖZTİN AKGÜÇ

Danışma Kurulu Başkanı
ŞİNASI ÇELİKKOL

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Asaf Savaş Akat • Dr. Öztin Akgüç • Prof. Dr. Erdoğan Alkin • Prof. Dr. Güven Alpay • Dr. Orhan Altan • Tevfik Altınok • Prof. Dr. Mustafa A. Aysan • Prof. Dr. Ömer Faruk Batirel • Dr. Metin Berk • Prof. Dr. Ünal Bozkurt • Prof. Dr. Kanan Bulutoğlu • Prof. Dr. Nasuhi Bursal • Yavuz Canevi • Ege Cansen • Halûk Ceyhan • Mehmet Gün Çalıka • Özer U. Çiller • Bülend Çorapçı • Ahmet Demirel • Zeki Döşlüoğlu • Necdet Durakbaşı • A. Aydın Dündar • Gazi Erçel • Kaya Erdem • Tarkan Erdem • Oktay Ersoy • Prof. Dr. Cumhur Ferman • Prof. Dr. Atilla Gönenli • Prof. Dr. Emre Gönenay • Doç. Dr. Seyfettin Gürsel • Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu • Erhan Işıl • Prof. Dr. Halûk A. Kabaalioglu • Prof. Dr. Müh. Kemal Kafalı • Adnan Başer Kafaoglu • Y. Doç. Dr. Ahmet S. Kalin • A. Nazif Keyman • Prof. Dr. Yıldırım Kılış • Prof. Dr. Tamer Koçel • Kemal Kurdaş • Prof. Dr. Kemal Kurtuluş • Prof. Dr. Erol Manisalı • Prof. Dr. Orhan Morgil • Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu • Ziya Nebioğlu • Ergin Neng • Alp Orçun • Rahmi Önen • Prof. Dr. İsmail Özazlan • M. Celâlettin Özgen • Ertan Özgür • Tuncay Özilhan • Selâhattin Özmen • Ertuğrul İhsan Özel • Prof. Dr. Ergun Özsunay • Prof. Dr. Merih Paya • Prof. Dr. Reha Poroy • Prof. Dr. Dündar Sağlam • Halit Soydan • Prof. Dr. Mehmet Şükrü Tekbaş • Osman N. Torun • Fikret M. Tuncer • Nezihe Tunçsiper • Prof. Dr. Gül G. Turan • Doç. Dr. Şeref Türen • Doç. Dr. T. Güngör Uras • İbrahim Ülkem • Dr. Cüneyt Ülsever • A. Doğan Yalın • Mehmed Tarık Yaşa • Doç. Dr. Göksel Yücel • Prof. Dr. Ahmet Yüksel

Yazı Kurulu

Dr. Öztin Akgüç • Doç. Dr. Seyfettin Gürsel
Prof. Dr. Merih Paya • Prof. Dr. Dündar Sağlam
Doç. Dr. T. Güngör Uras

Basım-Yayın Danışmanı
M. TARIK YAŞA

İdare Müdürü
MUSTAFA BARIŞ

OKURLARA MEKTUP

Sevgili Okurlarımız,

«Ekonomik Yorumlar» bölümü bu sayıda da yer almamaktadır. Bunun nedeni, zaman zaman açıkladığımız gibi, yayım için Dergi'ye gönderilen yazıların birikmiş olmasıdır. Bu yazılardan bir bölümü, uzun süre bekletildiğinde, güncelliğini yitirmektedir. Hem bunu önlemek hem de düşünce ve emek ürünü olan değerli çalışmalara yayım olanağı sağlamak amacıyla, bu sayı da sadece yazılara ayrılmış bulunmaktadır. Dergi'nin sayfaları sınırlı, gelen yazıların sayısı çok olunca, bu yola başvurmak zorunda kalıyoruz. Bu davranışımızı iyi niyetimize bağlayacak olan okurlarımız bizi anlayışla karşılayacaklardır.

Yazarlarımızın büyük bölümünü; ülkemizin değişik yörelerindeki yüksek öğretim kurumlarında görevli genç bilim adamlarının ve bunların yanı sıra büyük kuruluşlar ile bankalarda görevli genç üst kademe yöneticiler ya da uzmanların oluşturması; bizi ayrıca mutlu ediyor. Bu söylediklerimizi, ayrıntılı ve inceleme niteliğindeki yazılardan oluşan iki örneğin başlıklarını vererek bağlayalım: «Finansal Gelişmenin Kalkınmaya Etkisi», «Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Maliye Politikalarının Para Politikalarıyla Uyumuzluğu ve Geleceğe Dönük Beklentiler».

Öte yandan Dergi'de yer alan diğer yazıların da her zaman olduğu gibi ilginizi çekeceğini ümit ediyoruz. Bu nedenle tümünü okumanızı içtenlikle arzuluyoruz. Ancak, «Japon İşletmecilik Uygulamaları» ve «Türkiye'de Sosyal Bilimler Alanında Uygulanmakta Olan Yüksek Lisans Programlarının Sorunları ve Çözüm Önerileri» başlıklı yazıları okumak için ayrıca zaman ayırmanızı, özellikle salık veririz.

Saygılarımızla...

Ekonomik Göstergeler (İç)

Eylül/1995

	1993	1994	1995		
			Mart	Nisan	Mayıs
T.C. MERKEZ BANKASI					
Döviz ve Altın Mevcudu (milyon \$)	7759.0	8513.0	12681.0	13678.0	13310.0
Banknot Miktarı (milyar TL)	63103.9	120212.3	139186.0	159827.0	170032.0
T. C. Merkez Bankası İç Kredileri (milyar TL)	100583.3	160530.1	164043.0	201752.0	211636.0
Hazineye Kısa Vadeli Avans (milyar TL)	70420.7	122278.0	121503.0	156189.0	165325.0
BANKALAR (milyar TL)					
Toplam TL Mevduat	330005.6	614554.3			
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	56864.2	108315.1			
Tasarruf Mevduatı	123429.8	326651.5			
Vadesiz Tasarruf Mevduatı	19345.2	34562.3			
Vadeli Tasarruf Mevduatı	104084.6	292089.2			
Mevduat Sertifikası	3064.2	4632.9			
Resmî Kuruluş Mevduatı	12591.7	19123.7			
Bankalar Mevduatı	78407.3	50305.2			
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	55648.5	105525.9			
Döviz Tevdiatı	214960.2	660558.8			
Toplam Krediler	433706.9	789853.2			
Tanım	59155.7	120427.7			
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	42417.3	92014.5			
Mesleki (Küçük Esnaf ve Sanatkar)	8817.1	15227.5			
Gayrimenkul	33615.3	46118.3			
Denizcilik	103.1	397.8			
Turizm	3894.4	4916.0			
Diğer İhtisas Kredileri	236.7	308.5			
Ticari, Sınal, Sair	285467.1	510442.9			
PARA ARZI (milyar TL)	132309.0	238981.0	234188.0	281518.0	
FİYATLAR (DİE Toplam Eşya 1987 = 100, Tüketici Fiyatları = 1987 = 100)					
Toplam Eşya Fiyatları İndeksi (Genel)	2082.2	5196.3	6395.4	6647.6	6759.0
Tanım (Genel)	2083.2	4874.0	6925.1	7245.7	7077.4
İmalat Sanayii (Genel)	2040.5	5287.6	6268.4	6507.7	6698.7
Tüketici Fiyatları (Türkiye)	2717.2	6127.0	7201.8	7665.5	7911.2
Tüketici Fiyatları (İstanbul)	2626.3	5856.8	6812.3	7217.1	7442.4
DIŞ ÖDEMELER (milyon \$)					
Dışalım (CIF)	29429.4	23270.0	6856.1	9836.7	12422.6
Dışsatım (FOB)	15349.4	18106.1	4760.5	6619.7	8121.2
İşçi Dövizleri	2919.0	2627.0	747.0	984.0	1255.0

Notlar: (1) TCMB altın ve döviz mevcuduna, altın stokunun yeniden değerlendirilmesinden doğan değer artışı dâhildir. (2) TCMB kredilerine, borç tahkimleri (konsolide edilen krediler) dâhil değildir. (3) Para arzı (M₁) dar anlamıdır.

Görüşler

Dr. GÜNGÖR TUNÇ

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Öğretim Üyesi

Japon İşletmecilik Uygulamaları

1 — GİRİŞ

İKİNCİ Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda Amerika Birleşik Devletleri'nin gösterdiği ekonomik performans ile endüstrileşmiş batı ülkelerinin ekonomik performansları arasında gözlenen fark, bahse konu kıtalar arasında saptanan «yöneticilik yetenekleri farkı» veya «yöneticilik zaafı» ile açıklanmıştır. Problem yöneticilik zaafı olarak tanımlandığı içindir ki, yetenekli yöneticileri yetiştirecek eğitim programlarına öncelik verilmiştir. Bunun sonucu olarak Amerikan işletmecilik eğitimi ve bu eğitim sisteminin geliştirdiği M.B.A. programları endüstrileşmiş batı ülkelerinde ön plana çıkmıştır.

1980'li yıllara gelindiğinde Amerikan işletmelerinin gerek kendi ulusal pazarlarında ve gerekse dış pazarlarda, yabancı rekabeti (özellikle Japon rekabeti) karşısında sergilediği başarısız performans, gene «yöneticilik za-

afı» kavramı ile açıklanmıştır. Yöneticilik zaafı terimi bu kez Amerikan yöneticileri aleyhine kullanılmıştır ⁽¹⁾ [*]. Amerika'da 1980'li yılların ikinci yarısında başlayan ve 1990'lı yılların ilk yarısında yaygınlaşan «üst düzey yöneticilerin değiştirilmesi uygulaması», Amerikan iş çevrelerinin de «yöneticilik zaafı» teşhisine katıldıklarının göstergesidir.

Enteresandır ki zor durumdaki Amerikan dev şirketlerini düze çıkarmaları için görevlendirilen yeni yöneticilerin, uygulamaya koydukları yeni tedbirleri geliştirirken, Japon işletmecilik uygulamalarından geniş ölçüde etkilendikleri anlaşılmaktadır. Daha enteresan olan husus ise, Japonya'nın İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda endüstrileşmiş ülkelerde moda olan Amerikan M.B.A. programlarını taklit etmeyen tek endüstrileşmiş ülke olmasıdır.

[*] Dipnot rakamları, «Kaynaklar»daki yazy ve yapıtları belirtmektedir.

2 — KONU VE KAPSAM

İkinci Dünya Savaşı'nı kaybeden, 1947 yılına kadar fiili işgal altında yaşayan ve yeniden büyük bir ekonomik güç haline gelmesini önleyecek tedbirlerin, işgalci kuvvet tarafından uygulamaya konulduğu ülke olan Japonya'nın, savaşın muzaffer ülkeleri karşısında gerçekleştirdiği ekonomik başarının sırrı nedir? Bu başarıyı sağlayan Japon «yöneticilik yetenekleri» nelerdir? Bu soruların cevapları, bu yazının konusunu oluşturmaktadır.

Japon işletmecilerin, yani yönetimin başarısının nedenlerini anlayabilmek için;

- a) Japon hükümetleri ile Japon iş çevresi arasındaki ilişkileri;
- b) Japon bankacılık sistemini;
- c) Japon işletmelerinin, (i) örgütleniş şekillerini, (ii) personel devşirme ve yönetim şekillerini, (iii) şirket kültürlerini ve (iv) Japon dış ticaret şirketlerini;

özetle gözden geçirmek gerekmektedir.

Bu kapsam içinde kaleme alınan bu yazıda, Japon hükümetleri ile iş âlemi arasındaki ilişkiler, «stratejik yönetim» yaklaşım modeli kullanılarak sunulmakta; bankacılık sistemi bütünüyle kapsamamakta; sadece seçilen bankacılık modelinin Japonya'nın kalkınmasına yaptığı katkıyı aydınlatmakla sınırlı kalınmakta; Japon işletmeciliği ise Japon çokuluslu şirket modelleri dikkate alınarak geliştirilmektedir.

3 — JAPON HÜKÜMETLERİYLE İŞ ÇEVRESİ ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Büyük ölçekli şirketlerde görülen «stratejik yönetim» uygulamalarından

esinlenen Abegglen, 1970 yılında yayınladığı çalışmasında, Japon hükümetleri ile Japon işletmeleri arasındaki ilişkileri şöyle tanımlar: «Japon Hükümeti, planlama, koordinasyon, uzun vadeli politikalar geliştirmek ve temel yatırım kararları (temel kaynak tahsisi kararları) almakla sorumlu (büyük bir) şirket genel merkezine tekbül eder. Büyük Japon şirketleri ise işletme faaliyetlerini yönetmekte doğrudan sorumlu, geniş sınırlar içinde kendi aralarında rekabet serbestisi olan, genel merkezce belirlenen genel politika çerçevesinde yeterli otonom faaliyet gösterebilen birimlere benzerler» (2). Yani Japon Hükümeti ile Japon iş çevresi arasındaki ilişkiler, büyük bir şirkette, şirket genel merkezi ile bu şirketin çeşitli birimleri arasında görülen akılcı bir koordinasyona ve yönlendirmeye dayanan ilişkilere benzer. Bu şekil ilişki nedeniyeldir ki, bazı çevreler Japon hükümetlerini «Japon Inc.» şeklinde nitelendirir.

Japon hükümetleri ile iş çevresi arasında Abegglen tarafından gözlemlene «genel merkez bağımlı ve bağımlı birimler» şeklinde belirlenen ilişki, çok yerinde bir gözlemdir; çünkü, günümüzde büyük şirketlerce uygulanan stratejik planlama faaliyetlerinin temel evreleri olan; (i) misyonun tanımlanması, (ii) ana amacın saptanması, (iii) temel stratejilerin belirlenip seçilmesi, (iv) kaynak kullanım şeklinin karara bağlanması ve (v) uygun taktiklerin belirlenip seçilmeleri aşamaları ile geçen yüzyılın ikinci yarısında başlatılan Japon kalkınma girişimine dönük uygulamaların yürütülüş şekli arasında büyük benzerlikler vardır. Bu benzerlikten hareketle, Japon Hükümeti ile Japon iş çevresi arasındaki ilişkiler «stratejik yönetim yaklaşımı»

çerçevesi içinde, aşağıda belli alt başlıklar etrafında işlenmektedir.

A. İkinci Dünya Savaşı Öncesi Dönem

a) Ulusal Misyon ve Ulusal Amaç

Japon hükümetleri ile iş âlemi arasında varlığına yukarıda işaret edilen, işletmelerin stratejik yönetim şekline benzeyen bu ilişkiler, 1868-1912 dönemini kapsayan «Meiji Yeniden Yapılanma Dönemi» diye bilinen dönemin başlangıcında şekillenmiş, günümüze kadar sürmüştür. Bu ilişkinin şekillenmesinde, batılı devletlerin zorbalığı rol oynamıştır. Batılı devletler, 19 uncu yüzyılın ikinci yarısı civarında, Japonya'yı da kolonileri arasına almaya heveslenmişlerdir. Batının bu zorbalığı karşısında, batı teknolojisi ile rekabet edebilecek güçlü bir Japonya gereği kavranmıştır. Bu güçlü Japonya'yı gerçekleştirmek, ulusal misyon olarak benimsenmiştir. Bu misyon içinde ulusal amaç ise «Japon ruhunun korunması ve batı teknolojisinin alınması» şeklinde saptanmıştır.

b) Ulusal Strateji

Uygulanması mümkün en isabetli ulusal stratejinin saptanması için yürütülen durum analizleri sonunda, Japonya'nın emek hariç diğer tüm üretim faktörleri itibarıyla fakir bir ülke olduğu gerçeği gözler önüne serilmiştir. Bu gerçeğin ışığı altında ulusal strateji;

- i. Bol olan yegâne üretim faktörünün (yani insan gücünün) en verimli şekilde kullanılması,
- ii. Teknoloji ithali için gerekli dövizin öncelikle kazanılması, yani ulusal üretimin dış pazarlara dönük olması,

iii. Ulusal üretim için gerekli üretim girdilerinin ekonomik ve kesintisiz olarak Japonya'ya akışının sağlanması,

iv. Kıt üretim faktörlerinin ekonomik ve belli önceliklere göre kullanılması,

şeklinde saptanmıştır.

c) Seçilen Taktikler

Ulusal amaç doğrultusunda saptanan stratejinin uygulanmasında belirlenen taktikler şunlardır:

- i. Teknoloji ithalinde en gelişmiş, en verimli teknolojilerin alınması;
- ii. Teknoloji ithalinin, lisans anlaşmaları ile gerçekleştirilmesi, yabancı sermaye direkt yatırımlarına iltifat edilmemesi;
- iii. İthal edilen teknolojinin Japon iş âleminde hızla yayılmasının gerçekleştirilmesi;
- iv. İşgücünün verimli hale getirilebilmesi için eğitim seferberliği;
- v. Dış ticaret şirketlerinin teşvik edilmesi;
- vi. İç ve dış pazarlarda en etkin bilgi yönetiminin gerçekleştirilmesi;
- vii. Gelişmenin, özel sektörün öncülüğünde, ancak verimliliği artıracak rekabet koşulları altında sağlanması;
- viii. Müteşebbis açığının toplumu oluşturan dört sosyal sınıftan biri olan Samuari sınıfı üyeleri arasından temini;
- ix. Bankacılık sisteminin, kıt üretim faktörü olan sermaye ihtiyacına en isabetli çözüm getirecek şekilde oluşturulması.

d) Uygulama

Özetlenen taktikler aracılığı ile gene yukarıda özetlenen ulusal stratejinin uygulanması sonucu ulusal amaç ulaşılabilineceği gerçeği ile gelişmenin özel sektörün öncülüğü altında gerçekleştirilmesi kararı birlikte değerlendirildiğinde, güçlü bir koordinasyon ve kontrol merciine olan ihtiyaç kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu güçlü koordinasyon ve kontrol mercii rolü Japon Hükümeti'nce üstlenilmiştir. Japon Hükümeti, sermaye şirketlerinde görülen «yönetim kurulu» ve «genel müdürlük ofisi»nin görevlerini omuzlamıştır. Hükümetler bu görevlerini iki bakanlık aracılığı yürütmüşlerdir. Maliye Bakanlığı ile Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (3).

Maliye Bakanlığı bütçeyi hazırlamaktan ve uygulamaktan sorumludur. Bu sorumluluğu dahilinde, ulusal finansal sistemi, ulusal bankacılık kuruluşlarını, sosyal güvenlik sistemini ve vergi toplama işlemlerini geliştirip, kontrol eder. Buna karşılık Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, çeşitli sanayi büroları şeklinde örgütlenmiş olup, çeşitli sektörler için detaylı planlar ve stratejiler geliştirir; bu amaçla sektörel faaliyetleri değerlendirir, yani kapasite kullanma oranlarını, faktör fiyatlarını, prodüktivite artışlarını, talep değişmelerini, pazar paylarının dağılımını, teknolojik gelişmeleri, ithal mallarınca yaratılan rekabeti vb. takip eder; bu bilgiler ışığında muhtelif stratejik senaryolar hazırlar; sektörel bilgileri tüm sektör üyelerinin kullanımına sunar.

Özel sektörün yönlendirilmesinde genelde para ve mali politikalar kullanılır; gerektiği hallerde döviz tahsis-

leri ve ithalat kotaları gibi direk yöntemlerin kullanıldığı da görülmüştür.

B. İkinci Dünya Savaşı Sonrası Dönem

Yukarıda özetlenen ulusal misyon, ulusal amaç, ulusal strateji ve taktikler zaman içinde değişmeye uğramış mıdır? Bu teknikler günümüz uygulamaları ışığında nasıl bir görünüm kazanmışlardır? Ulusal misyonda bir değişiklik gözlenmemektedir. Teknoloji yönetimi aracılığıyla batı ile rekabet edebilecek güçlü bir Japonya tutkusu bugün için de geçerli ulusal misyondur.

Buna karşılık amaç yeniden belirlenmiştir. Batı teknolojisinin transferini öngören eski amaç, ulusal işletmelerce (kuruluşlarca) yeni ürün ve işlem teknolojilerinin yaratılması, yani icatçılık şeklinde değişime uğramıştır. Dünyadaki teknolojik değişimleri yakından izlerken «Japon ruhunu korumak ve yeni ürün teknolojileri ile yeni üretim teknolojilerinin üretilmesinde, yani icatçılıkta dünya liderliğini ele geçirmek ve bu liderliği sürdürmek» yeni ulusal amaç olarak gözlenmektedir.

Günümüz Japonya'sı Meiji Dönemi'nin başlangıcında olduğu gibi, sadece işgücünün bol olduğu bir ülke değildir. Bugün, döviz sorunu olmayan, gelişmiş teknolojiler üretebilen, bol ve kalifiye her çeşit insan gücü olan, yılların tecrübesini kazanmış yönetici kadrosu bulunan, sadece doğal kaynaklar itibarıyla yetersiz bir Japonya vardır. Bu veriler ışığında ulusal strateji;

- i. Kaynakların verimli kullanılması,
- ii. Kıt üretim girdilerinin ekonomik

ve kesintisiz olarak Japonya'ya akışının sağlanması,

- iii. Döviz kazandırıcı faaliyetlerin titizlikle sürdürülmesi,
- iv. Fazla katma değer yaratan sektörlerde ulusal avantajın temini,
- v. Yeni teknolojilerin üretilmesi, şekline dönüşmüştür.

Ulusal stratejinin uygulanabilmesi için saptanan taktikler ise;

- i. Araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin artırılması,
 - ii. Prodüktivite artışlarının sağlanması ve teknoloji yatırımlarının artırılması,
 - iii. Eğitim standartlarının daha da yükseltilmesi,
 - iv. İşletmeler topluluğu olan Keriet-su'ların hantal bürokrasiler haline dönüşmelerinin önlenmesi, bu nedenle topluluk içi şirketler arası rekabetin geliştirilmesi, kaynakların optimal kullanılması, etkin koordinasyon, başarılı bilgi yöntemi ve topluluk içi bilgi değişimi,
 - v. Dış pazarların korunmasında çatışma yerine uzlaşmaların tercih edilmesi (gönüllü ihraç kotaları uygulaması),
 - vi. Stratejik ittifakların iyi değerlendirilmesi,
 - vii. Yabancı ülkelerde direk sermaye yatırımlarına hız verilmesi,
 - viii. Dış ticaret şirketlerinin değişen çevre koşullarına hızla uyum sağlamalarının temini,
 - ix. Üretici firmaların gerekli hallerde doğrudan dağıtım kanalları kurmaları ve yönetmeleri,
- şeklinde özetlenebilir.

4 — JAPON BANKACILIK MODELİ

Bu başlık altında, Japon bankacılık sisteminin tanıtılması ve değerlendirilmesi yapılmamaktadır. Yazıda işlenen konuya aydınlık getireceği umuduyla, sadece iki konu üzerinde durulmaktadır: Japon bankacılık modeli ve bu modelin iş âlemi üzerindeki etkileri.

Japonya'nın ekonomik kalkınmasını başlattığı yıllarda karşılaştığı problemlerden biri, aslında kıt olan sermaye birikimini, öncelikli sektörler ve bu sektörler içinde belli işletmelere aktaracak sistemin seçilmesi olmuştur. İncelemeler sonunda geliştirilecek bankacılık sisteminin, Kıta Avrupası'nda ve bilhassa Almanya'da geniş uygulama alanı bulmuş olan, «universal-bank» modeline göre geliştirilmesi uygun görülmüştür. Bu modele göre geliştirilen ticari bankalar, halkın tasarruflarına dayanan sermaye birikimlerini «bankaların, şirketlerin kuruluş sermayelerine doğrudan iştirak etmeleri yöntemi» ile şirketlere aktarmışlardır. Bu uygulama, Japonya'ya has şirket topluluklarının oluşmasında bankalarca oynanan role ışık tutar.

5 — JAPON ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Bu yazıda Japon işletmelerinin ve yönetiminin incelenmesinde Japon çokuluslu şirketleri dikkate alınmaktadır. Japon çokuluslu şirketlerini diğer ülkelerin çokuluslu şirketlerinden ayıran bazı özellikler vardır. Örgütlenmeleri incelendiğinde çoğulcu bir yapılanma içinde faaliyetlerini büyük bir ottonomi içinde yürüten şirketlerle karşılaşılır. Çoğulcu yapı içinde topluluk içi dayanışmanın ve koordinasyonun et-

kinliği göze çarpar. İhtisaslaşmaya dayanan çoğulcu yapı içinde şirket kültürünün şirketler mozağini bir arada tuttuğu görülür. Bu şirketlerin uluslararası boyut kazanmalarında, dış ticaret şirketlerinin hayati rol oynadıkları anlaşılar.

Özetle, Japon çokuluslu şirketlerinin kendilerine has özellikleri vardır. Bu özellikler; (i) örgütleniş şekilleri, (ii) ihtisaslaşma eğilimleri, (iii) özel şirket kültürleri ve (iv) ticaret şirketleri öncülüğünde uluslararası boyut kazanmaları; şeklinde özetlenebilir (4).

A. Örgütleniş Şekilleri

Bir şirketin örgütleniş şekli denildiğinde, örgüt içinde yetki ve sorumlulukların nasıl dağıldığı; kimin, kime karşı, niçin sorumlu olduğu ve bu sorumlulukların yerine getirilebilmesi için planlanan alt yönetim sistemlerinin, tamamının nasıl işlediği anlaşılır. Bu anlayış bireysel şirketlerin yapılarına işaret eder. Bir de, ekonomi içinde üretici faaliyetleri yürüten işletmelerin kendi aralarındaki ilişkilerin şeklini belirleyen, makro yapılanma vardır. Bu tür yapılanış şekli Japon çokuluslu şirketlerinin en belirgin bir özelliğidir. Bu tür örgütlenmeyi ifade edebilmek için biz, bu yazımızda «grupsal örgütlenme» deyimini kullanmaktayız. Her iki örgütleniş şekli ile ilgili bilgiler aşağıda verilmiştir.

a) Japon Çokuluslu Şirketlerinde Grupsal Örgütlenme

İkinci Dünya Savaşı'ndan gerek önceki ve gerekse sonraki dönemde şirketler topluluklarının ortaya çıkardığı oluşumlar Japon iş âleminde damgasını vurmuştur. Bu topluluklar Savaş öncesi dönemde «Zaibatsu», Savaş

sonrası dönemde ise «Kerietso» olarak bilinirler.

Zaibatsu, bir merkez holding şirketi ile bu şirket etrafında bir banka, bir sigorta şirketi, bir dış ticaret şirketi de içerecek şekilde toplanan çok sayıdaki imalat şirketinin oluşturduğu bir gruba verilen addır. Bu gruptaki merkezi holding bir ailenin kontrolü altındadır ve bu holding guruba dahil diğer şirketlerin her birinde % 40 ile % 100 arasında değişen sermaye payına sahiptir; ayrıca, topluluk için her ana şirket diğer ana şirketlerin sermayeleri içinde paya sahiptir (5). Bu topluluk içinde her ana şirketin kendine bağlı pek çok şirketi olması nedeniyle, «Zaibatsular muhtelif sanayi kollarını içeren takım yıldızlar topluluğunu andırır ve bu halleri ile bir ölçüde kendi kendilerine ekonomik açıdan yeterli halde dirler» (6). Zaibatsu üyesi banka ve sigorta şirketi, topluluk üyesi şirketlere kaynak sağlar ve finansal hizmetler verirken, üye dış ticaret şirketi de, topluluk üyesi şirketlerin satın alma ve pazarlama faaliyetlerini yüklenmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'nı takiben Mac Arthur idaresindeki işgalci kuvvet, Japonya'daki Zaibatsuları ve Sogoshosha'ları (dış ticaret şirketleri) parçalamış, her birini yüzlerce küçük şirkete bölmüştür. Gene aynı idare tarafından yürürlüğe konan anti-tröst kanunu süper şirket rolünü üstlenecek merkezi holding şirketlerini yasaklamıştır; bankaların herhangi bir şirket sermayesi içindeki payını da % 5 ile limitlemiştir.

Zaibatsuların yok edilmelerine rağmen, Zaibatsu geleneği ve kültürü Japon iş âleminde devam etmiştir. Yeni grupların doğuşları, yani grupsal reorganizasyon, ancak 1960'lı yılların ilk

yarısında tamamlanmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan yeni grupsal örgütlenmenin adı Keriet-su'dur. Kerietsu, aralarında çapraz sahiplik ve çapraz ticari ilişkiler olan şirketler topluluğuna verilen addır. Bu topluluğun içinde gene bir banka, bir sigorta şirketi ve bir dış ticaret şirketi vardır; topluluk, (aynı zamanda, topluluğun üyesi olan) banka ve sigorta şirketlerinin etrafında oluşmuştur. Yani Kerietsu'lar, Zaibatsulardan farklı olarak, bir ailenin kontrolü altındaki bir merkez holding etrafında toplanmışlardır. Kerietsu üyesi şirketler kendi aralarında işbirliği yapmalarının yanında, kendi aralarında rekabet ederler; grup üyelerinin rakipleri olan kuruluşlarla ticari ilişkilere de girerler. Bu özellikleri Kerietsu'ların rekabet gücünü artırır.

Savaş sonrası yıllarda yaşanan sermaye kıtlığına ve ithalata bağlı üretim girdilerinin kıtlığına, bankalar aracılığı ile çözüm getirmeye dönük uygulama, Kerietsu'ların, mali kuruluşlar etrafında oluşmalarına yol açmıştır; yürürlüğe konan ihracaat teşvik tedbirleri ile döviz tahsislerinin, işletmelerin yaptıkları fiili ihracata bağlanması Sogoshosha'ların büyümelerini, eski güçlerine ulaşmalarını ve Kerietsu'lar içinde yer almalarını sağlamıştır (7).

Bu yeni grupsal örgütlerin ortaya çıkmasında hükümetlerin de katkıları olmuştur. Hükümetler, iş âlemi ile olan ilişkilerinde 1951-55 döneminde doğrudan müdahalelerde bulunmuşlar, 1955-60 döneminde yatırım sermayelerini sıkı kontrol altına almışlar, 1961'den sonra ise firmaları kendi yatırım programlarını yapmakta serbest bırakırken özendirici tedbirlere yönelmişlerdir (8).

Japonya'da Kerietsu üyeleri olmayan çokuluslu şirketler de bulunur; örneğin, Sony, Honda, Matsushita, Nippon Steel gibi... Ayrıca, Kerietsu modeline göre aralarında çok daha gevşek ilişkilerin olduğu gruplar da vardır: Nissan-Conan veya Isuzu-Fujitsu gibi...

Kerietsu üyeliği, ortak üyelere faydalar sağlar. Ancak, söz konusu faydaların sağlanabilmesi, topluluk içinde belli bir düzenin ve koordinasyonun var olmasını gerektirir. Topluluk içi düzen ve koordinasyon «Başkanlar Kulübü» ve «Üst Düzey Yöneticiler Konferansı» diye bilinen iki kurul tarafından sağlanır. Bu iki kurul temelde «topluluk içi müşterek araştırma geliştirme faaliyetlerini», «topluluk içi toplam kaynağın en verimli kullanılması» ve «topluluk içi müşterek yeni yatırımları» planlar, koordine eder ve yürütür. Görüldüğü gibi grupsal örgütlenme, topluluğun bir bütün olarak «ölçek ekonomisini» sağlamalarını ve «öğrenme eğrisini» harekete geçirmelerini mümkün kılar. Pazarlamada, üretimde, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yürütülmesinde, satın almadaki, kıt kaynakların kullanımında, bilgi yönetiminde sağlanan topluluk kazancı ise aslında o topluluğu oluşturan üyelerin kazançlarıdır. Ayrıca, ortak üyelerin ürettiği mal ve hizmetler için topluluk içinde de talep yaratılır veya topluluk içi talep diğer üyelerce yapılan üretimce karşılanır. Neticede topluluk üyeliği, üye ortakların karşılaştığı ve iş hayatına atılmanın doğal sonuçları olan bütün risk türlerini kabul edilebilir veya kontrol edilebilir seviyelere indirmektedir.

Kerietsu'ların bariz bir özelliği de topluluk içindeki şirketlerin kendi işletme faaliyetlerini yürütürken otonom

olmaları, kendi aralarında rekabet etmeleridir. Üyeler arasında işbirliğine dayanan dayanışma da vardır. Dayanışma, «kanban» diye bilinen sistem aracılığı ile hatta topluluğa üye olmayan bağımsız iş yerlerini de içerecek şekilde müesseseleştirilmiştir.

b) Japon Çokuluslu Şirketlerinde Bireysel Örgütleniş Şekli

Gruplar olarak çoğulcu bir yapılanma gösteren çokuluslu kuruluşların, bireysel örgütlenmelerinde fonksiyonel ve/veya ürün esasına göre yapılandıkları görülür. Toplulukları oluşturan lider şirketler ile topluluk içinde yer alan ana şirketlerin genelde fonksiyonel esasa göre örgütlendikleri, ama aralarında ürün esasına göre örgütlenenlerin de bulunduğu bilinir. Ancak, ana şirketlere bağımlı tüm şirketler ürün esasına göre örgütlenmişlerdir, çünkü, bağımlı şirketler genelde ihtisas şirketleridir.

B. İhtisaslaşma

Japon şirketlerinin bir diğer özelliği de ihtisaslaşmayı ön planda tutmalarıdır. Genelde üretim kuşakları fazla geniş değildir, yeni bir ürünün, ürün kuşağına ilave edilmesi yerine o ürünün kurulacak yeni bir bağımlı otonom şirket aracılığı ile üretilmesinin tercih edildiği anlaşılmaktadır. Topluluklar içinde ihtisaslaşmanın benimsenmesi, hem üye şirketlere ve hem de topluluğa bazı faydalar sağlar. Bu faydalar şu şeklide özetlenebilir:

i. İhtisaslaşma sayesinde her işyeri homojen bir işgücüne kavuşur. Bu nedenle işgücünün, işyerinde bir görevden bir diğer göreve kaydırılması verimliliği olumsuz

yönde etkilemez; işyeri kültürü, misyonu ve amacı işgücü tarafından daha iyi kavranır, birlik ruhu kuvvetlenir ve işyerine karşı duyulan sadakat artar.

- ii. Öğrenme eğrisinin olumlu etkileri ihtisaslaşmış iş yerlerinde daha iyi gerçekleşir. Bilindiği gibi öğrenme eğrisi, üretimin her iki kat arttırılışında, verimliliğin yaklaşık % 20 arttığını ifade eder.
- iii. İşgücü hem ürün, hem üretim teknolojilerinin ve üretim yöntemlerinin geliştirilmesinde büyük katkılar sağlar. Ürün ve yöntem geliştirmede, işgücünün ne derecede etkili olduğunun en açık örneği Honda olmuştur.
- iv. İhtisaslaşma, işyerinde işçi-mühendis-yönetici arasındaki sınırların ortadan kalkmasına ve dolaşısıyla işletme içi beşeri problemlerin en aza inmesine ve verimliliğin artmasına yol açmaktadır. Bu konuda da Honda örnek olmuştur.
- v. İhtisaslaşma, yönetimi kolaylaştırır; farklı ürünlerin yöneticilere yüklediği «portföy yönetimi», yerini ihtisas yönetimine bırakır.
- vi. İhtisaslaşma sayesinde finansal yönetim de sadeleşmiş olur.
- vii. İhtisaslaşma klasik ekonomik teoremin üzerinde çok durduğu ölçek ekonomilerinin üretimde, satın almada, pazarlamada ve bilgi yönetiminde gerçekleştirilmesini sağlar.
- viii. İhtisaslaşma nedeniyle ki, topluluk içindeki dayanışma ve bağımlılık artar. Karşılıklı dayanışma ve bağımlılığın artması ise, toplu-

luk içinde kaynak kullanımının optimize edilmesini, aynı üretimin topluluk içinde tekrarının önlenmesini ve üretilen mal için topluluk içinde talep yaratılmasını sağlar.

C. Japon Çokuluslu Şirketlerinde İşyeri Kültürü

Japon çokuluslu şirketlerinin bir diğer özelliği ise şirket kültürünü ön plana çıkarmaları ve bu kültürü, tüm şirket personelinin içinde eridiği bir pota olarak kullanmalarıdır. Gene bu kültürün bir parçası, şirketlerin, Japon üniversitelerinin yetiştirdiği en yetenekli beyinlere talip olması, bu beyinleri çekebilmeleri, şevklendirebilmeleri ve bünyelerinde tutabilmeleridir. Şirketlerin istihdam ettikleri üniversite mezunu sayısı, ödedikleri ücretlerin, sağladıkları sosyal hakların seviyeleri ve ömür boyu istihdam gibi bazı değişkenlerle, şirketlerin prestijleri arasında doğrusal bağlantı vardır. Elbette en fazla prestije de büyük şirketler yani çokuluslu şirketler sahiptirler. Bu şirketlerde çalışan personel, böyle bir şirkette çalıştıkları için kendilerinin elit oldukları kanısını paylaşırlar. Kendilerine «elit» olmanın sosyal ve ekonomik prestijini sağlayan çalıştıkları işyerine karşı fevkalade sadıktırlar, birlik ruhunu paylaşırlar, çok yüksek iş ahlakı sergilerler. Mensubu oldukları işyerinin Japon ulusunun refahına hizmet ettiği ise daima kafalarında ve vicdanlarında.

Şirketler ise kendi kültürlerini canlı tutabilmek için dikkatle planlanan ve titizlikle uygulanan şirket içi eğitim programları geliştirirler. Şirket kültürünü benimsemiş, genel deyişi ile, şirket adamı yetiştirilirken, şirket birlik ru-

hunu zedeletmeden bireyler arası rekabet teşvik edilir. Bu şirket kültürü nedeniyle ki Japon çokuluslu şirketlerinin üst düzey yönetici kadroları (Sony istisna tutulduğunda) tamamıyla Japonlardan oluşur.

D. Ticaret Şirketleri

Japon ticaret şirketleri denildiğinde özellikle iki şirket türü kast edilir: Sermonshosha ve sogoshosha.

Sermonshosha'lar limitli sayıda malın iç pazarlarda dağıtımında veya ihracatında veya ithalatında ihtisaslaşmış ticari şirketlerdir.

Sogoshosha'lar, Japon mucizesi diye bilinen ekonomik kalkınmanın arkasındaki efsane ticaret şirketleridir. Esasen tüccar – toptancı olan, ne var ki müşterileri arzu ederse temsilci – toptancı olarak da görev yapan, bu tüccar kuruluşlar çok sayıda mal ve hizmetin Japon ulusal pazarlarında ve dış pazarlarda dağıtımını gerçekleştirirken, Japon üreticileri için dış pazarlarda her tür üretim girdisinin satın alınmasını da üstlenirler. Bir başka ifade ile sogoshosha'lar «malların», «hizmetlerin» ve «bilginin» iç ve dış pazarlarda ticaretini yapan çok güçlü kuruluşlardır. Sogoshosha'ların gerek müşterileri adına ithalat ve ihracat işlerini yürütürken ve gerekse çeşitli malların iç pazarlardaki dağıtımını gerçekleştirmede gösterdikleri başarıya bağlı olarak gelişip güçlenmeleri, bilgi ticareti yani bilgi yönetiminde ki başarıları sayesinde olmuştur.

Her sogoshosha müşterileri ve bağlantılı şirketleri ile etkin haberleşmeyi sağlayan iletişim ağını dünya çapında kurmuş ve bu ağı her zaman en modern iletişim sistemleri, araç ve

gereçleri ile donatmıştır. Örneğin Mitsui Co., (Japon dış ticaret şirketlerinden biri, kuruluş tarihi 17 nci asra gider) haberleşme sistemini dört ana ve bir tali kompüterize merkez etrafında oluşturmuştur. Tokyo ana merkezi, Asya ülkelerini iletişim ağı içine alır; Londra ana merkezi, Avrupa ve Afrika ülkelerini iletişim ağı içine alır; New York ana merkezi, Kuzey ve Latin Amerika ülkelerini iletişim ağı içine alır; Sidney ana merkezi, Okyanusları iletişim ağı içine alır; Bahreyn tali merkezi ise Ortadoğu ile iletişim ihtiyacına cevap verir. Bu merkezler birbirlerine uydular aracılığı ile bağlanmışlardır. Japonya'da kurulu 50 ofis, 77 yabancı ülkede kurulu 130 ofis, kendi aralarında özel kanallar aracılığı ile birbirlerine bağlanmıştır. Bu bağlantıların uzunluğu, dünyanın etrafını 10 defa dönmeye yetecek boyuttadır. Kompüter kontrollü bu iletişim ağı, telefon ve posta ile de desteklenmiştir (9).

Söz konusu edilen bu çok etkili bilgi yönetimi sayesinde sogoshosha'lar, Japon endüstrileşmesinin lokomotif olmuşlardır. İnsangücü hariç tutulduğunda Japonya, doğal kaynaklar itibarıyla çok fakir olduğundan, endüstriyel gelişmesinde dış ticarete çok bağımlı bir ülkedir. Ülkenin bu gerçeği, sogoshosha'ların hem iç ve hem de dış pazarlama faaliyetlerinde aynı anda ihtisaslaşmalarına ve müşterilerine hizmet verirken çok farklı roller üstlenmelerine de yol açmıştır. İç ve dış pazarlarda aynı anda ihtisaslaşmaları sayesinde sogoshosha'lar, dünya pazarlarında bulunduğu bir talebi Japonya'daki hangi üreticiden, ne ölçüde ve hangi şartlarla karşılayabileceğini veya dünya pazarlarındaki hangi malların (hammadde, yarı mamul veya mamul madde) Japonya'daki han-

gi üretici için, ne miktarlarda ve hangi şartlarda ithal edilmesi gerektiğini anında bilirler.

Sogoshosha'ların yükledikleri farklı fonksiyonlara bağlı olarak üstlendikleri farklı rollerin özet maddeler halinde verilmesi, hem bu kuruluşları daha iyi tanıyabilmek ve hem de bu kuruluşların Japon endüstriyel gelişmesindeki katkılarını daha iyi anılabilmek için faydalıdır.

a) Aracı Kuruluş Olarak Sogoshosha

Sogoshosha'lar gerek iç ve gerekse dış pazarlarda «temsilci—toptancı» veya «tüccar—toptancı» olarak müşterilerine hizmet verirler; yani müşteri öyle arzu ettiğinde, komisyon esasına göre; gene müşteri arzu ederse, malın bedelini ödeyerek, malın sahipliğini ve sahiplikten doğan bütün riskleri üstlenerek dağıtımını gerçekleştirirler. Her çeşit mal ve hizmetin iç ve dış pazarlarda pazarlanmasını üstlenen bu pazarlama kuruluşları, hizmetlerini sadece Japon menşeli mal ve hizmetlerle veya Japon pazarları ile sınırlı tutmazlar, dış ticaretin bütün metodlarını kullanırlar. Örneğin, bir müşteriden (Japon veya değil) aldıkları bir malı bir diğer ülkede takasa sokabilirler ve takas sonucu aldıkları yeni malı bir diğer üçüncü ülkede paraya çevirebilirler. Bu örnekte olduğu gibi, üçlü bir değişim olayını anında sonuçlandırabilirler, çünkü bu şirketler bilgi yönetiminde çok uzmanlaşmışlardır.

b) Endüstrileşmenin Jeneratörü Olarak Sogoshosha'lar

Yinelemekte fayda var, Japonya doğal kaynakları itibarıyla çok fakir bir ülkedir; bu nedenle de dış ticarete

çok bağımlı olan bir ülkedir. Japon menşeli malların dış pazarlarda talep bulamaması, üretim için gerekli girdilerin Japonya'ya akışının sağlanamaması veya ithalatı finanse edecek miktarda dövizin kazanılamaması halleri, Japonya için millî felaket demektir. Bu felaketin önlenmesinde sogoshosha'lar sorumluluk üstlenmişlerdir. Bu kuruluşlar Japon üreticilerini dış pazarlarda talep dalgalanmalarından korurlar. Müşterilerinin, özellikle küçük ve orta ölçekli üreticilerin, tüm üretimini (örneğin gelecek altı ay için) satın alma taahhüdü altına girerler. Pazar garantisi bulan ve malını üretmeden önce satan üretici de bütün yaratıcı gücünü, dünya pazarlarında rekabet edebilecek mal üretmeye yöneltir.

Yerli üretim için gerekli ithal girdilerin satın alınması, gene bu kuruluşların dünyanın dört bir tarafında yaptıkları uzun vadeli sözleşmeler uyarınca kesintisiz, istenen standart kalitede, ekonomik şartlarla, fiyat istikrarı içinde sağlanır. Sogoshosha'lar ile üreticiler veya müşteriler arasında çok etkili bir bilgi akışı ve işbirliği devam ettirilir. Dünya pazarlarında karşılaşılan şartlardaki değişikliklere Japon üreticiler, sogoshosha'ların uyarıları doğrultusunda süratle uyum sağlarlar. Üretimini devam ettiren, ürettiğini dış pazarlarda satabilen bir ülke için döviz sorunu da problem olmaz.

c) Finansman Kuruluşları Olarak Sogoshosha'lar

Sogoshosha'lar müşterilerini, özellikle küçük ve orta ölçekli müşterilerini finanse ederler. Finansman ya müşteriye kredi açmak veya onların yatırımlarına iştirak etmek şeklinde olur. Finansman için gerekli kaynakla-

rı ise ya bankalara borçlanarak veya dünya para piyasalarından uygun koşullar altında aldıkları kredilerden (borçlardan) sağlarlar. Müşterilere sağlanan finansman miktarı, her sogoshosha'nın toplam kredi borcunun % 30 - 40'ı civarında seyredir. Kredilerin müşterilere olan yükü ise «kredi faizi artı çok cüzi bir komisyon» olarak görülür. Bu yöntem sayesinde, kendi başlarına kaldıklarında bankalardan kredi alamayan veya dünya para piyasalarına giremeyen küçük ve orta ölçekli işletmelerin «yeni yatırım kredisi», «tevsî veya modernizasyon kredisi» veya «işletme sermayesi» ihtiyaçlarına çözüm getirilmektedir. Ayrıca, tüccar - toptancı sıfatı ile faaliyet gösterdikleri hallerde, dünya pazarlarına mal satan müşterilerini yabancı para riskine karşı da korumuş olurlar.

d) Danışman Olarak Sogoshosha'lar

Kendi faaliyet bölgeleri içinde gerçekleştirdikleri çok etkili bilgi yönetimleri nedeniyle sogoshosha'lar, Japon menşeli mal ve hizmetlerin dış pazarlarda pazarlanabilmeleri ve ithal konusu üretim girdilerinin temininde, çok cüzi bedeller karşılığında, Japon üreticilere istedikleri her çeşit bilgiyi aktarır ve danışmanlık hizmeti verirler. Japon şirketleri ile yabancı şirketler arasında «stratejik ittifakların» kurulmasında etkili aracı kuruluşlardır.

e) Ölçek Ekonomisi Sağlayan Kuruluşlar Olarak Sogoshosha'lar

Sogoshosha'lar, dünya üzerinde tesis ettikleri iletişim ağı ve bu ağı çalıştıran bürolar sayesinde, Japon işletmelerinin bilgi ihtiyaçlarına anında ve çok ekonomik olarak cevap verebil-

mektedirler. Dış pazarlar hakkında geçerli, güvenilir, zamanlı ve ekonomik olarak bilginin toplanması; bunun dünya pazarlarını kapsayacak şekilde ve hemen hemen tüm sektörler itibarıyla yapılması, küçük ve orta ölçekli işletmelerin hiçbir zaman, büyük ölçekli işletmelerin ise kısa zamanda gerçekleştiremeyecekleri bir iştir. Bilgi yönetimi için geçerli olan bu «ölçek ekonomisi», mal ve hizmetlerin pazarlara ulaştırılması ve pazarlarda dağıtılması için de aynen geçerlidir.

Dağıtımda, ulaştırmada ve bilgi yönetiminde sağlanan ölçek ekonomileri, Japon ulusal ekonomisine aynen yansıtılır. Hatırlanmalıdır ki, sogoshosha'lar, temsilci-toptancı görevini yüklediklerinde, müşterilerinden aldıkları brüt komisyon % 3-4 seviyesindedir; buna karşılık tüccar-toptancı rolünü üstlendiklerinde brüt kâr marjları % 15-20 düzeyindedir.

f) Sogoshosha'ların Geleceği

Son yıllarda, özellikle satış sonrası hizmetlerin önemli olduğu sektörlerde faaliyet gösteren Japon üreticilerinin iç ve dış pazarlarda faaliyetlerini yürütürken, doğrudan dağıtım kanalları kurma eğilimi içine girdikleri gözlenir. 1970'li yıllardan bu yana, Japon otomobil ve elektronik sanayii kollarında üretim yapan işletmeler bu eğilimin temsilcileridir. Bu trendi gözleyen batılı bazı çevreler arasında, sogoshosha'ların ana faaliyet sahaları olan aracılık fonksiyonunun bazı üretici gruplar tarafından üstlenilmesinin, bu kuruluşların geleceğini nasıl etkileyeceği sorusunu gündeme getirmiştir (10). Bazıları için bu kuruluşlar ömürlerini tamamlamışlardır ve gelecek yıllarda ortadan kalkacaklardır.

Kanımızca, sogoshosha'ların sahip oldukları insan kaynağı ile uyum yetenekleri ve aracılık fonksiyonunun özellikleri birlikte değerlendirildiğinde, bu kuruluşların gelecekte de başarılı olarak varlıklarını devam ettirmelerini beklemek daha gerçekçi bir tahmin olacaktır.

6 — ÖZET

Japon hükümetleri ile Japon iş çevresi arasında geleneksel olarak var olan işbirliğini dikkate almadan Japon işletmecilik uygulamalarını anlamak mümkün değildir. Özel sektörün öncülüğünde (ancak Japon Hükümeti'nin yönlendirmeleri ve koordinasyonu altında), batı teknolojisi ile boy ölçüşebilen bir Japonya'nın yaratılması ve yaşatılması şeklinde belirlenen geleneksel ulusal amaç, bugün için de geçerlidir. Bu amacın gerçekleştirilmesinde makro düzeyde, kaynak tahsislerinin çok isabetli yapılmasının, verimliliğin artırılmasının ve dünya düzeyinde rekabetin korunmasının önemi, Japon hükümetleri ile Japon iş çevresi arasında yakın ilişkilerin sürdürülmesine neden olmuştur. İlişkilerin yürütülmesinde kullanılan yaklaşım ile büyük işletmelerce uygulanan «stratejik yönetim» yaklaşımı arasında çok benzerlik vardır.

Japon iş âleminin kendine has özelliği, yapılışının, Kerietso denen topluluklar içinde oluşmasıdır. Kerietso, aralarında çapraz sahiplik ve ticaret ilişkileri olan şirketler topluluğudur. Finansman kuruluşları (bankalar ve sigorta şirketleri) etrafında oluşan ve çoğulcu yapılanmayı temsil eden Kerietso'lar içinde, dayanışma ve rekabet beraber yürütülür. İhtisaslaşmaya verilen önem nedeniyle ürün özel-

liklerine göre yapılanan bağımlı şirketler, kendi faaliyetlerini yürütürken büyük ölçüde özerktirler. Buna karşılık her topluluğun kendine has kültürü vardır. Japon ulusal değerleriyle şirket değer yargılarını birleştiren bu kültür, kaliteli işgücünü çekmekte, şirket sadakatı ve birlik ruhunu zirvede tutmaktadır.

Ticaret şirketi ise Kerietsu denen şirketler topluluğunun vazgeçilemeyen bir üyesidir. Ticaret şirketi, üyesi olduğu topluluğa üye tüm şirketlere ve aynı zamanda topluluk üyesi olma-

yan diğer üreticilere, Japon ulusal pazarlarında ve dış pazarlarda hizmet veren dev kuruluşlardır. Bu dev kuruluşlar dağıtımda, ulaşımda, satın almada ve bilgi yönetiminde ihtisaslaşmışlardır.

KAYNAKLAR

(¹) L. Thurow; «Where Management Fails», Newsweek, Dec. 7, 1981, s. 78. R.L. Hayes ve W. Abernathy; «Managing Our Way To Economic Decline», Harvard Business Review, July - August 1980.

(²) J. Abegglen; «Business Strategies For Japan», Sopia Press, Tokyo, 1970, s. 71.

(³) C.J. Mc Millan; «The Japanese Industrial System», Walter de Gruyter Co., Berlin 1984, ss. 49 - 55.

(⁴) S. Humes; «Managing The Multinationals; Confronting the Global Local Dilemma», Prentice Hall Int. Ltd., Herfordshire 1993, ss. 280 - 3.

(⁵) E.M. Hadley; «Anti-trust in Japan», Princeton Uni. Press, Princeton, N.J., 1970, ss. 62 - 7.

(⁶) R. Clark; «The Japanese Company», Yale Uni. Press, New Haven, CT., 1979, ss. 42 - 3.

(⁷) Y. Tsurumi; «From Zaibatsu To Kerietsu: Japanese Industrial Groupings are not Exclusive Cartels», Basic Quarterly Summer - Fall, 1990, ss. 9 - 16.

(⁸) N. Horsley ve R. Buckley; «Nippon: New Superpower Japan Since 1945», BBC Press, London, 1990, s. 59.

(⁹) D.B. Yoffie; «International Trade and Competition, MacGrow Hill Inc., 1990. s. 55.

(¹⁰) The Economist; «Japanese Trading Companies; Sprightly Dinosaurs», Feb. 11, 1995. s. 71.

banka ve
ekonomik
yorumlar
Aylık Dergi

●
Citlenmiş
eski sayıları:
●

(1 Ocak 1995'den başlayarak)

1990 Yılı Cildi: 300.000 TL

1991 Yılı Cildi: 350.000 TL

1992 Yılı Cildi: 400.000 TL

1993 Yılı Cildi: 450.000 TL

1994 Yılı Cildi: 500.000 TL

(Öğrencilere % 50 indirim)

İSTEME ADRESİ:

Binbirdirek Mahallesi
Suterazisi Sokak No. 6/2
Sultanahmet - İstanbul

Telefon: (0-212) 518 17 32

Fax: (0-212) 518 66 43

107 YAŞINDAYIZ, AMA YAŞIMIZI HİÇ GÖSTERMİYORUZ.

**ÇÜNKÜ SÜREKLİ YARATTIĞIMIZ YENİLİKLER,
HEP GENÇ KALMAMIZI SAĞLIYOR.**

Interbank, 1888 yılında Selanik Bankası adıyla kuruldu.

1969'da Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası,

1990 yılında da Interbank adını aldı.

Hızla değişen para piyasaları karşısında ihtiyaç duyulan yeniliklerin yaratılmasında ve uygulanmasında tam

107 yıldır öncülük eden banka, Interbank.

Türkiye'ye çağdaş bankacılık ve bankacılıkta pazarlama kavramlarını ilk getiren banka, Interbank.

İlk kez VDMK ihraç eden banka, yine Interbank.

Interbank, sizi bugünün kalıplarından kurtarır,

yarının finansal koşullarına uygun, yeni çözümler,

yeni yatırım alanları, yeni ürünler yaratır ve

size benzersiz bir hizmet sunar.

**107
YILDIR
SİZİNLE**

**Interbank'ın özel hizmetini,
ancak Interbank'ta bulabilirsiniz.**

INTERBANK

Merkez Şube
Rıyadlılar Cad. 108-C
Etiler/Şişli - İSTANBUL
Tel: 0-212-274 20 00

Bakırköy Şubesi
C14 No. 308 Güzelsi A Blok
Saklıoğlu / Şişli - İSTANBUL
Tel: 0-212-661 17 12

Teknoloji Şubesi
Cumhuriyet Cad. 20
Etiler/Şişli - İSTANBUL
Tel: 0-212-280 52 33 / 241 51 89

Uludağ Şubesi
Altın Saray Cad. 17/4
Şişli - İSTANBUL
Tel: 0-212-287 25 42 (5 hat)

Sarıyer Şubesi
Rağla Cad. Ak Biri Apt. 4/1
Sarıyer - İSTANBUL
Tel: 0-212-451 54 55 (5 hat)

Kadıköy Şubesi
Mühürler Cad. Dinya Sok. 79
Mermer Kışla, Kadıköy - İSTANBUL
Tel: 0-212-414 52 70/71

Ankara Şubesi
Akademi Bulvarı 111
Kavaklıdere - 06580 ANKARA
Tel: 0-312-487 55 30

Çankaya Şubesi
Çankaya Cad. 28-A
Çankaya - 06580 ANKARA
Tel: 0-312-441 59 70 (5 hat)

İzmir Şubesi
Mavi Ziya Paşa 14/7
Altınordu - 35210 İZMİR
Tel: 0-232-441 33 33-34

Karadeniz Şubesi
Cumhuriyet Bulvarı 103
Akarsu - 52000
Tel: 0-332-445 75 50 (4 hat)

Bursa Şubesi
Fevzi Çamrakı Cad. Bey Han
No: 75 - 16050 BURSA
Tel: 0-224-254 85 52

Adana Şubesi
Gülsin 19. Mah. Rıdvan Sok. Mavi, Fıratlı Ca.
Siy. No: 143, 6 No: 175-176 - 61120 ADANA
Tel: 0-322-458 80 80

Interbank bir Çukurova Holding kuruluşudur



Sermaye Piyasası

Doç. Dr. MEHMET BOLAK

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

Döviz Borsa'yı Yendi

BORSA'da Ağustos ayının parlak bir dönem olacağı yolundaki tüm olumlu göstergelere ve geçmiş yıllarda Ağustos ayının genelde borsada yükseliş ayı olmasına karşın, bu sene hisse senedi yatırımcıları Ağustos ayında hüsrana uğramışlardır. Anayasa görüşmelerinin anlaşmayla sonuçlanması ve daha sonra gündeme gelen erken genel seçim konusunun da sonuçsuz kalması üzerine borsa üzerindeki siyaset gölgesinin bir süre için olsun kalktığı, borsanın önünün açıldığı düşünülmüştü. Ancak, şirketlerin altı aylık mali tablolarını açıklamaları ve bu tabloların genelde oldukça iyi olmaları bile hisse fiyatları üzerinde etkili olamamış, Borsa İndeksi Ocak ayından beri ilk defa Ağustos ayında düşüş göstermiştir. Eylül ayı başlarında yapılacak olan CHP kurultayının borsanın performansını etkileyen en önemli faktör olduğuna ilişkin kanaat oldukça yaygındır. Gerçekten de bu kurultayın sonucu koalisyon hükümetinin kaderini etkileyebilecek niteliktedir. Ancak, borsadaki düşüşün nedenini sadece önümüzdeki CHP kurultayında aramak yanlış olacaktır.

Ağustos ayının önemli gelişmelerinden biri, uluslararası paritelerdeki gelişmenin de etkisiyle Amerikan Doları'nın önemli ölçüde değer kazanması ve uzun süredir ilk defa enflasyonun üzerinde kazanç sağlayarak 48.000 liranın üzerine çıkması olmuştur. Uluslararası piyasalarda Alman Marki'nin Amerikan Doları karşısında değer kaybetmesine rağmen, Türk Lirası karşısında Mark değer kazanmış, Dolar ise daha fazla değer kazanmıştır. Bu durum, genelde yaz aylarında döviz fiyatlarının gerileyeceği düşüncesine de ters düşmüştür. Öte yandan, faiz oranlarında önemli bir gelişme olmamasına rağmen, piyasadaki likidite, hazine bonosu ve devlet tahvil ihalelerine büyük itibar göstermekte, borsaya kanallı olmamaktadır. Yine Ağustos ayının ilginç gelişmelerinden biri, borsada manipülasyon iddialarının had safha-

ya çıkması ve SPK'nın bazı hisse senetlerinde suni fiyat oluşturulduğu iddialarının üzerine ısrarla gitmesi olmuştur. Bu tür olayların, yatırımcıların gözünde borsaya olan itimatı zedelediği kuşkusuzdur.

Sonuç olarak Ağustos ayında Borsa İndeksi % 13.43 oranında geriler ve 52.777,52 puandan 45.690,62 puana düşerken, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi İndeksi de hemen hemen paralel bir gelişme göstermiş ve «31 Ağustos 1995, Perşembe» günü kapanış fiyatları itibarıyla, % 13.69 oranında gerileyerek 110.555,47 puana düşmüştür. Dergimiz indeksiyle İMKB İndeksi arasındaki ilişkinin yüksekliği, dergimiz indeksinde yer alan hisselerin iyi bir örnek kütle oluşturduğunun güzel bir göstergesidir. İndekste yer alan 40 hissenin 36'sı değer kaybederken, sadece 3'ü değer kazanmış, Kartonsan ise değerini korumayı bilmiştir. İMKB İndeks'inde yer alan diğer hisseler arasında çok daha yüksek değer kayıplarına rastlanmıştır. Ayın en iyi ve en kötü hisseleri Tablo 1 ve Tablo 2'de verilmiştir. Pozitif verim sağlayan hisselerin azlığı nedeniyle, Ağustos ayını cüzi bir zararla kapatmayı başarmış hisselerle de başarılı hisseler arasında yer verilmiştir.

TABLO 1

Ağustos Ayının En Başarılı Hisseleri

Dergi İndeksİnde Yer Alan	Verim (%)	Diğer	Verim (%)
T. İş Bankası B	15.79	Bursa Çim.	21.31
Otosan	6.33	Aktaş Elek.	14.75
Kav	1.85	Alarko Hol.	5.95
Kartonsan	0	Sabah Yay.	3.13
T.Şişe Cam	- 3.81	Alarko San.	- 1.89
Erdemir	- 5.56	T.H.Y.	- 2.17
Arçelik	- 6.37	Vestel	- 3.33

TABLO 2

Ağustos Ayının En Kötü Hisseleri

Dergi İndeksİnde Yer Alan	Verim (%)	Diğer	Verim (%)
Anadolu Cam	- 31.08	Emsan 5 Yıldız	- 36.76
İzocam	- 28.89	Konya Çim.	- 36.67
Eczacı Yat.	- 27.83	Ege Seramik	- 36.17
İzdaş	- 27.40	İktisat Fin.	- 33.93
Kordsa	- 26.00	Doğan Hol.	- 33.82
Pınar Süt	- 25.56	Atlas Y.O.	- 33.33
Yasaş	- 25.33	Deva Hol.	- 33.06

Şirket Haberleri

Sermaye artırımlarında yaz aylarında gözlenen yoğunlaşma, Ağustos ayında da devam etmiştir. Ay içinde sermaye artırımını gerçekleştiren 22 şirket, Tablo 3'de listelenmiştir. Rüçhan haklarını daha önce kullandırmış olan Tütünbank ve Polylen'de de, bedelsiz hisselerin dağıtımı yapılmıştır. Tabloda yer alan şirketlerden Edip İplik ve Kütahya Porselen'de rüçhan hakları kullanılmış olup, hisseler bedelsizi üzerinde olarak işlem görmektedirler. Erciyas Bira'da, bedelli artırılan 84 milyar TL nominal değerli hisse senetleri, ortakların rüçhan hakkı kullanımı kısıtlanarak, 1.8.1995 tarihinde Borsa Toptan Satışlar Pazarı'nda (TSP) satılmıştır. Kerevitaş'ta ise, bedelli artırımın 80 milyar liralık kısmı, mevcut ortakların rüçhan hakları kısıtlanarak borsada halka arzedilmek istenmiş, ancak yeterli taleple karşılaşılmadığından bu hisselerin tamamı satılamamıştır. Şirketin kayıtlı sermaye sisteminde olması nedeniyle, ödenmiş sermaye, satılan hisse miktarı kadar tescil edilecektir.

Ağustos ayında 3 şirket kayıtlı sermaye tavanını artırmış, Eczacı İlaç'ta kayıtlı sermaye tavanı 1 trilyon liradan 5 trilyon liraya, Dardanel'de 50 milyar liradan 1 trilyon liraya ve Döktaş'ta 250 milyar liradan 1 trilyon liraya yükseltilmiştir.

TABLO 3
Ağustos Ayında Sermaye Artırımları
(Milyon TL)

Şirket	Eski Ser.	Bedelli	%	Bedelsiz	%	Yeni Ser.
Aksigorta	500.000	-	-	125.000	25.00	625.000
Alarko Hol.	228.480	269.606,4	118.00	-	-	498.086,4
Arçelik	2.517.250	402.760	16.00	1.579.990	62.77	4.500.000
Burçelik	27.000	-	-	27.000	100.00	54.000
Çanakkele Ç.	886.704	88.670,4	10.00	798.033,6	90.00	1.773.408
Ditaş Doğan	38.000	16.800	44.21	15.200	40.00	70.000
Doğan Hol.	1.508.000	980.200	65.00	1.281.800	85.00	3.770.000
Eczacı İlaç	846.000	25.380	3.00	651.420	77.00	1.522.800
Edip İplik	51.000	20.400	40.00	183.600	360.00	255.000
Emek Sig.	133.875	-	-	166.005	124.00	299.880
Erciyas Bira	666.000	84.000	12.61	-	-	750.000
Kerevitaş	28.000	285.000	1.017.86	207.000	739.29	520.000
Köytaş	46.058	59.875	130.00	32.240	70.00	138.173
Kütahya Por.	144.000	201.600	140.00	86.400	60.00	432.000
Lux Kadife	21.000	31.500	150.00	12.500	59.52	65.000
Makina T.	249.917,5	499.835	200.00	-	-	746.752,5
Merko	240.000	57.600	24.00	110.400	46.00	408.000
Mus. Yıl. Y.O.	50.000	50.000	100.00	-	-	100.000
Otosan	880.000	220.000	25.00	220.000	25.00	1.320.000
Tire Kutsan	146.637,5	197.960,6	135.00	95.314,4	65.00	439.912,5
Vakıf Y.O.	15.000	30.000	200.00	-	-	45.000
Viking	40.000	40.000	100.00	40.000	100.0	120.000

Ay içinde borsada işlem gören şirketlere bir yenisi daha eklenmiş, Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri T.A.Ş. hisse senetleri, «21 Ağustos 1995, Pazartesi» tarihinden itibaren 1000 TL nominal değerli beher hisse için 4500 TL baz fiyat ve BOS- SA koduyla Borsa Ulusal Pazarı'nda işlem görmeye başlamıştır.

Altı Aylık Bilançolar

Ağustos ayının sonlarına doğru, şirketlerin altı aylık mali tablo sonuçlarını borsaya iletmeleri hemen hemen tamamlanmış, birkaç şirket haricinde mali tablolar elde edilebilmiştir. Tablo 4'de örnek kütlemizde yer alan 100 şirketten, Türk Hava Yolları dışındaki 99 tanesi için bazı kârlılık göstergelerine yer verilmiştir.

Tablonun ilk sütununda şirketlerin 6 aylık kâr rakamları yer almaktadır. Tablo da yer alan şirketlerden sadece üçü (Emsan Beşyıldız, Tofaş Oto Ticaret ve Tüpraş) ilk 6 ayda zarar açıklamış olup, bu şirketlerden Tofaş Oto Ticaret ve Tüpraş geçen yıl da aynı dönemde zarar etmiş bulunmaktadırlar. 1994'ün ilk 6 ayını çok yüksek bir zararla kapatmış olan Petkim, bu yıl rekor düzeyde kâr elde ederek ilk sırayı almıştır. En yüksek kâr elde eden ikinci kuruluş yine bir kamu kuruluşu olan Erdemir olurken, Tofaş Oto Fabrikaları, en yüksek kâr elde eden ilk üç şirket arasındaki tek özel sektör temsilcisi olmuştur.

Tablonun ikinci sütunundaki KBO (Kârdaki Büyüme Oranı) değerleri aşağıdaki formüle göre hesaplanmıştır:

$$KBO = \frac{K\hat{A}R_{95} - K\hat{A}R_{94}}{|K\hat{A}R_{94}|} \times 100 \quad | \quad | : \text{Mutlak Değer}$$

KBO değeri, kârını artıran veya zararını azaltan ya da kâra dönüştüren şirketler için pozitif, kârını azaltan ya da zarara dönüştüren veya zararını artıran şirketler için negatif olmaktadır. Tabloya göre negatif KBO değerine sahip 18 şirket bulunmakta, 81 şirketin geçen seneye göre daha iyi bir performans gösterdikleri anlaşılmaktadır. Basit aritmetik ortalama şeklinde hesaplanan ortalama KBO değeri tablodaki 99 şirket için 261.20 olup, şirketlerin 1995 yılının ilk 6 ayında, 1994 yılının ilk 6 ayına göre kârlarını % 261.20 oranında artırdıklarını göstermektedir. Enflasyon oranıyla karşılaştırıldığında reel bir kâr artışından söz etmek mümkündür. Olağanüstü kâr artışı sağlayan Erdemir (% 1896.77) ve Olmuksa (% 9927.07) hariç tutulduğunda ise, ortalama değer % 144.68'e gerilemektedir. Bu değere itibar etmek kuşkusuz daha gerçekçi olacaktır, ancak, bu değer de son 12 aylık enflasyon rakamının üzerinde olduğunu belirtmekte yarar vardır. Erdemir ve Olmuksa dışında, Petkim (% 973.33), Netaş (% 617.28), Arçelik (% 577.92), Sifaş (% 558.77), Net Turizm (% 511.53) ve Hektaş (% 507.01), % 500'ün üzerinde kâr artışlarıyla dikkat çekerlerken, en kötü performans gösteren şirketler de Tofaş Oto Ticaret (% -704.72), Emsan Beşyıldız (% -183.16), Metaş (% -89.46), Transtürk Holding (% -79.81) ve Konya Çimento (% -73.49) olmuşlardır.

TABLO 4 - A
Şirketlerin Kârlılık Göstergeleri

Şirket	Kâr (Milyon TL)	KBO (%)	HBK	FK
Akal Teks.	226.119	101.20	867.92	19.88
Akçimento	78.260	- 61.87	308.15	64.90
Aksa	1.328.398	55.33	2.003.91	21.46
Aksu	218.514	31.93	605.30	15.20
Aktaş Elek.	45.054	204.84	2.252.70	27.08
Akfin Fin.	95.990	58.53	711.04	8.30
Alarko Hol.	172.938	9.89	756.91	54.17
Alarko San.	323.478	178.68	3.234.78	16.38
Altınyıldız	296.553	201.41	1.472.47	18.34
Anadolu C.	83.844	- 7.49	370.48	19.97
Anadolu Sig.	256.764	151.09	684.70	16.07
Arçelik	751.341	577.92	298.48	47.74
Aselsan	329.010	310.54	679.77	9.27
Atlas Y.O.	112.209	114.75	575.43	3.52
Aygaz	649.628	314.67	1.203.02	24.11
Bağfaş	304.373	408.16	1.521.87	15.77
Bolu Çim.	143.699	- 8.29	96.41	33.71
Borusan	577.726	122.94	1.283.84	14.22
Brisa	912.607	472.65	858.42	20.68
Bursa Çim.	311.095	29.90	1.693.42	18.01
Çelik Hal.	49.626	304.32	283.64	30.32
Çimentaş	371.657	- 3.23	1.529.45	18.31
Çimsa	387.798	54.12	1.381.05	24.98
Çukurova	746.100	234.48	1.492.20	15.41
Dardanel	111.461	78.82	3.483.16	33.02
Denizli C.	86.946	47.32	7.560.52	28.44
Deva Hold.	181.183	285.91	292.23	21.22
Doktaş	142.015	32.80	591.73	22.39
Ecz. İlaç	159.600	143.00	188.65	71.56
Ecz. Yat.	125.662	42.59	519.44	22.14
Ege Bira	684.046	82.09	997.97	48.60
Ege Gübre	51.959	27.95	240.55	31.18
Ege Seramik	89.968	- 63.53	299.89	78.36
Egeplast	178.428	284.62	1.784.28	9.95
Emek Sig.	77.219	81.90	576.80	8.06
Emsan 5*	- 12.043	- 183.16	- 633.84	- 10.73
Erc. Bira	636.747	146.82	956.08	42.36
Erdemir	6.417.972	1.896.77	1.012.94	7.11
Finans F.K.	142.154	201.77	406.15	9.36
Gentaş	90.236	238.42	1.205.08	13.28
Global Yat.	127.680	150.85	638.40	3.17
Good - Year	484.456	223.07	907.01	25.91
Gübre Fab.	23.489	112.59	40.78	164.30
Güney Bira	155.247	127.21	321.87	35.73
Hektaş	268.278	507.01	592.23	15.03
İhlas Hol.	198.374	292.21	286.10	104.86
İkt. Finan.	33.438	125.17	334.38	16.75
İnterna	24.450	120.61	377.31	63.61
İzmir D.Ç.	110.683	- 24.58	30.04	60.75
İzocam	92.925	49.02	309.75	36.32

TABLO 4-B
Şirketlerin Kârlılık Göstergeleri

Şirket	Kâr (Milyon TL)	KBO (%)	HBK	FK
Kartonsan	909.277	212.79	1.683.85	12.17
Kav	101.937	189.87	653.44	41.32
Kepez Elek.	238.212	186.18	1.985.10	18.14
Kerevitaş	102.331	187.10	3.654.68	34.20
Koç Hol.	1.599.244	13.77	799.62	53.15
Koç Yat.	135.889	- 30.29	290.36	53.38
Konya Çim.	37.410	- 73.49	92.12	162.84
Kordsa	592.019	218.96	1.392.17	17.96
Kütahya Por.	147.536	56.25	1.024.56	13.18
Makina T.	12.280	129.36	49.33	37.50
Mardin Çim.	255.824	58.51	1.776.56	15.20
Maret	51.146	191.76	487.10	30.28
Marshall	173.141	78.04	238.82	27.64
Metaş	23.833	- 89.46	33.81	116.84
Migros	301.960	155.60	1.006.53	64.58
Milliyet	54.742	416.41	36.49	44.53
Netaş	1.735.543	617.28	1.391.33	13.30
Net Hold.	118.509	44.77	110.26	17.23
Net Turizm	126.625	511.53	1.606.92	20.85
Niğde Çim.	86.978	- 8.52	435.34	20.21
Olmuksa	238.945	9.927.07	940.36	18.08
Otosan	608.647	279.54	691.64	28.19
Petkim	10.425.499	973.33	3.475.17	12.95
Petrol Of.	1.846.954	12.12	732.92	22.17
Pınar Et	35.431	171.02	236.21	38.95
Pınar Süt	12.211	147.53	167.50	134.33
Raks Elektr.	474.101	364.32	1.829.09	9.43
Sabah Yay.	157.679	104.10	52.74	18.20
Sarkuysan	460.211	120.23	811.66	15.40
Sifaş	209.441	558.77	418.88	13.85
Tat Konserve	582.001	92.89	1.293.34	26.29
Teletaş	199.034	263.46	995.17	16.83
Tire Kut.	376.698	311.80	2.568.90	12.46
Tof. Oto Fab.	1.745.002	- 21.11	363.54	28.88
Tof. Oto Tic.	- 120.778	- 740.72	- 503.24	- 20.86
Trakya Cam	1.020.800	245.90	417.90	13.64
Transtürk H.	8.646	- 79.81	26.77	209.21
Turcas	437.362	254.17	840.24	19.93
Tüpraş	- 3.032.067	2.11	- 648.99	- 18.11
T.D. Döküm	164.430	181.59	164.43	62.34
T.H.Y.	Veri Yok	Veri Yok	Veri Yok	Veri Yok
T. Siemens	722.654	198.22	1.433.84	10.98
T. Şişe Cam	649.304	324.80	282.31	37.19
T. Tuborg	18.174	- 16.94	181.65	176.16
Usaş	298.360	- 27.98	14.918.00	16.76
Uşak Ser.	24.922	- 18.39	415.37	33.10
Ünye Çim.	128.656	- 19.18	776.49	14.81
Vestel	24.673	107.16	44.07	136.14
Yasaş	88.229	43.94	272.31	27.54
Yünsa	138.573	148.39	230.96	30.31
ORTALAMA	—	261.20	1.026.89	35.15

Tablonun üçüncü sütununda yer alan HBK rakamları, şirketlerin 6 aylık kâr rakamlarının, ödenmiş sermayeye göre hesaplanan hisse senedi sayısına bölünmesiyle hesaplanmıştır. Analizin Temmuz ayı sonu itibarıyla yapılmış olması nedeniyle, bilanço tarihi olan 30 Haziranla, Temmuz sonu arasında yapılmış olan sermaye artırımları, hisse sayılarının hesaplanmasında dikkate alınmıştır. Yine basit aritmetik ortalama şeklinde hesaplanan HBK değeri 1026.89 TL olmakla birlikte, 10.000 TL'nin üzerinde HBK değerine sahip Usaş hariç tutulduğunda, ortalama HBK 885.15 liraya gerilemektedir. Bu rakam, geçen sene Konya Çimento ve Usaş hariç tutularak hesaplanmış olan 663.82 liraya göre oldukça iyi bir artışı simgelemektedir. Artış oranı yalnızca % 33.34 gibi gözükmeyle birlikte, bedelli ve bedelsiz sermaye artırımları vasıtasıyla yatırımcıların ellerindeki hisse sayılarının da artmış olduğunu hatırlamakta yarar vardır. Usaş dışında, 2000 TL'nin üzerinde kâr elde eden şirketler, Denizli Cam (7560.52 TL), Kerevitaş (3654.68 TL), Dardanel (3483.16 TL), Petkim (3475.17 TL), Alarko Sanayi (3234.78 TL), Tire Kutsan (2568.90 TL), Aktaş Elektrik (2252.70 TL) ve Aksa (2003.91 TL) şeklinde sıralanmışlardır.

Tablonun son sütunundaki FK (Fiyat/Kazanç) değerleri, «28 Temmuz 1995, Cuma,» gününe ait kapanış fiyatlarının, tablonun 3. sütununda yer alan HBK değerlerine bölünmesiyle hesaplanmıştır. Tablodaki 99 şirket için hesaplanan ortalama FK değeri 35.15'dir. FK değeri 100'ün üzerinde olan Gübre Fakrikaları, İhlas Holding, Konya Çimento, Metaş, Pınar Süt, Transtürk Holding, Tuborg ve Vestel hariç tutulduğunda ortalama FK değeri 25.01'e gerilemektedir. Bu değer geçen yıl hesaplanmış olan 15.75'e göre hayli yüksek bir değerdir. Bununla birlikte Fiyat/Kazanç oranlarının hesabında yıl sonu kâr beklentilerinin ele alınması gerektiğinden ve yaklaşık olarak şirketlerin yıl sonunda kârlarını ikiye katlayacakları varsayıldığında, 12.5 gibi bir ortalama FK değeri ortaya çıkmaktadır. 1994 yıl sonu kârlarıyla, Ocak ayı fiyatları esas alınarak yapılan analizde ortalama FK değeri 10.33 hesaplanmıştı. Zararda olmamak kaydıyla, düşük FK değerine sahip olan şirketlerin hisse fiyatlarının yükselme potansiyeli taşıdıkları düşünüldüğünde, tabloda yer alan şirketler arasında Global Yatırım, Atlas Yatırım, Erdemir, Emek Sigorta, Aktif Finans, Aselsan, Finans Finansal Kiralama, Raks Elektronik ve Ege Plast 10'dan küçük FK değerleriyle dikkat çekmektedirler. Sözkonusu şirketlerin çoğunun finans sektöründen oldukları gözlenmektedir.

Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi Hisse Senedi Fiyat İndeksi (Ocak 1974 = 100)

Aylar	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ocak	493.05	1711.69	714.75	6793.38	8224.39	12953.90	10382.15	46499.72	66641.02
Şubat	658.37	1465.45	822.11	7402.13	10950.59	9572.27	14056.56	43685.74	72135.19
Mart	619.21	1351.48	923.62	6957.24	9793.56	11006.98	13455.69	36336.97	94874.84
Nisan	613.09	917.93	1009.89	7054.56	8814.38	10128.12	20399.46	37260.41	109201.43
Mayıs	833.54	1005.71	1334.72	8438.48	7932.99	9067.92	21856.16	40688.45	112502.77
Haziran	1050.91	924.97	1745.24	7573.16	8275.36	12297.79	26303.88	52300.27	116528.07
Temmuz	1709.16	927.28	1554.78	10664.47	7533.47	11754.44	24501.68	59216.98	128087.60
Ağustos	2290.94	816.29	1716.64	10166.14	7950.10	11314.53	27193.90	69147.24	110555.47
Eylül	2015.20	881.71	2673.32	10907.66	6913.80	10310.15	33729.97	68630.14	
Ekim	1548.75	734.01	3486.07	10596.87	6835.47	9077.97	34444.97	66413.15	
Kasım	1374.18	777.53	3241.70	6955.17	10214.39	9344.20	44519.48	74373.54	
Aralık	1202.28	722.21	4940.99	6750.24	11048.39	9744.28	51099.56	71525.29	

Sıra No.	Kuruluşun Adı	Kayıtlı Sermaye (Milyon TL)	Çıkarılmış Sermaye (Ödenmiş) (Milyon TL)	Tahvim Yılı Kâr (Net)			Dağıtılan Kâr Payı (%)			Piyasa Fiyatı (TL)			
				1992 (Milyon TL)	1993 (Milyon TL)	1994 (Milyon TL)	1992 (Net)	1993 (Net)	1994 (Net)	Ağustos 1994	Haziran 1995	Temmuz 1995	Ağustos 1995
1	AKÇİMENTO	300.000	253.968,75	87.500	131.034	442.416	50	75	265	59.000	18.750	20.000	16.500
2	ANADOLU CAM	1.000.000	226.314	16.847	44.731	161.847	15	25	60	12.000	7.400	7.400	5.100
3	ARÇELİK	8.000.000	4.500.000	588.565	1.118.954	1.107.368	77	100	26	15.000	13.500	14.250	7.500
4	BAGFAŞ	200.000	200.000	103.047	192.442	445.728	30	60	120	7.600	20.500	24.000	22.000
5	BOLU ÇİMENTO	3.000.000	1.490.533,36	55.787	52.219	201.300	28	13,25	27,80	5.600	6.800	3.250	2.500
6	BRISA	607.500	1.063.125	104.490	197.251	750.626	32,50	62	33	6.100	15.000	17.750	15.500
7	ÇELİK HALAT	2.000.000	174.960	22.875	18.606	39.071	40	30	20,30	4.500	7.800	8.600	6.700
8	ÇİMSA	1.200.000	280.800	101.528	245.957	614.748	85,50	220	740	78.000	31.500	34.500	28.000
9	ÇUKUROVA ELEKTRİK	1.500.000	500.000	514.857	590.165	8.736	100	120	10	8.500	20.750	23.000	19.750
10	DOKTAŞ	1.000.000	240.000	63.764	124.386	221.282	67	90	60	16.000	9.900	13.250	10.250
11	ECZACIBAŞI YATIRIM	250.000	241.920	38.368	44.543	90.339	30	25	50	10.500	22.000	11.500	8.300
12	EGE BİRACILIK	3.150.000	685.440	220.582	383.386	1.149.526	100	100	100	115.000	52.000	48.500	44.500
13	EGE GÜBRE	108.000	216.000	18.971	37.198	125.783	5	50	200	7.800	7.300	7.500	6.000
14	EREĞLİ DEMİR ÇELİK	2.500.000	6.336.000	693.214	421.849	2.234.869	40	9	24,66	7.200	5.700	7.200	6.800
15	GOOD-YEAR	1.500.000	534.125	79.925	271.504	795.566	60	120	125	15.500	21.000	23.500	18.250
16	GÜBRE FABRİKALARI	2.500.000	576.000	4.369	100.333	250.101	1	20	20	2.900	6.300	6.700	5.500
17	GÜNEY BİRACILIK	1.000.000	482.328	37.686	95.404	260.492	40	55	85	18.750	26.000	11.500	9.800
18	HEKTAŞ	600.000	453.000	11.931	17.693	14.610	20,25	16,85	5,23	1.625	6.600	8.900	7.600
19	İZMİR DEMİR ÇELİK	1.346.625	3.684.368	52.437	111.169	280.445	-	6,50	10,50	3.050	1.700	1.825	1.325
20	İZOCAM	450.000	300.000	50.780	113.750	156.338	75	75	50	9.800	10.400	11.250	8.000
21	KARTONSAN	540.000	540.000	48.428	186.437	673.242	30	60	120	18.750	17.250	20.500	20.500
22	KAV	62.400	156.000	(7.863)	1.400	148.850	-	-	130	14.500	18.000	27.000	27.500
23	KOÇ HOLDİNG	16.000.000	2.000.000	445.678	1.019.330	3.294.193	35	75	65	25.000	43.500	42.500	33.500
24	KOÇ YATIRIM	2.000.000	468.000	106.253	176.059	374.170	100	110	100	30.500	13.750	15.500	13.500
25	KORDSA	1.000.000	425.250	59.393	69.889	436.633	20	21,50	100	13.000	22.000	25.000	18.500
26	MAKİNA TAKİM	250.000	746.752,5	(11.406)	5.779	18.734	-	-	2	2.650	1.775	1.850	1.075
27	MARSHALL	1.250.000	725.000	53.315	95.732	275.494	61	55	75	7.200	6.500	6.600	5.200
28	MİGROS	1.000.000	300.000	40.933	82.728	395.144	100	210	220	80.000	49.500	65.000	54.000
29	OLUKSA	500.000	254.100	11.008	3.650	225.547	10	-	45	4.450	16.000	17.000	14.250
30	OTOSAN	2.500.000	1.320.000	221.932	743.845	397.840	114	400	25	15.000	16.250	19.500	14.000
31	PETROL OFİSİ	3.000.000	2.520.000	546.913	1.171.665	2.924.574	86,30	211,34	93,18	15.000	13.000	16.250	12.750
32	PINAR SÜT	218.700	72.900	8.895	68.734	9.367	27,88	138	10	6.900	20.000	22.500	16.750
33	SARILYISAN	1.000.000	567.000	70.100	117.760	575.334	100	100	150	19.750	11.750	12.500	10.250
34	TELETAŞ	1.000.000	200.000	63.091	(5.653)	(44.928)	15	-	-	11.750	15.500	16.750	13.500
35	TÜRK DEMİR DÖKÜM	3.600.000	1.000.000	152.111	284.596	55.742	80	90	6,5	11.500	7.400	10.250	9.100
36	TÜRK SİEMENS	300.000	504.000	108.370	188.457	609.694	60	65	100	14.500	13.500	15.750	13.500
37	T. İŞ BANKASI -B-	-	30.000	843.397	2.516.752	5.529.664	41,66	108,93	60,22	23.500	28.000	28.500	33.000
38	TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM	3.000.000	2.300.000	83.461	209.587	427.966	11	10	17	3.200	9.600	10.500	10.100
39	YAPI KREDİ B.	10.000.000	8.316.000	509.333	66.041	2.869.293	40	27,80	60	4.400	2.850	2.850	2.500
40	YASAŞ	162.000	324.000	24.434	72.123	219.515	25	50	200	10.500	31.000	7.500	5.800

Şimdi, paranızı

Eselden mümkün
müydü?

Değildi... Paranızı tamamını
bedelsiz yatırdınız, günü gelmeden
kaldırmadınız.
Yatırım yapmadınız, paranız değer
kaybetmedi.
Bir kısmını dövizde yatırıp
bekletmek istediniz; önce bankaya,
sonra döviz bürosuna, oradan yine
bankaya... En az 3 saatiniz gitti.



harcarken bile

Çözüm?..

Şöyle: Garanti'de bir E.L.M.A.
HESABI açtırdınız.
Günlük nakit ihtiyacınızı
kaldırdınız. Nakit fazlasını işletmek için
kullandınız. Yatırım ürünlerinden birini,
örneğin birden fazlasını seçtiniz: Dolar,
Euro, Garanti Yatırım Fonları...
Paranız, para kazanmaya başladı.
Belirlediğiniz günlük nakit miktarını
kullanmanız mı gerekti? Sorun değil,
kullanabilirsiniz. Aştığınız kadarı, seçtiğiniz
yatırımdan otomatik olarak hesabınıza
kaydedilecek. Hepsini bu kadar...



işletmeniz mümkün!

Bundan sonra, dilerseviz kira,
elektrik faturası, taksit gibi düzenli
ödemeleriniz de sizin yerinize
hesabınızdan yapılacaktır.
Ayrıca, hesabınızda yapılan tüm
işlemleri ve yatırımlarınızın durumunu
her ay adresinize
otomatik olarak
E.L.M.A. HESABI paranızı, sizin
ihtiyaçlarınıza göre otomatik olarak
kullanacaktır. Siz, harcarken bile
kazanacaksınız.

Siz, böyle bir hesabınız olsun istemez
mısınız?



E.L.M.A. HESABI

Bu büyük
kolaylık,
bu ülkede sadece
Garanti'de.

EKONOMİK GÖSTERGELER DİŞ DÜNYA (AĞUSTOS 1995)

Ülkeler	GSYİH*	Tüketici Fiyatları*	Ücretler Kazançlar*	İşsizlik Oranı (%) (En Son)	Dış Ticaret Dengesi** (Milyar \$) (Son 12 Ay)	Carl İşlem Dengesi (Milyar \$) (Son 12 Ay)	Faiz Oranları (%)	
							Para Piyasası (Son 3 Aylık)	Bankalar Kredi
A.B.D.	3.2	2.6	3.2	6.0	-182.3	-161.5	5.80	8.75
Almanya	3.3	2.3	4.2	9.6	41.3	-20.3	4.25	6.50
Avustralya	3.7	4.5	3.1	9.5	-6.2	-20.2	7.55	11.50
Avusturya	2.7	2.2	3.5	6.6	-8.7	-3.8	4.38	8.75
Belçika	3.4	1.3	1.6	14.2	9.7	6.9	4.38	8.25
Danimarka	3.6	1.8	2.0	12.3	5.6	4.5	5.80	6.25
Fransa	4.1	1.5	2.1	12.4	44.4	18.3	5.70	8.25
Hollanda	2.2	2.1	1.0	7.2	18.0	7.7	3.97	5.75
İngiltere	2.8	3.5	3.5	9.4	-15.8	-1.6	6.81	7.75
İspanya	3.1	4.7	4.6	24.3	-22.3	-0.2	9.52	9.75
İsveç	3.9	2.6	5.1	8.8	13.0	3.4	9.03	10.25
İsviçre	2.1	2.0	2.5	4.5	1.3	18.9	2.88	5.13
İtalya	4.0	5.6	3.2	11.5	22.6	16.4	10.38	11.50
Japonya	0.1	0.3	-0.3	3.0	146.4	122.8	0.83	2.00
Kanada	4.2	2.5	1.6	10.2	14.8	-14.1	6.32	8.00

Açıklamalar: (b.d.) = Belirli Değil. Kaynak: The Economist, 11 Eylül 1995.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

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

Görüşler

Prof. Dr. ORHAN ŞENER

Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi

ABDÜLKADİR IŞIK

Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye Bölümü Araştırma Görevlisi

Türkiye’de Sosyal Bilimler Alanında Uygulanmakta Olan Yüksek Lisans Programlarının Sorunları ve Çözüm Önerileri

GİRİŞ

BİLİNDİĞİ gibi, son yıllarda üniversite ve öğrenci sayısındaki hızlı artışa karşın, öğretim üyelerinin kalitesi ve kantitesi (sayısı) yönünden ciddi sorunlar yaşanmaktadır. Şöyle ki, üniversitelerin kitlesel eğitim yapan birer bürokratik kuruluş haline gelmeleri, keyfi uygulamalara yol açarken; ayrıca, hem lisans ve hem de yüksek lisans programlarının kalitesi son derece düşmüş bulunmaktadır. Bu olumsuz gelişmelerin ülkenin geleceği yönünden taşıdığı potansiyel bir tehlike nedeniyle, şimdiden ivedi önlemlerin alınması gerekmektedir. Ancak, ülke kaynaklarının daha rasyonel kullanılarak, eğitim hizmetlerinde kalitenin önemli ölçüde artırılabilceğini düşünerek, özellikle yüksek lisans programlarında yapılacak iyileştirmelerle, lisans programlarının da kalitesinin yükseltilebileceğini düşünmekteyiz.

Bu amaçla, aşağıdaki çalışmamızda kamu ekonomisinin özel ve sosyal fayda ve maliyetler ile dışsalılıklara ilişkin analiz tekniklerinden de yararlanarak, soruna ilişkin olarak çözüm önerileri geliştirmeye çalışmaktayız. Öte

yandan, sorunu çeşitli yönleriyle ortaya koyabilmek amacıyla, 17 kadar üniversitede bir anket çalışması da yaparak, geleceğin öğretim üyesi adaylarının değer yargılarını da göz önünde bulundurduk. Bu çalışmamızın yüksek öğrenimin ciddi sorunlarına çözüm getirmeye yönelik, daha kapsamlı projeler için bir başlangıç olması ummaktayız.

A. Sorunlar

Son yıllarda hızla artan üniversite sayısı na paralel olarak, öğrenci sayısı daha hızlı bir biçimde artmıştır. Öğretim elemanlarının nitelik ve nicelik yönünden artan öğrenci sayısına yanıt verememesi ise, yüksek öğrenim alanında önemli darboğazlarla karşılaşılmasına yol açmıştır. Bu sorunlara ek olarak yeni açılan üniversitelerin bile, daha altyapılarını geliştirmeden lisansüstü (master ve doktora) programlarını başlatmaları, bu alanda daha ciddi sorunlar yaratmıştır.

Şöyle ki, lisans düzeyinde ders yükü oldukça yüksek olan öğretim üyelerinin ayrıca yüksek lisans düzeyinde ders yükü altına girmeleri doğrudan doğruya kaliteyi düşürücü bir etki

yapmaktadır. Ayrıca birçok programın yeterli bilgi ve deneyimden yoksun öğretim elemanları tarafından yürütülmesi, yüksek lisans öğrenimini ikinci plana atmaktadır. Öte yandan, gelişmiş üniversitelerde bile, yüksek lisans programlarının yeterli kalitede de olmadığı açıkça görülmektedir. Ancak, bugünün yüksek lisans öğrencilerinin önemli bir bölümünün geleceğin öğretim üyeleri sınıfını oluşturacakları düşünülürse, sorunun ne kadar ciddi olduğu kolayca anlaşılır.

Ders veren öğretim üyesi ve fiziki kapasite sorunlarına ek olarak, yüksek lisans programlarında yer alan derslerin sayılarının ve içeriklerinin yetersizliği de ciddi bir sorun yaratmaktadır. Örneğin, gelişmiş ülkelerde master programlarında ortalama 40 kredi saat ya da 14 ders alma zorunluluğu olduğu halde; bu sayı ülkemizde yarı yarıya azalmaktadır. Benzeri sorun aynen doktora programları için de geçerli bulunmaktadır. Yüksek lisans programlarının süresi, gelişmiş ülkelerdekiyle aynı olmasına karşın sürenin yarısından çoğu tez çalışmaları için ayrılmıştır. Bu durum yeterli bilgi donanımına sahip olmadan öğrencileri tez çalışması yapmaya itmektedir. Kaldı ki, birçok üniversitede yüksek lisans programlarında verilen dersler lisans döneminde verilen derslerin aynısıdır. Bu nedenle, mezun olduğu üniversitede yüksek lisans yapan öğrenciler için yeni ve değişik bir ders sunulamamakta olup, lisans dersleri daha hafif bir biçimde geçirtilmekte, ya da basit seminer ödevleriyle ders yükümlülüğü tamamlanmaktadır.

Yüksek lisans programlarının yukarıda kısaca özetlenen sorunları ve ülkenin geleceği yönünden taşıdığı önemi göz önünde bulundurarak, Türkiye çapında öğrencilere yönelik olarak; İstanbul, Marmara, Anadolu, Dokuz Eylül, Ankara, Bilkent, Boğaziçi, Uludağ, Gazi, ODTÜ, Kocaeli, Süleyman Demirel, Sakarya, Dumlupınar, Abant İzzet Baysal, Celal Bayar ve Hacettepe Üniversitelerinde aşağıda sonuçları sunulan bir anket çalışmasını yürüttük.

B. Anket Çalışmalarının Sonuçları

Yukarıda adlarını saydığımız üniversitelerimizin sosyal bilimler enstitülerinde eğitim gören

yaklaşık olarak 300 öğrenciye, lisansüstü programlarına ilişkin olarak sorulan sorular ve yanıtları aşağıda sıralanmıştır.

1. Lisansüstü programları hangi amaçla devam ediyorsunuz?

- % 36 Akademik amaçla
- % 35 Askerliği ertelemek (yalnızca erkekler için)
- % 34 Yapacak başka bir işi olmadığından
- % 14 Daha iyi iş olanakları elde etmek için
- % 12 Programa duyulan ilgi nedeniyle
- % 4 Gorusu belirtmiyor

2. Türkiye'de uygulanmakta olan yüksek lisans programları hakkında ne derece bilgi sahibisiniz?

- % 84 Tamamen bilgisiz
- % 10 Kısmen bilgili
- % 6 Bilgili

3. Katıldığınız Program sizce yeterli midir?

- % 74 Yetersiz
- % 26 Yeterli

4. Derslerinize devam durumunuz nasıldır?

- % 30 Düzenli devam ediyorum
- % 60 Düzensiz devam ediyorum
- % 10 Hiç devam etmiyorum

5. Yabancı dil düzeyiniz nedir?

- % 79 Orta
- % 5 İyi
- % 16 Fikri yok

6. Yabancı dil hazırlık sınıfı gerekli midir?

- % 86 Evet
- % 11 Hayır
- % 3 Çekimser

7. Öğretim üyelerinin derse girme durumu nasıldır?

- % 82 Düzensiz
- % 18 Düzenli

8. Lisansüstü eğitim sonunda alacağınız unvanı (bilim uzmanı, doktor gibi) hakettiğinizi düşünüyor musunuz?

- % 63 Evet
- % 34 Hayır
- % 3 Kararsız

9. İdeal bir yüksek lisans programından beklentileriniz nelerdir? (önem sırasına göre belirtiniz) Çoğunluğun verdiği cevaplar sıralandığında;

- İş olanakları elde etmek için
- Bilimsellik
- Unvan ve statü elde etmek için
- Yabancı dil elde etmek

olarak belirlenmiştir.

10. Lisansüstü programlarını size göre hangi üniversiteler vermektedir?

- Boğaziçi,
- Bilkent,

ODTÜ,
Hacettepe,
Marmara,
İstanbul,
Ankara

11. Lisansüstü programlarının sadece yukarıdaki üniversitelerde verilmesini istiyor musunuz?

- % 40 Evet
- % 50 Hayır
- % 10 Görüş belirtmiyor

12. Yüksek Lisans / Doktora Programlarının sırf bu amaçla kurulacak araştırma merkezi ya da merkezlerinde verilmesini benimsiyor musunuz?

- % 62 Evet
- % 38 Hayır

Yukarıdaki anket sorularına verilen yanıtlar değerlendirildiğinde öğrencilerin yüksek lisans programlarına; bilimsel bir amaç yerine, daha iyi iş olanakları elde etmek ve askerliği belli bir süre ertelemek gibi nedenlerle devam ettiklerini görülür.

Öte yandan devamsızlığın oldukça yaygın olduğu ve öğretim üyelerinin de derslere düzenli giremedikleri anlaşılmaktadır.

Öğrencilerin önemli bir bölümünün, bir yabancı dilin, yüksek lisans düzeyinde yapılacak araştırmalar ve bilimsel çalışmalar için temel araçlardan biri olduğunu kavramadıkları görülmektedir.

Öğrencilerin çoğunluğunun katıldıkları programların yetersiz olduğunu bildikleri halde, programlara istemeyerek devam ettikleri ve bilim adamı olmak için yeterli motivasyonlara sahip olmadıkları görülmektedir.

Bu anket çalışmamızda, öğrencilerin değerlendirmelerini objektif yapmalarına olanak sağlamak amacıyla kendilerine kimlikleri ve devam ettikleri üniversitelere ilişkin sorular sorulmamıştır.

C. Çözüm Önerileri

Türkiye'deki yüksek lisans öğreniminin sorunlarına ve öğrencilerin değerlendirmelerine yönelik bu çalışmamızda açıkça ortaya koymaya çalıştığımız gibi, bu alanda yapısal düzenlemelere gerek duyulmaktadır. Gerçekte, yüksek lisans öğreniminde etkinliğin sağlanabilmesi için

Türkiye çapında Batı'da olduğu gibi yüksek lisans üniversiteleri (Graduate School) açılmalıdır. Bize göre, Sağlık Bilimleri, Sosyal Bilimler ve Fen Bilimleri alanında üç ayrı üniversite ya da araştırma merkezi / merkezleri kurularak, yüksek lisans öğrenimi merkezi olarak yapılmalıdır. Örneğin, Türkiye'de bir sosyal bilimler üniversitesi açılarak, geleceğin öğretim üyeleri bu üniversitede master ve doktora eğitimi yapmalıdır.

Böyle bir projenin sayısız dışsal faydası vardır. Bunların başında, 50—60 üniversitede ayrı ayrı verilen yüksek lisans programlarının maliyetinin önemli ölçüde düşürülmesi gelmektedir. Yani, bu alandaki devlet harcamalarında yaklaşık olarak % 80—90 tasarruf edilebilecektir. Özellikle emekli olan emekli öğretim üyelerinin bu projede yer alması sağlanarak, üniversitelerdeki öğretim üyelerinin lisans derslerini daha etkin bir biçimde yapmaları sağlanabilecektir. Benzer biçimde, merkezi bir biçimde öğrencilere verilecek yabancı dil derslerinin maliyeti de önemli ölçüde düşürülecektir. Bu üniversitelere Batı'da olduğu gibi başarılı ve iddialı öğretim üyeleri alınarak, eğitimin kalitesi daha da yükseltilebilir. Bu bakımdan büyük kentlerde yeterli bir öğretim üyesi kaynağı bulunmaktadır.

Projenin en önemli yararlarından birisi de Türkiye genelinde eğitimin kalitesi arasındaki farkı giderici özellikte olmasıdır. Merkezi bir eğitimden geçen geleceğin öğretim üyelerinin nitelikleri benzer olacağından, ileride bunların eğittiği öğrencilerin düzeyi de benzer olacaktır. Ya da ülke çapında öğrencilerin eğitimin sağlayacağı fırsat eşitliğinden yararlanma olanağı elde etmeleri sağlanacaktır.

Bu projenin en önemli yararlarından birisi de, master ve doktora öğrenimi amacıyla yurt dışına gönderilen öğrenciler için yapılan harcamalardan yapılan bütçesel tasarruflardır. Şöyle ki, iyi bir yüksek lisans öğrencisinin bütçeye maliyeti, yaklaşık 17 bin doları öğrenim harcı ve 15 bin doları yaşam giderleri olmak üzere, ortalama yılda 30 bin dolara ulaşmaktadır. Doktora öğreniminin yaklaşık 5—6 yıl sürdüğü düşü-

nülürse, bir öğrenci için en az 150 bin dolar harcanmaktadır. Mevcut uygulamaya göre, yurt dışına gönderilmek istenen öğrenci sayısının 1500 olduğu düşünülürse, döviz kaybının boyutları kolayca anlaşılabilir.

Yurt dışı yüksek lisans programlarının fayda — maliyet analizleri yapıldığında, sosyal maliyetleri de son derece büyük boyutlara ulaşmaktadır. Örneğin, dışarıda doktora yapıp da Türkiye'deki üniversitelerde görev alanların sayısı oldukça sınırlı kalmaktadır. Ayrıca, öğrencilerin önemli bir bölümünün ilk bir iki yılda sıra hastalığına (homesick) yakalandıkları ve hatta intihar edenlerin sayılarının da az olmadığı görülmektedir. Kaldı ki, yurt dışında doktora yapan her doktora öğrencisinin akademik kariyerde başarı sağlayacağı biçiminde bir garanti de yoktur.

Merkezi yüksek lisans üniversitelerinin kurulmasıyla, yukarıda kısaca özetlenen yurt dışı öğrenimin yol açtığı sorunlarda çözüme kavuşacaktır. Şöyle ki, iyi yönetildiğinde Türkiye'deki yüksek lisans düzeyinde verilen eğitimin kalitesi, benzeri yurt dışı kurumlarına göre düşük olmayacağını söyleyebiliriz. Ayrıca, dışarıda okutulan en iyi okutulabilen olanağının varlığı ve iletişim alanındaki gelişmelerin sağlayacağı içsel ekonomilerde hesaba katıldığında, bu projenin direkt maliyeti de minimize edilebilmektedir.

Türkiye'de yabancı dilde uygulamaya konulacak olan master ve doktora programlarında verilen dersleri tamamlayan öğrencilerin tez çalışmalarını yurt dışında yapmalarıyla, projemizin sosyal faydası daha da artırılabilir. Bu durumda öğrenci başına yapılacak harcama 20—30 bin doları geçmeyecektir. Ancak, yukarıda kabaca hesaplanan 5—6 yıllık yurt dışı doktora programının gölge fiyatı (shadow price) 150 bin dolar olduğuna göre, öğrenci başına net olarak 120—130 bin dolarlık bir bütçesel tasarruf sağlanacaktır. Kaldı ki, yurt dışı seyahat ücretleri ve sosyal sigorta bedelleri de hesaba katıldığında, döviz tasarrufu daha da artacaktır.

Yurt dışı doktora programına alternatif olarak getirilen bu modelin amacı, her alandaki doktora programlarının Türkiye'de açılmasını hedef-

lemektedir. Gerçekten, ülke için özellik arzeden bazı alanlarda ve stratejik konularda yurt dışına yeterli sayıda öğrenci gönderilmeye çalışılmalıdır.

SONUÇ

Sonuç olarak, yüksek öğrenimin ülke düzeyinde kalitesinin yükseltilmesi ve geleceğin bilim adamlarının yetiştirilmesi, bu projenin merkezi bir örgütlenme yapısı içinde uygulamaya konulmasıyla başarılabilir. Bugünkü koşullar altında, böyle bir organizasyonun «Türkiye Bilimler Akademisi» öncülüğünde gerçekleştirilebileceğini düşünmekteyiz. Öte yandan, master ve doktora programlarını uygulamadaki yetersizlikleri nedeniyle, «Sosyal Bilimler Enstitüsü» gibi kuruluşların «Üniversite Araştırma Merkezleri»ne dönüştürülmesiyle etkinlik daha da artırılabilir. Yeni açılacak yüksek lisans üniversitesinde ayrıca bir ulusal araştırma merkezi kurularak, dışsalıklar daha da artırılabilir. Geçici bir çözüm olarak, gelecek yıl açılacak olan master ve doktora programlarının, ancak gerekli alt yapıya sahip olan üniversitede uygulanması amacıyla gerekli önlemler alınmalıdır. Böylece, yetersiz sayıda ve kalitede öğretim üyesi ile yüksek lisans programlarının devam ettirmekte olan üniversitelerin verdikleri lisans düzeyindeki eğitimin de kalitesi endirek olarak artırılmış olacaktır.

Bunun dışında master ve doktora eğitimi yapan öğrencilere birtakım maddi olanaklar sağlanması (burs vb. gibi), akademik kariyerin cazip kılınabilmesi, bu mesleğin maddi koşullarının oldukça iyileştirilmesi, hem ülkenin geleceği açısından, hem de bilim açısından zorunlu görünmektedir. Bu şartlar sağlanmadığı sürece, ankete katılan öğrencilerin verdikleri cevaplardan da anlaşıldığı gibi, çalışkan öğrencilerin yönelişi azalacak, dolayısıyla kaliteli öğrenciler üniversiteye yönelemeyecektir. Üniversiteye yönelecek kişiler ise yeterli ve gerekli kalitede olmayacak, bu durum da eğitim ve öğretimin kalite düzeyini olumsuz yönde etkileyecektir.

Görüşler

Yrd. Doç. Dr. BURAK GÜRBÜZ

Galatasaray Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Finansal Gelişmenin Kalkınmaya Etkisi

1. GİRİŞ: Kalkınmanın Finansmanı ve Modelleri

GELİŞMEKTE olan ülkelerde 70'li yıllarda ortaya çıkan ve 80'li yıllarda devam eden finansal kriz, birçok ülkeyi iç tasarruf oranlarını artırmaya yönelik politikalar uygulamaya itti. Bu ülkelerin uğradıkları borç krizi, paracı politikaların uygulanmasını da beraberinde getirdi. Dünya faiz hadlelerinden dolayı gelişmekte olan ülkelere uğradığı aşırı borçlanma ve dış finansman yollarındaki tıkanma, ilgili ülkelerin ekonomideki en önemli sorununu kaynak yetersizliği olarak belirledi. Buna karşı da yapılması gereken, parasal politikalarla desteklenen, banka ve finansal sistemlerinde liberalizasyona gitmekti. Ancak bu şekilde tasarruf yoluyla kalkınmaya kaynak yaratılabiliirdi. Fiyatların serbest olması lazımdı ki rekabet ortamı oluşsun, bu

da mal ve hizmet piyasalarındaki maliyetleri düşürsün. Gelişen ülkelerin borçlarının sorumlusu, yüksek maliyetle çalışan devlet sektörü idi.

Kalkınmada finansmanın önemi ni vurgulamak için, önce kalkınmada finansman modellerine göz atalım. Nurkse'e göre kalkınma bir tasarruf işidir. Gelişmekte olan ülkelerde tasarruf oranlarının düşük olması çalışanların gelir düzeylerinin düşüklüğü ile bağlantılıdır. Buna sebep ise üretim düşüklüğüne ve kaynak yetersizliğine bağlı olarak yatırım azlığıdır. O zaman kalkınma tasarruf oranları ve finansman olanakları ile direk bağlantılıdır ⁽¹⁾. Lewis'e göre gelişmekte olan ülkelere iki önemli sektör vardır. Bunlardan birincisi, fazla insan gücüne

(1) E. Assidon; «Les théones économiques du développement», La Découverte, Coll. Repères, 1992, p. 13.

sahip tarım sektörü; ikincisi ise, modern kapitalist sektördür. Ekonomik kalkınmacılık yaklaşımında geliştirilmesi gereken sektör endüstri sektörü yani modern kapitalist sektördür. Tarımda bulunan fazla insan gücü, şehirlerdeki endüstri sektörüne kayabilir. Tarım sektöründeki makinalaşma bu süreci hızlandırabilir. Sanayinin hız kazanması, ancak tarım sektöründen alınan vergilerin ve fiyatların artış eğilimi sayesinde gerçekleşebilir. Böylece tarımdan sanayiye hızlı bir kaynak aktarımı gerçekleşmiş olur ⁽²⁾. Bu aktarım, P. Baran'a göre devlet eliyle olmalıdır. Devlet iktisadi artı değer üreten sanayilere öncelik verip onların gelişimini sağlayacaktır. İç tasarrufa yönelik bu modelde Baran, devletin özellikle gereksiz harcamaları kısması, sanayileşmeye hiçbir yararı olmayan lüks tüketimlere izin vermemesi ve bunun için de devletleştirme yolu ile bunları kontrol altına alması gerektiğini söylemiştir. Baran'ın tezi özetle devlet eli ile ağır sanayinin gelişimine dayanır. Amaç, ülkenin yüksek teknoloji gerektiren mallar üretme yolunda dışarıya bağıni azaltmaya yöneliktir.

Üçüncü bir yol, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki iç tasarruf yetersizliğinden dolayı yarım kalan yatırımların gerçekleşmesinde kullanılan dış finansman yöntemidir. Dış yardım modeli Keynesyen büyüme modelinden esinlenmiş ve Chenery tarafından «kalkınmada zorunlu bir finansman yöntemi olarak» yorumlanmıştır ⁽³⁾. İleri sürdüğü görüşe göre, gelişmekte olan ülkeler, çalışanların gelir düzeylerinin düşük ve özel sektörün yetersiz olması sonucu, yeterince tasarruf sağlayamamaktadırlar. O za-

man yatırım ile tasarruf oranları arasındaki boşluğu dışarıdan gelen ekonomik yardımların doldurması gerekir. Fakat bu modelde, «kişilerin gelir düzeyleri ne kadar düşük ise tasarruf oranları da o kadar düşer» tezi, yeterince kanıtlanamamış bir tez olarak kalmıştır. Zaten yazımızın konusu da, çalışanların gelir düzeyleri düşük ülkelerde, finansal alanda serbestleşme ve yeniliklerin tasarrufu artırıp artırmadığı ve özünde tasarruf artışının iktisadi kalkınmada rol oynayıp oynamadığına bakmaktır.

2. Tasarruf Artışı İçin Finansal Gelişimin Önemi

Gelişmekte olan ülkelerin insanlarının tasarrufa yönelik yaşamadıklarını söyleyebiliriz. Bunun sebepleri mutlaka her ülke için farklıdır. Çünkü her ülkenin kendine özgü bir toplum yapısı, bir sosyal yapısı mevcuttur. Fakat tüm gelişen ülkelerdeki tek benzerlik, o ülkelerin az gelişmiş ekonomik, sosyal ve siyasal yapılarıdır. Bir benzerlik de, özellikle 80'li yıllarda daha belirginleşen bir özellik de, bu ülkelerin aşırı dış borçlanmaları, artı hemen hemen hepsinin IMF, Dünya Bankası ve uluslararası bankacılık çevrelerince dayatılan parasal ekonomik politikaların etkisinde olmalarıdır. Bu durum, batı tarzı yaşama özendirilen az gelişmiş toplumların, özellikle şehirli nüfusun, batı ülkelerinin tüketim kalıplarını benimsemelerine yol açmıştır. O zaman buradan bir ortak nokta çıkarabiliriz: Lüks

⁽²⁾ J. Brasseul; «Introduction a l'économie du développement», Armand Collin, série Coursus, 1993, 2ème édition, p. 42-44.

⁽³⁾ E. Assidon; op. cit; p. 18-23.

tüketim özentisi. İkinci ortak nokta, bütün bu ülkelerin genç bir nüfusa sahip olmalarıdır. Tüketime gençler arasında daha fazla olduğunu veya tasarrufun yaşla birlikte arttığını bir veri olarak alırsak, gelişen ülkelerde insanları tasarrufa alıştırmamanın çok zor olabileceğini kabul edebiliriz. Üçüncü ortak nokta, bu ülkelerin az gelişmiş ekonomilere sahip ve hepsinin bu yüzyıl içerisinde bağımsız ulus – devlet oldukları gerçeğidir.

Buradan hareketle, gelişmekte olan ülkelere, sadece insan boyutunda değil, devlet ve hükümet boyutunda da gelişen ülkelerin zenginliklerini, kendilerine en kısa zamanda ulaşılması gereken bir amaç olarak algılamak tadırlar. Bu ülkeler hızlı bir şekilde kalkınma isteğindedirler ve bunun için de sanayileşmelerine «ne pahasına olursa olsun» devam etme eğiliminde olmuşlardır. Sanayileşme kalkınma ile özdeşleşmiş, kalkınma ise yatırımların oransal büyüklüğü ile açıklanır olmuştur. Bu noktadan hareketle de, sanayilerini kurma çabasında olan gelişmekte olan ülkelerin, tasarrufa dönük politikalara yönelmesi, bir kere daha görülebilir ki, zordur. Peki ama tüm bu zorluklar içerisinde, bu ülkeler, 1980'li yıllarda ortaya çıkan dış borç krizini, finans darboğazını nasıl aşacaklardır? Bu soruya cevap vermeden evvel gelişmekte olan ülkelerde tasarrufu engelleyici faktörlere bakalım, sonra da finansal serbestliği ve yeniliklerin kalkınmada olası etkilerini inceleyelim.

2.1. Lüks Tüketim Özentisi ve Tasarruf

Tüketim olgusuna baktığımızda, Keynes'in teşhisinden hareket ederek, tüketimin gelirle birlikte arttığını

görüyoruz. Gelir reel olarak artıyor ise, o zaman tüketim reel gelir artışının gerisinde kalabilir. Bir başka deyişle, ilk anda nominal gelir artışı tüketimi oransal olarak artırmakta ise de, orta ve uzun vadede tüketim artışı, gelirin reel artış oranının altında kalabilmektedir⁽⁴⁾. Bunu Keynes insanın psikolojisine bağlamakta ve onun iç güdüsel hareketle nominal veya reel gelir artışı-na orantılı olarak tükettiğini belirtmektedir.

Keynes'in bu teorisi, gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini incelerken bazı yönlerden yetersiz kalabilmektedir. Birincisi, Keynes'deki insan psikolojisi olgusu yeterince ispatlanamamış bir hipotez olarak karşımıza çıkmaktadır. Üstelik endüstri toplumunun insanı ile gelişmekte olan bir ülkenin insanı arasındaki davranış farkı gözetilmemiştir. İkincisi, gelirin reel olarak arttığı zaman tüketimin oransal olarak azaldığı hipotezinin, daha çok gelişmiş ülkelerin insanları veya gelişmekte olan ülkelerin mutlu azınlığı için geçerli olabileceği düşünülebilir. Gelişmekte olan ülkelerin ücretli kesiminin gelirlerinin reel olarak artmış olması, zor bir hipotez olsa gerek. Örneğin, istikrar politikalarının uygulandığı deney ülkelerden Şili'de yapılan araştırmalarda, 1989 yılındaki ortalama ücretlerin 1970 yılındaki ücretlerden daha düşük olduğu saptanmış ve «1989 yılında genç bir ücretlinin kazandığı paranın, aile büyüklerinin 20 yıl evvelki kazandığı paradan daha az olduğu» bulgusuna varılmıştır⁽⁵⁾.

⁽⁴⁾ G. Abraham – Frolis: «Dynamique économique», Précis Dalloz, 7ème édition, 1991, p. 39.

⁽⁵⁾ R. French – Davis: «Les voies vers une réforme en Amérique Latine», sous la direction de L. Emmerl et E. Iglesias, «Régulariser les flux financiers vers l'Amérique latine», O.C.D.E., 1991, p. 55.

1988'de Şili nüfusunun % 60'nın kişi başına tüketim oranı da 1969 yılına oranla daha düşük çıkmıştır ⁽⁶⁾. «Tablo 1»de görüldüğü üzere, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde çalışan başına gelir oranlarının artışlarına baktığımızda, aynı sonuca kolayca ulaşabiliyoruz.

Üçüncüsü, tüketim olgusu nicel olarak ele alınmış ama nitel olarak incelenmemiştir. Tüketimde mallar arasındaki farklar yeterince gösterilememiş, örneğin lüks mallar tüketimi üzerinde ayrı bir olgu olarak durulmamıştır.

Bütün bunların dışında tüketim olgusunun, gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini göz önünde bulundurursak, sanayileşmiş batı ülkelerine oranla farklı olduğunu görürüz. Bir ke-re bu ülkeler az gelişmiş ekonomik yapıları dolayısıyla önemli gereksinmelerini sağlayamamıştır. Örneğin alt yapı yatırımları yetersiz, sağlık, eğitim sektörleri eksiktir. Bütün bunların yanında, genel anlamdaki batılılaşma isteği,

gelişmekte olan ülkelerin insanlarında lüks ve gereksiz mal tüketimini artırmaktadır. Sanayileşmenin doğurduğu büyük şehirler yeni gereksinmelerin doğmasına da neden olmaktadır. Şehir yaşamı insanın giyiminden kuşamına, evinden arabasına kadar bir sürü yeni ihtiyaçların doğmasına neden olur. Bu ihtiyaçlar gazete, televizyon, sinema vs. yoluyla toplumun içine nüfuz eder. Şehirleşmenin, modernleşmenin getirmiş olduğu tüm bu yeni ihtiyaçlar gelişen şehir burjuvazisi içinde ilk olarak ortaya çıkar ve sonra tüm çalışan kesimleri imkânları ölçüsünde etkisi altına alır ⁽⁷⁾.

İkinci Dünya Savaşı sonrası batı ülkelerine karşı bağımsızlığını kazanmış devletlerin sayısal artışı üzerine, Keynes'in gelirle tasarruf arasındaki ilişkiye dayalı insan psikolojisini öne alan yaklaşımının yetersiz olduğu görüşü ağırlık kazanmaya başladı.

⁽⁶⁾ Ibidem.

⁽⁷⁾ Y. Lacoste: «Géographie du sous-développement», Quadriga P.U.F. 4 ème édition, 1969, p. 79.

TABLO 1

Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Sanayi Sektöründe Çalışanların Gelir Oranlarındaki Değişim (Çalışan Başına, %)

	1970-80	1980-86
Gelişmekte olan 15 ülke: (Etiyopya, Madagaskar, Somali, Hindistan, Kenya, Senegal, Ekvator, Tunus, Türkiye, Kolombiya, Malezya, Meksika, Brezilya, Cezayir, Yugoslavya)	- 0,07	- 1,77
Gelişmiş 15 ülke: (İspanya, İrlanda, İtalya, İngiltere, Avustralya, Belçika, Hollanda, Avusturya, Almanya, Finlandiya, Danimarka, Kanada, İsveç, Japonya, A.B.D.)	2,93	1,92

Kaynak: Banque Mondiale, «Rapport sur le développement dans le monde 1989» sayfa 202'den derleme.

J. Duesenberry, Keynes'in tüketim teorisini daha da geliştirmiş ve insanların tüketirken birbirlerinden etkilendiğini ortaya koymuştur. «Mallar sadece yararlı oldukları sürece tüketilmez, aynı zamanda sosyal bir üstünlüğü belirtsin diye de tüketilir»⁽⁸⁾. O zaman tüketilen malların içinde, insanların yüksek bir sınıfa ait olduklarını belirten semboller taşıyan, diğerlerinden farklı, pahalı mallar da vardır. Bu tür mal tüketiminin adı da gösteriş tüketimidir. Bu yaklaşımdan yola çıkarak Duesenberry, gelir düzeyi düşük alt grupların gelirli gruplara özenerek daha çok tüketime yöneldiklerini belirtir⁽⁹⁾. Duesenberry'nin bu teorisi, gelişmekte olan ülke insanına daha uygun bir tüketim teorisi olabilir. Lewis'in de belirttiği gibi, az gelişmiş ülkelerin, bir taraftan kapitalist sektörü barındıran şehirleri ile öbür yandan gelenekçi tarım toplumunu taşıyan köylerinden oluşan ikili bir yapısı vardır. Böyle bir ikili yapı, özenti tüketimini artırıcı bir neden olabilir. Üstelik yine Duesenberry'e göre, tüketim bir alışkanlık haline gelmekte ve insanlar gelirleri düşse de, gelirleri yüksek olduğu dönemdeki tüketim alışkanlıklarını kolay kolay terkedememektedirler. Brown'un da desteklediği bu tüketimde alışkanlık hipotezi, sonuçta uzun vadede tüketimin kısa vadeye oranla artış göstereceğini, çünkü uzun vadede alışkanlıkların oluşacağını ve bu olgunun insanın tüketimindeki davranışını etkileyeceğini belirtir⁽¹⁰⁾.

Tüketimde alışkanlık ve semboller hipotezinin, gelişmekte olan ülkeler için daha geçerli olduğunu düşünebiliriz. Bu toplumlardaki batı'yı taklit etme arzusu, kişileri lüks tüketime

doğru iterken, modernleşme ve batılaşmanın en çok tüketimle eşdeğer olarak algılanmasına sebep olabilmektedir. Bugün batı'nın sanayileşmesinde önemli bir rol oynamış olan insanların üretim ve çalışma olgusu, gelişmekte olan ülkelerde gözden kaçmakta ve yerini kısa sürede batı'nın rahat yaşamından yararlanma arzusu bırakmaktadır. Rahat yaşam ise tüketimle mümkün olur. Bu sonuçlardan yola çıkıldığında, gelişmekte olan ülkelerde rant ve faize dayalı spekülasyon sektörlerinin, «az çalışıp, çok yemeğe» koşullandırılmış az gelişmiş toplum yapısına uygunluğu ortaya çıkmaktadır.

2.2. Genç Nüfus ve Tüketim

Modigliani'nin «dönemsel yaşam hipotezi»ne göre, insanların tasarruf yapmalarındaki neden, emekliliklerinde rahat yaşamaktır. «Şekil 1»de de görüldüğü gibi, insanlar emekliliklerine kadar tasarrufa yönelirler, emekliliklerinde de tüm çalıştıkları sürece biriktirdiklerini tüketirler⁽¹¹⁾.

Modigliani'nin hipotezindeki belirsizlikleri 3 ana başlık altında toplayabiliriz. Birincisi, kişinin çalıştığı sürece tasarruf etmesi için, önce tasarrufu teşvik edecek bir finans sisteminin ve hangi finansal aracın ne getireceğini önceden bilinebildiği sağlam bir mali piyasanın oluşması gerekir⁽¹²⁾. Fakat

⁽⁸⁾ G. Abraham-Frois (1991); op. cit; p. 44.

⁽⁹⁾ G. Abraham-Frois (1991); op. cit; p. 45.

⁽¹⁰⁾ G. Abraham-Frois (1991); op. cit; p. 46-47.

⁽¹¹⁾ G. Abraham-Frois (1991); op. cit; p. 54.

⁽¹²⁾ P. Allard; «Le comportement d'épargne des menages», Revue Française d'Economie, vol 2, printemps 1991, p. 180.

ancak, enflasyonu düşük, istikrarlı bir ekonomiye sahip bir ülkede güvendirici finansal piyasalar oluşabilir. İkinci olarak, emekliliğinde harcamak üzere tasarrufa yönelen bireyin ne zaman ölebileceğini önceden bilmesi gerekir. Yoksa ani bir ölüm bütün birikimleri boşa çıkarabilir. Üçüncüsü, kişinin ilerideki gelir düzeyini önceden bilmesi gerekir ki, birikimlerini ona göre şekillendirebilsin ⁽¹³⁾. Tabii bütün bu sayılanların hepsinin önceden bilinmesi mümkün olmadığından, bu hipoteze başka veriler sunulması gerekir. Örneğin, yaşın tasarruflar üzerindeki etkisi. Yapılan araştırmalara göre ⁽¹⁴⁾, genellikle orta ve ortanın üstünde yaşta insanların tasarruf ettiği, 30 yaşın altı ve 60 yaşın üstündekilerde ise tasarruf oranının düştüğü gözlemlenmektedir (bkz.: Şekil 2).

Modigliani'nin dönemsel yaşam hipotezinde gösterilen, insanın emekliliğine kadar tasarruf ettiği, emekliliğinden sonra da bu birikimleri tükettiği

dir. İnsanın çalıştığı sürece tasarruf etmesindeki neden, sadece emekliliğinde rahat edebilmesi içindir. Bir de Modigliani'nin hipotezinde insan, ölüm sırasında tüm birikimlerini tüketmiş olarak gözüktür. Oysa bu gerçek yaşamda olması mümkün olmayan bir durumdur. Öyleyse insan bir tek emekliliğinde rahat etmek için, tüm yaşamında tasarrufa yönelmez. Aynı zamanda çocuklarına, torunlarına birikimlerini devretmesi, onlara rahat bir yaşam sunabilme isteği de kişileri tasarrufa iter ⁽¹⁵⁾.

Görüyoruz ki tasarruf, sadece faiz oranlarının yüksekliği, sermaye piyasalarının gelişmişliği ile doğru orantılı değildir. Gelişmekte olan ülkelerin sosyal, siyasal ve ekonomik yapıları ile ilgilidir. Çünkü tasarruf yapan da sonradan tüketen de insandır.

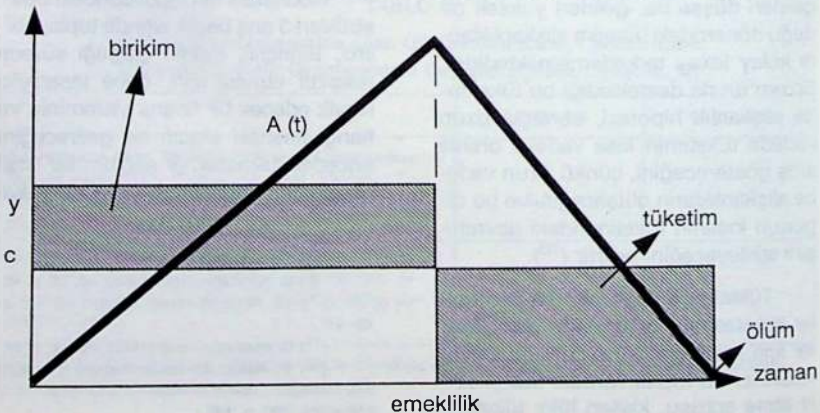
⁽¹³⁾ P. Allard (1991); Op. cit; p. 181.

⁽¹⁴⁾ G. Abraham-Frois; op. cit; p. 57.

⁽¹⁵⁾ P. Allard (1991); op. cit; p. 182.

ŞEKİL 1

Modigliani'nin Yaşam Dönemlerine Göre Tasarruf ve Tüketim Grafiği



3. Finansal Gelişme ve Tasarruf Artışı

Finansal gelişme, 1970'li yıllarda, reel faiz oranlarının enflasyon oranının çok altında tutulmasına yol açan uygulamalardan doğdu. Faiz oranlarının düşük tutulması, yerli ve yabancı sanayiciyi yatırıma teşvik etmek içindi. Faizlerin düşüklüğünün üretim artışı ile paralellik göstermemesi, özellikle gelişmekte olan ülkeleri finans darboğazına sürükledi. Bu darboğaz; içte tasarrufları artırıcı, finansal serbestliği geliştirici uygulamalar ile; dışta ise rekabete dayalı, dinamik bir ihracat politikası ile aşılacak istendi.

3.1. Neden Finansal Serbestlik?

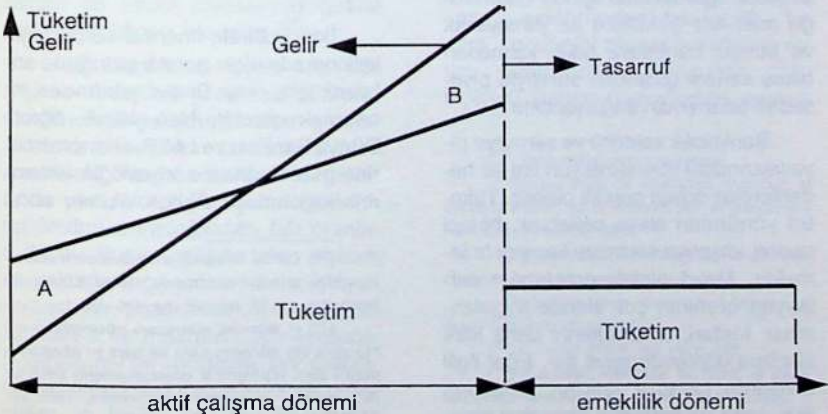
Kabaca iki büyük finansman çeşidi görüyoruz. Birincisi, bankalar eliyle; ikincisi, sermaye piyasaları aracılığı ile olan finansman modeli. A.B.D. ikinci sistemi uzun yıllardan beri uygula-

maktadır. Bu modelde bankalar ödeme işleri dışında kısa vadeli ticari krediler, şirketler ise yatırımlarının finansmanını hisse senedi çıkartarak sermaye piyasasından temin ederler. Bankaların öncü olduğu ilk finansman modeline ise daha çok Fransa, Almanya gibi kara Avrupa ülkelerinde rastlıyoruz. Bu sistemde ticari bankaların finansmanda büyük rolü oluyor. Bankalar sadece şirket yatırımlarının doğrudan finansmanını sağlamıyor, aynı zamanda şirketlerin yönetiminde, sermayedar olarak söz sahibi olabiliyor. Tasarrufçu yönünden bakarsak, kişi, sermaye piyasalarındaki fiyat iniş ve çıkışları dolayısıyla doğabilecek riskleri tamamen bankasına devretmektedir. Banka da onun adına birikimlerini değerlendirmektedir ⁽¹⁶⁾.

(16) Y. Akyüz; «Libéralisation financière: mythes et réalités», Revue Tiers Monde, 1, XXXV, no. 139, juillet - septembre 1994, pp. 532 - 538.

ŞEKİL 2

Miras Olgusunu, Ölüm Belirsizliğini Göz Önüne Alan, Yaşa Göre Tüketim Grafiği



Finansal serbestlikte ilk adım mevduat ve kredi faiz oranlarının hükümetçe tespit edilmeyip, bankalarca tespit edilmesi ile başlar. Böylece faiz oranları arz ve talebe göre para piyasalarında belirlenir. Her bankanın kendi müşteri portföyü ve yönetim maliyeti de, faiz oranlarının her bankaya göre farklılaşmasına sebep olur.

Finansal serbestlikte ikinci aşama olarak yeni finansal araçların doğmasını anlıyoruz. Bunun için de para piyasasının yanında bir sermaye piyasasının oluşumu gerekli oluyor. Sermaye piyasası para piyasasına alternatif olacak ve onunla her alanda rekabete girecektir. Özellikle 1980 sonrası finans çevrelerince borçlu ülkelere dayatılan bu modelde amaç finansman darboğazına çare bulmaktır. Şirketlerin finansmanının bankaların eline bakması, bu kurumların dünya konjonktürü sebebiyle uğradıkları mali kriz sonucunda şirket yatırımlarını zora sokacaktır. O zaman bir sermaye piyasası kurulması veya kurulmuş ise geliştirilmesi fikri ortaya çıkmaktadır. Böylece ilgili ülkenin içinde bulunduğu mali kriz şirketlere az yansıyacak ve bunlar bankalara bağlı kalmadan hisse senedi çıkarmak suretiyle piyasadan finansman sağlayacaktır.

Bankacılık sektörü ve sermaye piyasalarındaki liberalizasyon ise şu nedenlerden dolayı gerekli olabilir. Tüketici yönünden olaya bakarsak, birinci neden, dışarıya sermaye kaçışını önlemektir. Mevduat faiz oranlarının enflasyon oranının çok altında uygulanması, kişileri, tasarruflarını daha kârlı alanlara yönlendirmeye iter. Eğer ilgili ülkelerde tasarruf araçları gelişememiş, para ve sermaye piyasaları oluş-

mamışsa, o zaman kişiler paralarını dış ülkelerinin kârlı finansal piyasalarına yönlendileceklerdir. İkinci neden, gelişmekte olan ülkelerdeki «yastık altı tasarrufları» gün ışığına çıkarabilmektir. Öyleyse finansal alanda yapılacak reformların amacı, dışarıya kaçan paralarla yastık altında saklanan birikimleri tekrar o ülkenin banka ve finans sistemine kanallandırmaktır. Böylece hem tasarrufçu yüksek reel faiz oranlarından ve kâr ettiren yeni finansal kâğıtlardan yararlanacak, hem de üretici yeni finansman olanakları bulacaktır⁽¹⁷⁾.

Finansal alanda serbestliğe gitenin neo-klasiklere göre bir nedeni de küçük tasarrufçuyu korumaktır. Reel faiz oranlarının düşük, finansal piyasaların olmadığı bir ülkede büyük tasarrufçu yine de parasını tutabilecek alanlar bulabilir. Örneğin, parasını ya dış piyasalara kaçırabilir veya altın altına, menkul kıymetlere yatırabilir. Fakat küçük tasarrufçunun buna maddi imkânı yoktur ve sistemin tüm ceremesini bu tip tasarrufçu çekecektir⁽¹⁸⁾.

İkinci olarak, finansal serbestliğin kalkınmada niçin gerekli olduğunu anlamak için, olayı üretici yönünden incelemek gerekir. Neo-klasik öğreti, Dünya Bankası ve I.M.F. ekonomistlerine göre finansal serbestliğin ekonomik kalkınmaya birçok olumlu etkisi

(17) Ch. de Bolssieu; «L'innovation financière au service du développement», Revue d'Economie Financière, no. 17, été 1991, pp. 190-191.

(18) P. Wachtel; «Quelques observations sur l'épargne des ménages dans les pays en développement», dans «Epargne et développement» édité par D. Kessler et P.-A. Ulmo, Economica, 1985, pp. 17-21.

vardır ⁽¹⁹⁾. Bir kere üretimde verimlilik artacaktır, çünkü, finansman bulma pahalı olduğu için, borç alan firma parasını üretimde kullanırken bir kere değil iki kere düşünecektir. Kendini böylece daha kârlı alanlar bulmaya itecek ve borcun ödenmesine daha fazla önem gösterecektir. Eğer üretici borcuna sadık kalmaz ise, bir daha para ve finansal piyasalardan borç bulamayacağını bilecektir. Her şeye rağmen borcuna sadık kalmayan üreticiler, serbest pazar mantığı ile piyasadan silinecektir. Böylece dinamik, yaratıcı şirketlere yol açılmış olacaktır. Sosyal hizmet ilkeleri kârdan önce gelen devlet teşekküllerini bir yana bırakırsak, küçük ve orta boyutlu özel işletmeler bu uygulamalardan zarar görecektir. Bu kurumların gelişen piyasalardan kredi bulmaları, artan rekabet dolayısıyla, gittikçe zor olacaktır. Genellikle sorunlu, ödeme gücü içinde olan bu tip şirketlere bankalar mümkün olduğu kadar az kredi vermeye çalışacaklardır. Aradığını bulamayan küçük ve orta çaplı üretici karaborsaya yönelecek, o zaman da tefeci piyasasının önüne geçmek imkânsız olacaktır ⁽²⁰⁾.

Neo-klasiklerin «cycle réel des affaires» teorisine göre, reel faiz oranı, teknolojik gelişmeyle artan sermaye stoku ile kişilerin tasarruf istekleri arasındaki denge oranıdır. Her defasında yeni teknolojik bir buluş marjinal üretimi artıracığından, faiz oranları da bu üretim artışını takip edecek ve yukarılara çıkacaktır. Tam işleyen serbest bir pazar, her türlü bilginin zahmetsiz ve masrafsız edinilebileceği varsayımlı bir modelde, faiz oranlarının belirleyicileri yeni teknolojik gelişmeler ve kişiler oluyor. Gelişmekte

olan üretimi arttırıcı yeni teknolojilere sahip olamaması ve kişilerin iyi işleyen bir piyasaya sahip olmadıklarından yeterince bilgilenememeleri dolayısıyla faiz oranları üretime göre değil, tüketime göre belirlenmektedir.

3.2. Finansal Serbestlik ve Rant

Gelişmekte olan ülkelerde, batılılaşmanın çok tüketmek demek olduğu yargısının kişilerde yerleştiğini yazımızın başında belirtmiştik. Batılı gibi tüketmek, onun kullandığı malları kullanmak ve onlara benzemenin; gelişmekte olan ülkelerdeki şehirli insanların ortak dürtüleri olduğunu düşünebiliriz. Finansal gelişme, tasarrufları arttırıcı politikalar, gelişmekte olan ülke insanların az çalışıp çok kazanmasına zemin hazırlayabilen politikalar. Devletin ekonomiden gittikçe soyutlandığı Ortodoks istikrar politikalarında, birey, ister tüketici olsun ister üretici, ekonomik değişim sırasında oluşan boşluklardan yararlanmak isteyecektir. Bu boşluklar kolay para kazanılan ortamlar olacaktır. Bu da zahmetli sanayi sektöründen bankacılık, turizm, konut gibi hizmet sektörüne kayışı beraberinde getirecektir ⁽²¹⁾. Üçüncü Dünya ülkelerindeki sanayi-

⁽¹⁹⁾ Daha detaylı bilgi için bakınız:

- Banque Mondiale «Systèmes financiers et développement» dans Rapport sur le développement dans le monde, 1989.

- J. Polack; «Politiques financiers et développement», O.C.D.E., Paris 1989.

- Üç ayda bir çıkan «Finances et Développement» dergisinin çeşitli sayıları.

⁽²⁰⁾ Y. Akyüz (1994); op. cit, p. 526.

⁽²¹⁾ K. Boratav; «Réforme de l'Etat et développement économique», Revue Tiers Monde, I, XXXV, no. 139, juillet - septembre 1994, p. 614.

leşmeyi gösteren «Tablo 2», söylenenleri doğrular niteliktedir.

Finansal serbestliğin tasarrufları arttırdığı görüşü ise çok tartışmalıdır. Gelişen sermaye ve para piyasaları, faiz ve dövizlere getirilen serbestlik, özünde üretimi artırıcı, yatırımları finanse edici amacından sapmış, reel ekonomiden ayrı, bağımsız bir sektör durumuna girmiştir. Örneğin şu son yıllarda, milli gelirin dolar bazında düştüğü Türkiye'de, borsa ve para piyasaları canlılığını sürdürmüşlerdir. Finansal alandaki liberalizasyon üretimi artırmamış, sadece parayı bir yerden bir başka yere transfer etmiştir. Para bazen dövize gitmiş, bazen faize, bazen de hisse senetlerine yönelmiştir. Çoğu zaman sanayi malları üretiminin yıllık getirisini finansal araçlardan düşük kaldığından, para sanayi yatırımlarına çok zor uğrar olmuştur. Yatırımcıların büyük

çoğunluğu, tasarrufçunun bankalarda ki paralarını üretim yerine arsa, konut, altın, hisse senetleri, hazine bonoları gibi menkul ve gayri menkul kıymetlerin alımında kullanmaktadır. Üretici yatırımlarında kullanılacak olan finansmanı ise, azalan tasarruf oranları ile, bankalar yüklenmektedir ⁽²²⁾. O zaman toplanmış tasarruflar üretim yerine zaten var olan finansal kâğıtlar ve menkul kıymetlere yönelmektir. Bu da finansal kâğıtların, üretimin artması için gerekli olan yatırımların finansmanını sağlama yerine, alınıp satılmak suretiyle elden ele dolaşması, demektir ⁽²³⁾.

Buradan şu sonuçları çıkarabiliriz: Finansal kâğıt alım satımı kârlı olduğu sürece kişiye çok kazandıracak ve kişi-

⁽²²⁾ M. Agiletta: «Epargne, Innovation et croissance», Revue d'Economie Financière, no. 17, été 1991, Le Monde Edition, p. 12.

⁽²³⁾ Ibidem.

TABLO 2
Üçüncü Dünya Ülkelerinin Sanayileşmesi
(Toplam Dünya Üretimindeki Payı; %)

Sanayi Dalları	Yıllar	Latin Amerika	Arap Ülkeleri	Kara Afrikası	Toplam
Elektronik	1980	1,8	0,1	0,1	2,0
	1988	1,5	0,1	0,2	1,7
Elektrik Tesisatı	1980	2,6	0,4	0,8	3,8
	1988	1,3	0,8	0,3	2,4
Araba Sanayii	1980	4,1	0,1	1,0	5,2
	1988	2,4	0,3	0,5	3,2
Tekstil Sanayii	1980	7,3	2,0	1,9	11,2
	1988	5,6	3,1	1,3	11,0
Ağaç Sanayii	1980	4,1	0,5	1,2	5,8
	1988	3,0	0,6	0,7	4,3
Mekanik	1980	2,8	0,4	1,1	4,3
	1988	2,0	0,8	0,5	3,3
Kimya Sanayii	1980	4,9	0,6	1,6	7,1
	1988	3,7	1,0	0,9	5,6

nin harcamalarını artıracaktır. Finansal gelişmenin ilgili ülkedeki tasarrufları arttırması gerekirken, tam tersi bir biçimde harcamaların artmasına sebep olabilmektedir. Tüm bu finansal kâğıtlar yatırımlara alternatif ve tasarrufçuya büyük bir kazanç vesilesi olduğu sürece finansal gelişimin tasarrufu değil tüketimi arttırdığını iddia edilebilir⁽²⁴⁾. O zaman, tasarruf artması için geriye yüksek faiz oranları ve politikaları kalacaktır. Üretim ve yatırımlara kaynak bulma ve kredi dağıtma işi bankalara yüklenecektir. Bunun sonucunda bankalar, sermaye piyasaları ile rekabetten dolayı, müşterinin ödeme durumuna, sağlamlığına bakmadan daha riskli krediler verme zorunluluğunda kalacaklardır. Bu da kredi faiz oranlarının daha da yükselmesine neden olacaktır⁽²⁵⁾.

Çoğu gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye'de kamu açıklarının faiz oranlarını arttırdığı görüşü de doğrudur. Fakat yanlış olan nokta, kamu açıklarının gelişmekte olan ülkelerde gereksiz olduğu görüşüdür. Faiz oranlarının düşürülmesi, devlet memurlarının zaten sınırdan olan yaşam standartlarıyla oynayarak değil, spekülâtorleri ve rant sektörünü vergi veya başka yollar ile denetleyerek sağlanır. Türkiye gibi eğitim ve sağlık hizmetleri yetersiz olan ülkelerde kamu sektörü daha çok açık vermek zorunda kalacaktır. Türkiye gibi kişi başına düşen milli gelirin 2000 doların altında olduğu ülkelerde, bu kurumları özelleştirme yoluna gitmek, sosyal yönden sakıncalı olacaktır. Eğitim, sağlık hizmetlerine kaynak bulma, kamuyu küçülterek değil, vergi kaçırانların, kara para sahiplerinin ve üretimden kopuk

yaşayan spekülâtorlerin önüne geçerek olur.

3.3. Finansal Alanda Dışa Açılma ve Nedenleri

Finansal açılma, 1980'li yıllarda gelişmekte olan ülkelere uluslararası finans çevrelerince benimsetilmek istenen yapısal dönüşüm programları kapsamındadır. Gelişmekte olan ülkelerin dış borç batağına saplanması 70'li yılların sonunda başlar. Finansal krizi atlatmaları için, bu ülkelerin dış borçlarını kolayca ödeyebilecek, maliyeti ve verimliliği ön plana alan ekonomik politikalara yönelmesi لازم gelmektedir. Bunun için de mali külfet yaratan sosyal politikaların, pazar ekonomisindeki dalgalanmalara terki gereklidir. Amaç, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin uğramış oldukları mali krizi piyasa düzeni ile aşmak istemeleridir. Serbest piyasa herkese hareket serbestliği getirecek ve herkes dilediğini gerçekleştirebilecektir. Ancak, ismine istikrar ve yapısal uyum politikaları da denen bu programlar 80'li yıllarda istenen başarıyı sağlayamamıştır.

Gelişmekte olan ülkelere gelen dış yardım oranlarındaki düşüş, tüm çabalara rağmen istenen düzeyde olmayan iç tasarruf oranları ve kamu sektörü açıkları, bu ülkeleri dış finansal piyasalara açılmaya itti. Örneğin, 1980 Türkiye'sine bakarsak, dış kredilerin % 46'sı yabancı ülkelere geliyordu; bu oran 1990'da % 1'e düştü. Gene 1980'de yabancı sermaye piya-

(24) M. Aglietta (1991): op. cit; p. 13.

(25) Ibidem.

salarından borç bulmak gibi bir niyet bile yoktu, oysa 1990 yılında Türkiye % 46'lık oranıyla, en fazla söz edilen dış piyasalara borçlanıyordu. Gene aynı yıllar içerisinde ticaret bankalarından gelen dış krediler de oransal olarak diğer kurumlara nazaran artış gösteriyordu ⁽²⁶⁾. Bir başka deyişle, 1980-90 arası Türkiye'ye ve diğer gelişmekte olan ülkelere yabancı hükümetler tarafından krediler «verilmiyor», bu ülkeler tarafından uluslararası sermaye piyasalarından «bulunuyordu». Uluslararası finans çevreleri kredileri gelişen ülkelere ekonomik yararları ölçüsünde değil, bu ülkelerin borçları geri ödeyebilirlik oranına göre veriyordu. O zaman gelişmekte olan ülkeler bu kredilere sahip olabilmek için, maliyeti ve ekonomik verimliliği ön plana alan politikalar uygulamak zorundaydılar. Yoksa içlerine Türkiye'yi da alacağımız bu ülkeler, ne eskiden liberaldiler ne de bugün oldular.

Finansal alanda dışa açılmadan ne anlıyoruz? İlk olarak anladığımız, yerli tasarrufçunun serbestçe döviz alıp satabilmesi, dövizle yatırım yapabilmesi ve yabancı tasarrufçunun o ülkenin sermaye piyasasında alım satım yapabilmesidir ⁽²⁷⁾. Aynı zamanda yerli tasarrufçu da, uygun gördüğü vakit, gidip dış finansal piyasalara yatırım yapabilecektir. Dışa açılmada amaç, tüm tasarrufların dünya ölçeğinde sermaye hareketleri vasıtası ile daha eşitcil paylaşılması olarak algılanmaktadır. Böylece ülkelerin içine düşükleri finans darboğazına dışarıdan gelen sermaye daha kolayca çare olmaktadır. Ülkelerin yatırımları ve yatırımlarının maliyetleri de böylece oransal

olarak birbirine yakınlaşacaktır. Bu yakınlaşma, gelişmekte olan ülkelerin faiz oranları ve döviz kurlarının dış ülke ve finans merkezlerinin oranlarına yaklaştığı anda gerçekleşecektir ⁽²⁸⁾. Finansal alanda dışa açılma görüşü, tıpkı ihracata dönük büyüme gibi, gelişmekte olan ülkelerin borç krizine çare olsun diye batılı ülkeler ve finans çevreleri tarafından bu ülkelere uygulanmaya çalışılmış ve çalışılmaktadır. Yerel özellikleri ön plana çıkarmayan bu ekonomi politika paketlerinin, ilgili ülkede uygulama safhasında her defasında popülist sapmalara uğraması, ekonomilerin kilitlenmesine sebep olabilmektedir.

Ekonomide liberalizme giden yolda popülist sapmalar gelişmekte olan ülkelerin sosyal yapılarından meydana gelmektedir. Bir kere bu ülkelerde geliştirilmesi düşünülen özel sektör yönetimleri, genelde devlet kadrolarının içinden çıkmıştır ⁽²⁹⁾. İkincisi, bu kesimler devletin teşviklerine, koruma duvarlarına alışmıştır ⁽³⁰⁾. Üçüncüsü, gelişmekte olan ülkelerdeki özel sektörün istihdam ve yatırımlarda kaprisli, çekingen davranışı, rantlı üretime yeğleyen çizgisi, toplum üzerindeki güveni ve kredibilitesini düşürmüştür ⁽³¹⁾. Bütün bu nedenlerle istikrar politikaları uygulayan çoğu ülkede, devamlılık gösteren bir istikrar or-

⁽²⁶⁾ O. Aktar, «Gelişmekte olan ülkeler açısından uluslararası finansmanın geçmişi ve geleceği», İşletme ve Finans dergisi, Haziran 1993, Ankara.

⁽²⁷⁾ Y. Akyüz (1994); op. cit; p. 538.

⁽²⁸⁾ Y. Akyüz (1994); op. cit; pp. 540-541.

⁽²⁹⁾ K. Boratav (1994); op. cit; pp. 616-620.

⁽³⁰⁾ Ibidem.

⁽³¹⁾ Ibidem.

tamı yaratılamamıştır. Tüm bu ekonomik olumsuzluklara rağmen bu ülkelerde en kârlı ve en iyi işleyen sektörler, bankacılık ve finans sektörleridir. Ekonomide istikrar ve yeniden yapılanma süreçlerinin tıkanması, palazlanan iç ve dış finans sektörünün portföy yatırımlarında daha kârlı alanlar arama arzusu, finansal dışa açılmayı 80'li yılların sonunda gelişen ülkelere gündemine getirmiştir. İkincisi, gelişmekte olan ülkelerdeki makro ekonomik istikrarsızlık, dışarıdan gelen sermayeler için bulunmaz fırsattır. Spekülatif kazançdan başka bir şey düşünmeyen bu yabancı sermayedarlar, ilgili ülkenin içinde bulunduğu istikrarsız ortamdan yararlanabilme, kârlarına kâr katabilme uğraşısı içinde olacaklardır.

4. SONUÇ: Finansal Serbestlik Ekonomik Gelişmeyi de Beraberinde Getiriyor mu?

Bu soruya olumlu cevap vermek pek mümkün gibi görünmüyor. Nedenlerinden birincisi, finans sektörünün ilgili ülkenin ekonomik istikrarını tehdit edebilmesi ve özellikle dışarıdan gelen kısa vadeli sermayenin, ilgili ülkenin izlediği ekonomi politikasını önemli ölçüde etkileyebiliyor olması. Uygulanmaya çalışılan sıkı para politikası, sermaye piyasalarının iç ve dış tasarrufçuya karşı cazibesi karşısında ilkelereinden sapabiliyor. Örneğin, birden ülkeye giren döviz, para arzının artmasına neden olabiliyor. O zaman para arzını kontrol altında tutmakta kullanılabilen faiz oranları, dışarıdan gelen kısa vadeli sermaye karşısında aciz kalabiliyor. Gelişmekte olan ülkenin Merkez Bankası'nın para programını uygulama sırasında sahip olduğu para piyasasını denetleme veya

müdahale etme mekanizmaları dışarıdan gelen kısa dönemli sermaye hareketlerini kapsamıyor. Dışarıdan gelen «sıcak para»nın denetlenememesi, ilgili ülkenin para ve maliye politikalarının, dış finansal hareketleri gözönünde bulunduracak şekilde düzenlenmesini gerektiriyor. Fakat bu hareketler, kısa dönemli ve her an değişken tutumlu olması nedeniyle, ilgili ülkelerin ekonomilerini zor durumda bırakabiliyor. Aniden gelen dış sermaye ne kadar arzı pompalayıp uygulanan para politikasını bozuyorsa, birden ülke dışına çıkan, yabancı sermaye de o kadar ithalatı zorlaştırıp yatırım projelerini zora sokabiliyor. İstikrar programı uygulamaya çalışan bir ülke iseniz, çokça faiz oranları ile oynamanız kısıtlanabiliyor. Diyelim ki iç üretimi canlandırmak için faiz oranlarını düşürdünüz, paranızı dövizle karşı değerlendiriniz. Finansman zorunluluğunuz baş gösterdiği vakit, dışarıdan gelecek sıcak para musluğunu, uyguladığınız politikalar yüzünden kapatmış olacaksınız. Eğer hem ihracata dönük sanayileşme çabasında, hem de enflasyonu kontrol altına almak için sıkı para politikası uygulamak zorunda iseniz, döviz kuruyla da fazla oynayamayacaksınız. Paranızın değerini çok düşürseniz, sıcak parayı, dolayısıyla para arzını kontrol edemeyerek enflasyonu azdıracak; paranızın değerini yükseltirseniz, bu sefer de ihracattaki gelişmenin önünü tıkmış olabileceksiniz. O zaman akla bir soru geliyor. Gelişmekte olan ülkeleri kim yönetiyor? İş başına gelmiş her ülkenin kendi hükümet üyeleri mi, yoksa uluslararası para ve finans sektörünün spekülâtörleri mi?

Finansal serbestliğin iktisadi kalkınmaya ters düştüğünü vurgulayan

nedenlerden ikincisi, borç yönetimi ile ekonomide acil ihtiyaçların karşılanması fikirleri arasındaki ikilem. Borcun ekonomi politikası da diyebileceğimiz ve çoğu gelişmekte olan ülkelerde finans çevrelerince uygulanmaya çalışılan bu politikalara göre, esas amaç borç ödeyebilmek ve bunun için de para getiren verimi yüksek alanlara yatırım yapmak. Borçlarının vadesini sabırsızlıkla bekleyen uluslararası bankalar, borç verdikleri ülkelere kısa vadede çok kâr getirecek alanlara yatırım yapmalarını tavsiye ediyorlar. Bir sanayi tesisinden kâr elde edebilmek için en az birkaç yılın geçmesi gerektiğini düşünürsek, uluslararası para ve finans çevrelerinin borçlu ülkelerin sanayileşmesiyle pek de ilgili olmadıklarını kolayca anlayabiliriz herhalde. Batılı finans kuruluşları riskli ülkeler teorisine göre gelişmekte olan ülkeleri borçlarını ödeyebilirlik, ödeyememezlik açısından sınıflandırıyor. Ekonomik risk teorisine göre ⁽³²⁾ ülkeler 3'e ayrılıyor: Birinci gruptaki ülkeler, dış borçlarının çok olduğu ve geriye ödeme kapasitelerinin çok az olduğu ülkeler. Bu tip ülkelere yapısal dönüşüm programları ışığında iç tasarruflarını artırıcı finansal reformlar öneriliyor. İkinci tip ülkeler, geçici likidite problemi olan ülkeler. Bunlar da, liberal ekonomik yapı sağlama aşamasında olan ülkelerdir ki, diğerlerine oranla dış kredilere daha çabuk sahip olabiliyorlar. Üçüncü gruptakiler ise, borçlarını ödemeyen ülkeler. Bunlar tüm batı finans çevrelerince afaz edilmiş ülkeler. İnsanları ve ülkeleri parasına göre sınıflandıran batılı ülkeler için, iç tasarrufun gelişimine ve serbest piyasa düzeninin kurulmasına verilen önem, kalkınmada gerekli olan sanayi ve sosyal politikalar, ikinci plana itmiş oluyor.

Üçüncü nedene gelince, haliyle sermaye piyasasını geliştirici önlemler, sıkı para programlarını da beraberce getiriyor. Tasarrufa dayalı ekonomik programların, genç nüfusu çok olan, köyden kente göçün hareketli olduğu gelişmekte olan ülkelere uygulanma şansı, gelişen ülkelere nazaran azalıyor. Dinamik gelişen toplum yapısını gözönünde bulundurmayan statik Ortodoks politikalar, yerelleşebilmek için popülist sapmalara maruz kalabiliyor. Yıllarca batı tarzı tüketim alıştıran gelişmekte olan ülkelerin şehirli insanları, bugün medya araçlarının da desteğiyle, bu alışkanlıklarını daha da arttırmış gözükmedirler. Bugün bu ülkelerde batı ile özdeşleşmek, modernleşmek, tüketim ile eşdeğerde olmuştur. Gerçek ekonomiden soyutlanmış, spekülasyon kazançlara önem veren finansal piyasalar, esasında tasarrufları attırıcı olmayıp tam tersi tüketimi teşvik edici olmuştur. Bu yüzden zaten gelişen ülkelere kurulan mali piyasalar, ülke ekonomisinin bozukluğuna rağmen, iyi işler halindedir. Kısa sürede kazanılan spekülasyon kârlar lüzumsuz, lüks tüketim artışlarını da beraberinde getirmiştir. Azla yetinmeye alışmış, Budist Uzak Doğu Asya ülkelerinin insanları hariç, Doğu ve Güney insanının harcamaya, gösteriş meraklı yapısı da spekülasyon sektörünün gelişimine ön ayak olmuştur. Hastahanesi, okulu, doktoru, öğretmeni olmayan, bunun yanında açlık sınırında yaşayan büyük bir işsizler ordusu bulunan bu ülkelere, finansal gelişmeden anladığımız, her halde borç yönetimi, spekülasyon gibi kavramlar olmasa gerekir.

⁽³²⁾ J.-C. Berthélemy, «L'endettement du Tiers Monde», Que Sais-Je?, P.U.F., 1990, pp. 74-93.



Bize güven veriyorsunuz!

Tütünbank, size güvendiğiniz hizmetler sunar.

Onun için Tütünbank'ın

hizmetlerini



seçiyorsunuz.

Tütünbank'a

güveniyorsunuz.

Hizmetlerimizin

karşılığını

güveninizle alıyoruz. Tam 70 yıldır.

İşte, sizdeki bu güven duygusudur bizi

yücelten; bize güven veren.

Büyüten...



tütünbank

"İlkemiz, Güven Ve Dostluk"

Denim

by

ordenim®



ORTA ANADOLU
TİCARET ve SANAYİ İŞLETMESİ TA.Ş.

Cumhuriyet Caddesi No: 255 Kat 5, 80230 Harbiye - İstanbul

Tel: (0212) 296 28 08 (9 hat), Fax: (0212) 296 28 02

Fabrika P.K. 31 Kayseri, Tel: (0352) 336 26 80, Telex: 49540, Fax: (0352) 336 26 85

Görüşler

RAMAZAN GÖKBUNAR

Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Araştırma Görevlisi

ÖZCAN ERDOĞAN

Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F. Araştırma Görevlisi

Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Maliye Politikalarının Para Politikalarıyla Uyumsuzluğu ve Geleceğe Dönük Beklentiler

I. GİRİŞ

TÜRKİYE'de, dışa açılma ve liberal ekonomiye geçiş dönemine 24 Ocak 1980 kararlarıyla girilmiş ve bu alanda önemli aşamalar kaydedilmiştir. Bu kararlarla kısa dönemde enflasyon oranını düşürmek; uzun dönemde ise, Türkiye'nin yıllardır uyguladığı «ithal ikamesi» politikasına göre şekillenmiş olan sanayileşme stratejisini dışa açık bir modele dönüştürmek amaçlanmıştır. 24 Ocak kararları, her ne kadar istikrar paketi görünümünde iken de, aslında ekonominin yönünü ve ekonomi politikası anlayışını değiştirecek uygulamaları içeren bir düzenlemedir.

1980-1994 döneminde; esnek kurlara geçiş, piyasa mekanizmasına daha fazla ağırlık verilmesi, TL'nin

konvertibilitesi, finansal piyasaların geliştirilmesi, ithalat ve kambiyo rejimlerinin liberalizasyonu vb. yapısal reformlar gerçekleştirilmiştir. Bu dönemin temel belirleyici özelliklerinden birisi «kronik enflasyon» olmuştur. 1980'li yılların ortalama enflasyon oranı yüzde 47, 1990'lı yılların ortalaması ise yüzde 68'dir. Türkiye'de yaşanan enflasyon ve döviz sorununun kökeninde, maliye politikasında disiplinin elden kaçması ve kamu açığının ekonominin kaldırmayacağı çok üstünde gerçekleşmesi bulunmaktadır. Bu dönemde enflasyonun indirilmesi en önemli hedef olarak belirlenirken, ağırlık daha çok dış dengeye verilmiştir.

Günümüzde, enflasyonun kontrolü için parasal politikaların uygulanması yaygınlaşmıştır. Enflasyonla mü-

cadelede, vergilerin artırılması ve kamu harcamalarının kısılmasında sosyal ve siyasal sınırlar olması, maliye politikalarının ekonomi tam istihdama yaklaştıkça etkinliğini yitirmesi gibi nedenlerle daha çok para politikaları tercih edilmektedir. Türkiye ekonomisinde 1980 sonrası dönemde uygulanan istikrar ve uyum politikalarının önemli bir bölümünü talep yönlü makroekonomi politikaları ve döviz kuru, faiz oranı, nispi fiyatların manipülasyonu oluşturmuştur. Bu dönemde iktisat politikası tartışmaları tamamen kısa dönem içinde tutsak kalmış, Hazine – Merkez Bankası ilişkileri ve kur/faiz arbitrajı gibi konular ekonomik yönetimin gündemini belirlemiştir. Dolayısıyla ekonomik yönetimlerin temel aracı reel hâsılayı değil, parasal hâsılayı denetim altında tutmaya çalışan para politikası ağırlıklı olarak uygulanmıştır.

II. 1980 – 1995 Döneminde Maliye ve Para Politikalarındaki Gelişmeler

Ekonomik sürece toplu bir yön verme açısından iktisat politikasının sahip olduğu en önemli iki «kaldıraç» hiç şüphesiz, maliye politikası ve para politikasıdır. Bu nedenle, bu iki aracın karşılıklı olarak uyumlulaştırılması çok önemlidir. Reeskont, açık piyasa işlemleri, karşılık oranlarının değiştirilmesi, para ve kredi hacminin dondurulması araçlarını harekete geçirmek suretiyle, bir ekonomideki para ve dolayısıyla geniş ölçüde kredi hacmini de belirleyen iç para politikası, iç toplam talebin etkilenmesi için maliye politikasının yanısıra iktisat politikasının sahip olduğu en etkili yardımcı araçtır

(Aren; 1990, s. 227). Bilindiği gibi, belirli durumlarda para politikasının aktif bir yardımı olmaksızın maliye politikasının başarısız kalmaya mahkûm olmasına karşılık, normal şartlar altında para politikasının ters yönde oluşacak bir yardıma ihtiyacı yoktur. Ayrıca, para politikası etkileri itibarıyla maliye politikasına kıyasla daha zayıftır; çünkü o, maliye politikası gibi toplam talebi doğrudan doğruya arttırmaz, tersine yalnızca bunun için gerekli elverişli parasal olanakları sağlayabilir. Her iki araç da, ters yönde, yani toplam talebin daraltılması konusunda benzer etkiye sahiptir.

Maliye politikaları, 1980 – 1982 döneminde iç talebi kısımaya yönelik ve özellikle vergi politikası ağırlıklı olarak uygulandıktan sonra, 1988 ve sonrası yıllarda daha çok kamu yatırım harcamalarının reel olarak düşürülmesiyle ilgili olarak daraltıcı yönde kullanılmıştır. Uygulanan ekonomik politika modelinin, maliye politikaları görece pasif bir ögesi durumuna getirilmiş olmakla birlikte, 1980'lerdeki gelişmelerde önemli roller üstlenmiş ve 1990'lı yıllara bırakılan miras bakımından belirleyici bir konuma yükselmiştir. Kamu maliyesi disiplininin iyice uzaklaştırıldığı bu yıllarda etkin bir maliye politikası uygulanamamıştır (Oyan – Aydın; 1991, s. 5). Maliye politikası, ekonomik yönetimin vergi aracını kullanmadaki siyasal kısıtları nedeniyle hemen hemen tümüyle kamu harcamaları yönetimine dayalı bir politika aracına dönüşmüştür. Konsolide Bütçe Gelirleri/GSMH oranı; 1980'de % 17.2, 1981'de % 17.4, 1982'de % 13.6, 1983'de % 16.5 1984'te % 12.7, 1985'de % 13.0, 1986'da % 14.0,

1987'de % 13.9, 1988'de % 13.6, 1989'da % 13.6, 1990'da % 14.2, 1991'de % 15.6, 1992'de % 16.1, 1993'de % 18.5, 1994'de % 29.4 (hedef) ve 1995'de % 26.1 (teklif) iken; aynı yıllarda Konsolide Bütçe Harcamaları/GSMH oranı ise; 1980'de % 20.3, 1981'de % 18.9, 1982'de % 15.1, 1983'de % 18.8, 1984'te % 17.1, 1985'de % 15.3, 1986'da % 16.7, 1987'de % 17.4, 1988'de % 16.6, 1989'da % 16.9, 1990'da % 17.2, 1991'de % 20.9, 1992'de % 20.4, 1993'de % 25.4, 1994'de % 38.3 (hedef) ve 1995'de % 30.7 (teklif)'dir.

1980–1995 döneminde yaşanan kronik enflasyonla mücadele amacıyla toplamlı talebi doğrudan etkileyen kamu harcamalarının azaltılması, borçlanmayı ve/veya parasal genişlemeyi zorunlu kılan finansman açığının ortadan kaldırılması için uygulamaya konulan istikrar programları çerçevesinde kamu kesiminin nispi önemini azaltılması esas alınırken, diğer yandan özel girişime ekonomide yürütücü güç görevi verilmiştir (Görgün; 1990, s. 16). Bu dönemde, yaşanan kronik enflasyonla mücadeledeki başarısızlık, uygulanan politikaların etkinlikleri ile değil, politikaların koordineli bir biçimde uygulanamayışları vb. nedenlerden kaynaklanmıştır.

1980 sonrası döneminde, kamu açıklarının Merkez Bankası kaynaklarıyla finanse edilmesinin enflasyon üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle, genelde iç borçlanma yolu tercih edilmiştir (Apak; 1993, s. 232). İç borçlanmanın % 90'ı üzerinde bir kısmının kısaca vadeli ve nispeten küçük miktartlı oluşu, iç borçlanmanın para benzeri bir ödeme aracı olmasına ve fiyatlar üzerinde para arzının artırılmasına ya-

kın bir etki yapmasına yol açmıştır. 1991 yılında iç borçlanma içindeki kısaca vadeli borçların payı % 75'ler civarında iken son yıllarda % 50–60 arasında seyretmektedir. 1986 yılından sonra iç borçlar giderek artış göstermiştir. 1980'de GSMH'nin % 13.6'sı civarında olan iç borç stoku, 1994'de % 25.0 seviyesine ulaşmıştır. 1980 yılında kamu açıklarının finansmanında iç borçlanmanın payı % 30 oranında iken, son yıllarda ortalama % 80'lere ulaşmıştır. İç borçlardaki sürekli artış, sonunda kısır döngü oluşturarak enflasyonu artırıcı yönde etken olmuştur. Kaynaktan vergi alma yerine borçlanma politikasına başvurulması enflasyonu hızlandırmıştır.

Yüksek faizli ve kısa vadeli borçlar bütçe açısından da büyük yük oluşturarak kamu kesimi borçlanma gereğini (KKBG) artırmıştır. Borç faiz ödemeleri bütçenin hem miktar hem de oransal olarak en hızla artan kalemi haline gelmiştir. İç borç faiz ödemelerinin vergi gelirlerine oranı 1980–1985 yılları arasında % 3–7 arasında değişirken, 1986 yılından itibaren artarak % 22'ler seviyesine ulaşmış, 1994'te % 45 olmuştur. Konsolide Devlet Bütçesi içindeki payı 1980 yılında % 7.9 iken 1994 yılında % 26.6'ya yükselmiştir. KKBG/GSMH, 1980'de % 8.8, 1981'de % 4.0, 1982'de % 3.5, 1983'de % 4.9, 1984'de % 5.4, 1985'de % 3.6, 1986'da % 3.7, 1987'de % 6.1, 1988'de % 4.8, 1989'da % 5.3, 1990'da % 7.6, 1991'de % 10.3, 1992'de % 10.6, 1993'de % 11.2, 1994 yılında ise % 8.2 olmuştur. 1984–1991 yılları KKBG ortalaması yüzde 5.8 iken, son dört yılın ortalaması yüzde 9.5'tur.

1990 yılından itibaren, para arzını

belirlemek durumunda olan Merkez Bankası, kısa dönemde reel ekonomiyle parasal ekonomi arasındaki dengeleri sağlamak için yıllık para programları hazırlamaya başlamıştır. Para programının hazırlanıp başarı ile uygulanabilmesi, ancak, hükümetin uyguladığı kısa dönemli ekonomi politikalarıyla, anılan program arasında uyumun sağlanmasıyla olanaklıdır. Ülkemizde hükümet politikaları kısa dönemde önemli değişimler gösterdiğinden, anılan uyumu sağlamak da güçleşmiştir (Soral; 1994, s. 158). Türkiye'de para programlarının şimdiye dek başarıyla uygulandığını savunmak kolay değildir. Merkez Bankası'nın (MB) para programını gerektiği şekilde gerçekleştirememesindeki en önemli engel, maliye politikalarının da para programları ile özdeşleşmiş bir yola konulamamasıdır. MB para programı hazırlarken, başta Hazine olmak üzere diğer kamusal politika üreten kurumlar, benzer uygulamaya gitmemişlerdir.

Türkiye'de para politikası, mali politikanın ipoteği altında ve ona servis yapmak durumunda kalmıştır. Sermayenin yurt dışına kaçışını önlemek için ve bütçe açıkları nedeniyle MB'nin Hazineye açtığı avanslar ve Hazine adına yüklendiği kur riski sürekli artmıştır. İç ve dış borçlanmaya dayalı ve üretimden kopuk bir para politikası uygulanmıştır.

Genelde para politikaları, maliye politikalarına uyum sağlayarak şekillenirken, Hazine'nin Merkez Bankası'ndan çekebileceği avans limitinin sınırlandırılması sonucu para politikasının önemi artmıştır. 21.4.1994 tarih ve 3985 sayılı Kanun ile 1211 sayılı TC Merkez Bankası Kanunu'nun 50. mad-

desine göre; «MB her yıl cari genel bütçe ödenekleri toplamının, bir önceki mali yıl genel bütçe ödenekleri toplamını aşan tutarının yüzde 12'sini geçmemek üzere Hazine'ye kısa vadeli avans hesabı açar. Bu oran 1996 yılı için yüzde 10, 1997 yılı için yüzde 6, 1998 yılı ve müteakip yıllar için yüzde 3'tür» (Muter; 1994, s. 125).

1980 ile 1988 arasındaki dönemde antienflasyonist politikanın temeli, özellikle nominal ücretlere müdahale ederek reel ücretleri düşürmek oluşturmıştır. Ücrete müdahale ile sorunun temeline inilmediği gibi, gelir dağılımında önemli ölçüde bozulmuştur.

1989 yılında yürürlüğe konulan 32 sayılı Kararname ile para ve sermaye hareketlerine serbestlik getirilmesiyle gerçekleştirilen liberalizasyon, hükümetlerin iktisat politikalarını etkisiz ve dış bağımlılığı sürekli hale getirmiştir (Eker; 1995, s. 27). 1988 ile 1993 yılları arasında ise döviz kuruna dolaylı ve dolaysız müdahale yapılarak ithal mallar göreceli olarak ucuzlatılmış, ancak iç fiyat/dış fiyat oranı değişmiştir. İç fiyat/dış fiyat oranındaki bozulmanın uzunca bir zaman sürebilmesi için, yani iç ve dış açıkların finanse edilebilmesi için faiz oranları yükseltilmiştir. Bu durum karşısında ise yatırım, üretim gibi kaynak dağıtım kararları ile gelir dağılımı olumsuz yönde etkilenmiştir. 1993 yılına gelindiğinde düşürülemeyen bir enflasyon, kapatılamayan iç ve dış açıklarla karşılaşılarak ekonomide kriz ortamına girilmiştir. 1994 yılı başlarında başlayan mali kriz, döviz kuru ve faiz oranlarında aşırı dalgalanmalara yol açarak, döviz kuru ve faiz oranlarını reel değişkenlerden uzaklaştırarak önemli bir

üretim ve istihdam krizi oluşturmuştur.

Bilindiği gibi, 1994 başlarında mali piyasalarda başgösteren krizin temel nedeni, kamu açıklarının ulaştığı olağandışı boyut ve bu açıkların yüksek faizli iç borçlanma ile finanse edilmiş yönteminin orta-uzun dönemde sürdürülemez olması gerçeğidir. 5 Nisan 1994 İstikrar Programı ile, ekonomide makroekonomik dengesizliklerin ve istikrarsızlıkların temel nedeni olan kamu açıklarının azaltmak için vergi tabanını yayıp kalıcı gelir kaynakları oluşturmak yerine, bir kerelik vergiler alınmasına yönelinerek, döviz ve ücrette müdahale edilerek enflasyonun önlenmesine çalışılmıştır (Eker; 1995, s. 23-27). Bu çerçevede; 1993'te % 11.2 olan KKBG oranı 1994'te % 8.2'ye, 1993 yılında 14.2 milyar dolar olan dış ticaret açığı 1994'de 4.2 milyar dolara düşürülmüştür. Yine 1993'de 6.4 milyar dolar açık veren cari ödemeler dengesi 1994'te 2.6 milyar dolar fazla vermiş ve nominal döviz kurlarında görülen büyük artış ve dalgalanmalar durdurulmuştur.

Para politikası konusunda da Merkez Bankası'nın kamu sektörüne ve bankacılık sektörüne açtığı kredileri gösteren, net iç varlıkların artışının sınırlandırılması hedeflenmiş ve yıl sonunda net iç varlıkların 293 trilyon TL'yi geçmemesi hedeflenmiştir. Yıl sonu itibarıyla net iç varlıklar, hedeflenen maksimum tutarın altında kalarak 291 trilyon TL olarak gerçekleşmiştir. Kamu açıklarında çok önemli boyutlarda görülen azalmaya rağmen, uluslararası rezervlerde öngörülenin çok üstünde gerçekleşen artışın oluşturduğu likitide fazlası toplam tabebei artırırken, istikrar politikası nedeniyle top-

lam sanayi üretimi azaldığından, GSMH % 6 küçülmüştür.

Merkez Bankası, 4 Şubat 1987 tarihinden itibaren açık piyasa işlemleri uygulamasına başlamıştır. Açık piyasa işlemleri mekanizması para politikası aracı olmakla beraber bu işlemler çerçevesinde devlet iç borçlanma senetlerinin alım-satımına konu edilmesi, aynı zamanda devlet tahvilleri için ikinci bir pazar oluşturulmasına ve iç borçlanma politikasının günün koşullarına uygun şekilde yürütülmesine de faydalı olmaktadır. Açıkpiyasa işlemlerinin başladığı 4 Şubat 1987 tarihinden 31 Aralık 1987 tarihine kadar toplam 8 trilyon 791 milyar liralık işlem gerçekleştirilmiştir. Açık piyasada toplam işlem hacmi 1992 yılında 167.5 trilyon lira iken, 1993 yılında 384.3 trilyon liraya yükselmiştir. İşlemler, ekonominin likidite durumu gözönünde tutulup, ya devlet iç borçlanma senetlerinin doğrudan alımı ve geri satımı vaadi ile alımı yapılarak likidite düzeyini arttırmak, ya da bu senetlerin doğrudan satışı ve geri alım vaadi ile satışı suretiyle likidite düzeyinin azaltılması yönünde gerçekleştirilmiştir.

Türkiye'de 1980 yılından itibaren kümülatif para stoku % 106.625 artmıştır. Yine ülkemizde kredi stoku 1980 yılından itibaren reel olarak % 46.1 artmıştır. 1987 yılından itibaren açık piyasa işlemleriyle kümülatif olarak, 1994 yılına kadar, 133 trilyon 356 milyar 583,5 milyon liralık para piyasaya sürülmüştür. 1990-1994 yıllarında piyasaya, açık piyasa işlemleriyle para sürülmüş ve genişletici etki oluşturulmuştur. Özellikle 1994 yılındaki yıllık faiz oranı enflasyon oranının gerisinde kalmış ve piyasadaki mevduat, dolar ve mark'a doğru kaymıştır.

1994 yılında Merkez Bankası'nın uyguladığı para politikası 5 Nisan öncesi ve sonrası olmak üzere iki dönemde incelenebilir. Merkez Bankası yılın ilk üç ayında, kamu kredilerindeki büyümenin piyasalara olan etkisini azaltabilmek için, ağırlıklı olarak açık piyasa işlemleri yoluyla yaptığı borçlanmalarla para arzını kontrol altına almaya çalışırken, kurlarda görülen yüksek artışları döviz piyasalarına yaptığı doğrudan satışlarda dengeleme çabası içinde olmuştur. Yılın geri kalan bölümünde ise Merkez Bankası, 5 Nisan kararları çerçevesinde uygulamaya konan önlemler ile mali piyasalarda istikrarın sağlanmasına ve eriyen döviz rezervlerinin artırılmasına çalışılmıştır (T.C. Merkez Bankası; 1995, s. 48).

1980'den itibaren maliye politikası Türkiye'de tüketim etkilerinin oluşacağı şekilde uygulanırken, aynı etkiler para politikası tarafından bütünüyle oluşturulmamıştır. Bu da yatırım artışlarının düzensizliğinden kaynaklanmıştır. Türkiye'de 1980 sonrası dönemde, para politikası ve maliye politikası araçları genel olarak genişletici bir etki oluşturacak şekilde uygulanmıştır. Enflasyonla mücadelede para politikası araçları söz konusu dönemde toplam talebi daraltıcı yönde kullanılamamıştır. Ekonomideki toplam para stoku 1994 yılı sonu itibariyle 1980'e göre % 106,625 artmıştır. Türkiye'de 1985 yılından itibaren hızı başlangıçta düşük olmakla birlikte gittikçe artan hızda para ikamesi olgusu yaşanmaya başlamıştır. Para ikamesi oranı 1985'de % 91.7 iken, 1994'de % 52,4'e düşmüştür. Para ikamesi oranının (M2/M2Y) bu şekilde azalması, devletin para basmadan dolayı elde ettiği senyoraaj gelirlerini azaltmıştır. Öte

yandan bu durum, yani para ikamesinin artması; toplam talebi daraltma yönünde para politikasının etkisini azaltmıştır. Diğer bir deyişle bütçe açıklarının finansmanında hükümetler, Merkez Bankası kaynaklarını kullanamamışlar, bunun yerine borç politikasına ağırlık vermişlerdir. Bu durumda faiz oranları yükseltilmiş, ülkeye sıcak para girişi artmış ve yine para politikası talebi kısma yönünde etkili şekilde kullanılamamıştır (Parasız; 1995, s. 151).

Yine maliye politikası, Merkez Bankası'nın tedbirleri ile oluşturulan gelir fazlalarını bu bankadaki bir hesapta bloke etmek veya daha önce oradan temin ettiği kredileri ödemek olanağının kendisine verilmek zorunda olması bakımından, MB'na bağlıdır (Haller; 1990, s. 404). Merkez Bankası 1983'ten itibaren gelir fazlası oluşturmaya yönelik tedbirleri gevşetmiştir. Sözü edilen gelir fazlalarının devletin ticaret bankasındaki mevduatını artırmakta kullanılması nedeniyle, toplam talep 1982, 1984, 1986, 1988, 1989, 1991, 1992 ve 1993 yılları dışında azaltılamamıştır.

Para politikasının 1980, 1984, 1986, 1987, 1988, 1989, 1991 ve 1994 yıllarında açık piyasa işlemleriyle katı bir şekilde uygulanması sonucu, sabit sermaye yatırımlarında söz konusu yıllarda gerileme görülmüştür. Para politikası, reel kredi genişlemesini 1980, 1982, 1983, 1984, 1987, 1988, 1992 ve 1994 yılları dışında kolaylaştırmıştır. Dolayısıyla yukarıda bahsedilen yıllarda Merkez Bankası ile maliye politikası arasında daraltıcı politika uygulamama konusunda bir kombinezon kurulmuştur.

Türkiye'de 1980, 1982, 1984,

1986, 1988, 1989, 1991, 1992 ve 1993 yıllarında «Aşağıya Yönelen İstikrar» politikaları uygulanmış, fakat bu politikalar zamanında uygulanmadığından, açık piyasa işlemlerinin desteğine ihtiyaç doğmuş, ancak bu araç da etkili olarak kullanılamamıştır. 1985–1990 yılları arasında Türkiye’de «Toplam Para Stoku Artışı» sürekli olarak «Toplam Verimlilik Artışı»nın üzerinde gerçekleşmiştir. Bu da yaşanan kronik enflasyonun en önemli temel nedenini oluşturmuştur.

1 Ocak 1985 tarihinde Katma Değer Vergisi yürürlüğü konulmuş, ve buna bağlı olarak kümülatif para stoku 1984 yılına göre % 67.7 oranında artırılmıştır. Devlet, para stokundaki bu artışı, kredi stokunu % 17 oranında arttırarak karşılamıştır. Türkiye’de 1994 yılında ek vasıtasız vergiler yürürlüğe konmuştur ve buna bağlı olarak para politikasının dizginleri sıkı tutulması gerekirken, tersine parasal göstergelerde bir artış gözlenmiş, fiyatlara artırılması suretiyle vergi yükü yansıtılmış ve talepte bir artış gözlenmiştir.

III. Özet Sonuçlar ve Öneriler

1980–1995 döneminde Türkiye’de kamu açıklarının her yıl sürekli olarak artması, kamu finansmanının sıkı para politikası ile uyumlu biçimde yürütülmesini güçleştirmiştir. Ayrıca, iktisat politikalarında öncelikler parasal büyüklüklerin ve kredilerin kontrolüne verince, bütçe politikasının etkin olarak uygulanması da tehlikeye girmiştir. Dolayısıyla para otoritelerinin görevleri ağırlaşmış ve artan bütçe açıkları parasal hedeflere ulaşmayı güçleştirmiştir. Bütçe politikası ile para politikasının uyumsuzluğu diye

özetleyebileceğimiz bu sorun, 1980’li ve 1990’lı yılların temel konusu olarak hükümetlerin gündeminde yer almıştır.

Türkiye’de para politikasının etkili bir şekilde yürütülebilmesi, bu politikanın diğer yönlendirici tedbirlerle birlikte ve uyum içinde kullanılması gereğini gündeme getirmektedir. Türkiye ekenomosinde 1980 öncesi döneme benzer şekilde 1980 sonrası dönemde de kamu açıklarının azaltılmasında önemli güçlüklerle karşılaşmış, planlananın üzerinde gerçekleşen kamu açıkları bütçe gelişmelerinden bağımsız para politikaları izlenme olanağını ortadan kaldırmıştır. Kamu açıklarının finansmanında özellikle 1994 yılından itibaren Merkez Bankası finansmanının nispi önemi azalırken, iç borçlanma ağırlık kazanmıştır. Kamu kesimi fon piyasalarının en büyük müşterisi haline gelmiştir (Yıldırım; 1993, s. 160). Dışlama etkisi sonucu, bankaların kredi açmaları konusundaki isteksizlikleri artarak kredi faizlerinin aşağı çekilmesi engellenmiştir. Talep yönlü politikalar arasında tam bir uyumun sağlanamaması nedeniyle uygulanan politikanın etkinliği önlenmiştir.

Kamu harcamalarında doğrudan bir artış para tabanında artışa yol açmış ve MB’nın Hazine’ye verdiği net borçlar hem geniş hem de özellikle dar anlamda para arzının artmasına yol açmıştır.

1983 yılından sonra Hazine’nin Maliye Bakanlığı dışında müsteşarlık olarak örgütlenmesi, «Hazine Birliği» ilkesini ortadan kaldırmıştır. Bugün kamu maliyesi mevcut yapısıyla ekonomi ile bağı koparılmış bir haldedir. Hazine’nin kamu maliyesinin kurumsal

yapısının dışında olması, hem Hazine'ye hem de maliyeye zarar vermektedir.

Başbakanlığa bağlanmış olan Hazine, maliye teşkilatının harcamacı bölümüdür. Dolayısıyla maliye, Gelirler Genel Müdürlüğü seviyesine indirilerek sadece gelir toplaması nedeniyle maliye sisteminin etkinliği azaltılmıştır. Türkiye'de harcama olayını Maliye Bakanlığı'ndan almak ve daha çok icra organına bağlı bir kuruma vermek sonucunda bugün artık bir kamu harcaması reformu gereğinden bahsedilmektedir. Maliyenin parçalanmasıyla, 1992'nin başından beri ortaya çıkan koordinasyon yetersizliği, daha ziyade bürokrasiye egemen olan istikrar anlayışıyla, ekonomiden sorumlu olan Bakanlar veya Başbakan'ın istikrar anlayışı arasındaki farklılıktan da kaynaklanmaktadır (Berksoy; 1994, s. 38). Gözardı edilmeyecek gerçek, maliyenin ekonominin emrinde olduğudur. Ekonomiyi emrine alacak bir mali yapılanmanın da büyük yanlışlara yol açacağı kuşkusuzdur.

1980 sonrası dönemde izlenen ekonomik önlemlerle Merkez Bankası'nın kamu kesiminin finansmanına katkısının giderek azaltılması hedeflenirken, uygulamada Merkez Bankası kaynaklarından devlete açılan doğrudan kredilerin tutarı artmıştır. Hızlı büyümeye dayalı iktisat politikası aşırı borçlanmaya yol açarak Merkez Bankası'nın sağlıklı bir kredi politikası belirlemesini önlemiştir. Yine Türkiye'de 1980 sonrası dönemde uygulanan kur politikası, ihracatın artırılmasında önemli rol oynamış; ancak, diğer yandan maliyet enflasyonunu besleyen, enflasyonu kısır döngüye sürükleyen bir dinamiği devreye sokmuştur.

Maliye politikalarının para politikalarıyla uyumunun sağlanması için bazı somut sonuç ve öneriler şunlardır:

- Maliye politikası ile desteklenmediği sürece, Merkez Bankası'nın parasal programı başarılı olamaz. Dolayısıyla, para ve maliye politikalarının paralelliği ve birbirini desteklenmesi sağlanmalıdır. Para otoriteleri, politikalarını yürürlüğe koymadan önce, bütçenin öngörülen açıklarını dikkate almalıdırlar.

- Merkez Bankası'nın bilançosunun büyütülmesi hedef olmamalıdır. Merkez Bankası büyüdüğü ölçüde mali sistemin küçüleceği unutulmamalıdır. MB her yıl, mali politikalara ve belirlenen mali hedeflere göre para programları oluşturulmaktadır. Ancak, hükümetin bir anlamda kendisini bağlayan bir program çerçevesinde «Maliye Politikaları»nı belirlemesi ve maliye politikalarının da özenle izlenmesi gerekir. Hazine bütçe programlarına uyacak biçimde kamu harcamalarında sıkı davranmalı, hedeflenen kamu açığı aşılmamalıdır. Böylece, hedeflenen kamu açığına göre düzenlenen MB para programı da, uyumlu bir makroekonomik politik bütünü oluşturabilecektir (Güneş; 1992, s. 10). Kısaca mal ve para akımları arasında gerçekleştirilmesi istenen uyumun sağlanabilmesi «Denk Bütçe»yi gündeme getirmektedir. Gerçekten de Türkiye'de para programlarının en önemli yetersizliği maliye politikası ile uyumsuzluğudur.

- Türkiye'de ekonomi politikalarını belirleyen ve yönlendiren kurumlar arasındaki koordinasyon sağlanmalıdır. Ülkemizde genel ekonomi politikası, DPT ve Hazine tarafından be-

lirlenirken; maliye politikası, Maliye Bakanlığı'nca; para politikası ise Hazine ve Merkez Bankası tarafından belirlenmektedir. Para politikası uygulanmasında MB'nin kullandığı araçlar yanında, Hazine de «borç yönetimi» aracılığı ile para politikasında etkili olabilmektedir. Hazine'nin borç yönetiminde, bütçe açık ya da fazlalarına göre değişen borç politikası, maliye politikasının alanına girerken; borcun kısa ve uzun vadeli senetler arasında yer değiştirmesi yoluyla toplam talebin etkilenmesini içeren borç yönetimi, para politikasının bir yönüdür. MB ve Hazine arasında para politikası konusunda uyumsuzluklar olabilmektedir. Dolayısıyla, ülkemizde para politikasının Merkez Bankası tarafından tek başına yürütülmesi durumunda koordinasyon sorunu çözümlenebilecektir. Ayrıca, Maliye Bakanlığı, «Gelirler Bakanlığı» haline dönüştürülerek, vergilerin yönetimi sorumluluğu bu bakanlığa verilmeli; Hazine Müsteşarlığı ise «Harcamalar Bakanlığı» biçiminde yeniden yapılandırılarak kamu harcama ve mallarının yönetimi sorumluluğunu almalıdır. Kısaca, Hazine, Merkez Bankası, DPT birbirinden bağımsız değil fakat eşgüdümlü olarak politika izlemeli ve Merkez Bankası'nın uyguladığı politikaların kredibilitesinin para ve maliye politikalarına ve ikisinin koordinasyonuna bağlı olduğu unutulmamalıdır.

• İktisat politikası tedbirlerinin hepsi birbirleriyle tutarlı bir şekilde ortaya konularak, uygulamada hep birlikte, planlandığı biçimde uygulanmalıdır. Ekonomik istikrarın politik istikrarla eşanlı olduğu da unutulmamalıdır. Türkiye'de talep ve arz yönlü politikaların optimal bileşimini içeren ve dışa

dönük bir çerçevede hazırlanmış uzun dönemli bir bütüncül politika paketi oluşturulmalıdır. Para ve maliye politikaları hükümetin konjonktür politikasına göre asla değişmemelidir. Artan bütçe açıklarının özel kesiminin finans kaynaklarını daraltarak üretken yatırım eğilimlerinin zayıflatılmasının, ekonominin büyümesi açısından en önemli sakınca olduğu asla unutulmamalıdır.

• 1980'li ve 1990'lı yıllarda Türkiye'de iktisat politikaları içerisinde maliye politikasının nispi önemi giderek azalmıştır. Kamu maliyesi açısından Türkiye fevkalette hassas bir noktaya gelmiştir. Kamu maliyesinin etkinliğinin azaldığının göstergesi, temel dengenin açık olmasıdır. 1980–1995 döneminin büyük bir bölümünde, borç faiz ödemeleri öncesinde kamu harcamaları toplamı kamu gelirlerinin üstünde gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Türk mali sisteminde köklü reform gereği ortaya çıkmıştır.

• 2000'li yıllara girmeden önce, ülkemizde devletin görev ve sorumlulukları çok açık ve net bir şekilde sınırları ile birlikte oluşturulacak olan bir «Ekonomik Anayasa»da yeniden belirlenmelidir. Gerçekleştirilecek ekonomik anayasada siyasi iktidarların vergileme ve harcama yetkilerini sınırlayan, bütçelerin denkliliği ve birliğini garanti eden esaslar getirilmelidir. Enflasyona dayanarak kamu harcamalarının finansmanı dolayısıyla ortaya çıkan kamu finansman açıkları ve kronik enflasyon, politik sorumsuzluğun en önemli göstergeleridir. Dolayısıyla, anayasal mali ve parasal reformların yapılmasıyla, politikacılar belli alanlarda daha sorumlu davranmaya yöneltilebilecekleri gibi, bütçe açığından

kaynaklanan sorunlardan da kurtulunabilecektir. Böyle bir anayasal sınır-lama Türkiye'de kamu kesiminin daha sağlıklı finansmanına yol açacaktır. Başlıca yapılması gerekli reform önerileri şunlardır (Savaş; 1992, s. 102 - 114 ve Aktan; 1994, s. 131 - 161):

— Vergi gelirlerinin milli gelir içindeki payı sınırlandırılmalı, özellikle dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içerisinde çıkabileceği sınır belirlenmeli, üretim faktörleri üzerindeki vergi yükünü azaltan, servet vergilerine ağırlık veren bir vergi politikası oluşturulmalıdır.

— Devletin vergilendirme yetkisi kısmen yerel idarelere devredilmelidir (vergi konusunun coğrafi sınırları). Merkezi hükümetin vergilendirme yetkisi, vergi potansiyelini sağlayacak hizmetle ilişkilendirerek, konusu ve oranı belirlenmiş dar yetki olmalıdır.

— Borçların miktarının milli gelirin belli bir oranını aşmaması sağlanmalıdır. Ayrıca, dış borç miktarına, borç servisinin, döviz gelirlerinin belli bir yüzdesini oluşturacak şekilde bir sınırlandırma getirilebilir.

— Kamu harcamalarının sürekli aşırı bir şekilde büyümesinin sınırlandırılması için, denk bütçe ilkesinin anayasada kurumsallaştırılması gereklidir. Ayrıca, kamu harcamalarının GSYİH ya da GSMH'nin belli bir yüzdesini aşamayacağı ve vergi gelirlerinin kullanımına ilişkin olarak anayasal sınırlamalar da getirilmelidir.

— Siyasi iktidarların para arzına doğrudan ve dolaylı yollarla yaptığı müdahaleler, enflasyonun temel nedenini oluşturduğundan, devletin para değerini etkileyebilecek her türlü giri-

şimden uzak kalması için; özellikle siyasi iktidarın, paradan sorumlu kamu otoritelerine müdahalesinin sınırlandırılmasında «Merkez Bankası'nın Bağımsızlığı» sağlanarak, «para arzının fiyat indeksine bağlanması» veya «para arzının ekonominin doğal büyüme hızına uygun olarak her yıl belli bir oranda artırılması» temin edilmelidir.

Bilindiği gibi, 7 Şubat 1992 tarihinde Avrupa Birliği (AB) üye devletleri arasında kabul edilen «Maastricht Anlaşması»nda maliye ve para politikaları konusunda getirilen sınırlamalarda; (i) Üye devletin bütçe açığının GSYİH'nin (piyasa fiyatlarıyla) % 3'ünü aşmaması, (ii) Kamu borçlarının GSYİH'nin (piyasa fiyatlarıyla) % 60'ını geçmemesi, (iii) Üye devlet ile fiyat istikrarı açısından topluluğun en iyi 3 ülkesinin enflasyon oranları ortalaması arasındaki farkın % 1.5'dan fazla olmaması, (iv) Üye devlet ile fiyat istikrarı açısından toplumun en iyi 3 ülkesinin uzun vadeli faiz oranları arasındaki farkın % 2'den fazla olmaması; gerektiği kabul edilmiştir. Avrupa Birliği hukukunun uluslararası niteliğinden dolayı, Maastricht Anlaşması'yla getirilen bu sınırlamalar üye devletler için anayasal niteliktedir.

Avrupa Birliği'ne tam üyelik halinde Türkiye, ekonomik büyümesini sürekli bir şekilde devam ettirebilmek ve Maastricht Anlaşması'nda belirlenen AB istikrar kriterleri olarak temel ekonomik göstergeler ile ilgili hedefleri yerine getirebilmek için, Gümrük Birliği sürecinde orta ve uzun vadeli yapısal reformları kararlılıkla uygulamaya koymalıdır. Türkiye'de ekonomik ve parasal birliğin son aşamasında; enflasyonun AB düzeyine getirilmesi (% 4-5),

devlet borçlarının GSYİH'nin % 60'ını aşmaması, Türk Lirası'nın Avrupa Para Sistemi'ne katılarak istikrarının sağlanması, bütçe açığının GSYİH'nin % 3'ünü aşmaması ve faiz oranlarının AB düzeyine getirilmesi (% 10) gerekecektir. Gümrük Birliği'nin başarılı olabilmesi için her şeyden önce Türkiye ekonomisinin enflasyon, kamu açıkları, dış borç vb. bazı temel sorunlarının çözülmesi gerekir (Eker; 1995a, s. 48).

Ayrıca, Türkiye'nin 21. yüzyıla büyük hedeflerle girebilmesi için, 2000'li yıllara egemen olacak sektörlerde; mikroelektronik, biyoteknoloji, kompozit malzemeler, elektronik seramikler, optik elyaflar, geliştirilmiş materyeller vb. yeni ileri teknolojilerin geliştirilmesi gerekir. Dünyadaki küreselleşme eğiliminin en önemli etkisi uluslararası rekabet gücüne haiz sanayiler kurmak, mevcutların teşvikini sağlamaktır. Uluslararası rekabet edebilirlik koşullarında yaşanan hızlı değişimler, AR-GE faaliyetlerine yönelik teşviklerin önemini artırmıştır. Sanayi, uluslararası rekabette bilgiyi ticarileştirme çabası içindedir. Dolayısıyla maliye politikalarıyla AR-GE faaliyetleri desteklenmelidir (Eker; 1995a, s. 225-230). Küreselleşen dünyada Türkiye, 21. yüzyıla hazırlanmak için, «stratejik sanayi politikası» ve «stratejik dış ticaret politikası»ndan oluşan stratejik iktisat politikalarını bir an önce belirleyerek uluslararası ilişkilerde var olma çabalarını artırmalıdır. Kısaca, Türkiye'nin 2000'li yıllara, uzun dönemli ekonomik hedefler üzerinde anlaşmış, geçici müdahaleleri içeren (gelir dağılımı ve AR-GE alanlarında) bir politik yapı ve politikacı topluluğu ile girmesi gerekir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

AKTAN, Coşkun C. (1994); «Çağdaş Liberal Düşüncede Politik İktisat», Takav Matbaası, Ankara.

APAK, Sudi (1993); «Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkelere Ekonomik İstikrar Uygulamaları», Anahtar Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

AREN, Sadun (1990) «İstihdam Para ve İktisadi Politika», Savaş Yayınları, Ankara.

BERKSOY, Taner; DOĞRUEL, Suut (1990); «Kamu İç Borçlanmasının Kamu Dışı Kesimler İçin Kullanılabilir Kaynaklar Üzerindeki Etkisi», İTO Yayınları, İstanbul.

BERKSOY, Taner (1994), «Ekonomide Son Gelişmeler», Türkiye'de Ekonomik Bunalım Nedenleri ve Boyutları, TE-SAV Yayınları, Ankara.

EKER, Aytaç (1995); «Türkiye Ekonomisi Gerçeği – Gümrük Birliği ve Özelleştirme», Doğu Matbaacılık, Ankara.

EKER, Aytaç (1995a); «Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Tevşik Sistemleri ve Tevşik Politikaları», TİDAF Yayınları, Ankara.

ERDOĞAN, Alptekin (1994); «Kısa ve Uzun Vadeli Yeni Ekonomik İstikrar Politikası Tedbirleri – İlkeler, Yorumlar, Öneriler», DPT, Ankara.

Friedrich Ebert Vakfı (1990); «Türkiye'de Ekonomi Politikalarının Etkinliği Açısından Merkez Bankası'nın Özerklik Sorunu», Fes, İstanbul.

GÖRGÜN, Sevim (1990); «1983-90 Dönemi Maliye Politikası Uygulamaları ve İktisadi Sonuçları», Türkiye'de Kamu Kesimi Ekonomisi Genel Öneriler, TÜSES Yayınları, İstanbul.

GÜNEŞ, Hurşit (1992); «Enflasyonun Kontrolünde Alternatif Para Programı», İTO, Yayın No. 1992 – 18, İstanbul.

HALLER, Heinz (1990); «Maliye Politikası», (Çev.: Salih Turan), Der Yayınları, İstanbul.

MUTER, Naci (1994); «Türkiye Ekonomisinde Mali Yapı – Kurumsal ve Kuramsal Bir Yaklaşım», Kayalar Ofset, Marmara.

NEMLİ, M. (1991); «Mali Açığın Parasallaştırılmasından Elde Edilen Net Gelir: Türkiye’de Tanzi etkisinin İncelenmesi», 1980–1990 Döneminde Türkiye’de Ekonomik Politika ve Uygulamalar, HDTM Yayını, Ankara.

OYAN, Oğuz (1991); «Kamu Maliyesi ve Bölüşüm İlişkileri», Türk Ekonomisine Sosyal Demokrat Çözümler, Cilt III: Gelir Dağılımı ve Yeniden Dağıtım Mekanizmaları, TÜSES Yayınları, İstanbul.

ÖNDER, İzzettin ve Dg (1994); «Türkiye’de Kamu Maliyesi», Finansal Yapı ve Politikalar, Türk Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

PARASIZ, İlker (1995); «Kriz Ekonomisi – Hiper Enflasyon ve Yüksek Enflasyonla Mücadelede Ünlü İstikrar Politikaları ve 5 Nisan 1994 Kararları», Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.

SAVAŞ, Vural (1992); «Yeni Anayasa İçin Ekonomik Anayasa İlkeleri», Ekonomik Anayasa Sempozyumu, Ankara.

SORAL, Erdoğan (1994); «Ekonomik Kriz ve Merkez Bankası», Türkiye’de Ekonomik Bunalım Nedenleri ve Boyutları, TESAV Yayınları, Ankara.

T.C. MALİYE BAKANLIĞI (1995); «1994 Yıllık Ekonomik Rapor» ve «1995 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi», Ankara.

T.C. MERKEZ BANKASI (1995); «1994 Yıllık Rapor» Ankara.

YILDIRIM, Kemal (1993); «Talep Yönlü Makroekonomik Politikaların Etkinliği – 1980 / 1990 Türkiye Örneği», Anadolu Ü. Basımevi, Eskişehir.

13 Büyük Bankanın Ortak Kuruluşu



**YATIRIM
FİNANSMAN A.Ş.**

«Danışmadan Karar Vermeyiniz»

Gn. Md. Tel: (212) 275 44 80 (40 Hat) Fax : 272 44 48
Ankara Şube Tel: (312) 417 30 46 (11 Hat) Fax : 417 30 52
İzmir Şube Tel: (232) 441 80 72 (8 Hat) Fax : 441 80 94

Ayın Ekonomik Olayları

DR. YILDIRIM KILKIŞ

1 1995'in birinci yarısında ekonomide görülen canlanma, özellikle ihracat, turizm ve sanayi üretiminde dikkati çekmektedir. İthalattaki artış da bu canlanmanın gereği olarak görülmektedir. Bu arada iş âleminin ekonomideki gelişmelere olumlu baktığı belirtilmektedir.

Cari işlemler dengesinin açık vermesinin nedeni ithalattaki hızlı artışlarla açıklanmaktadır. GSMH artışı geçen yıl % -6 iken, 1995'de bu rakamın % 4 civarında olacağı tahmin edilmektedir. Sanayi üretimindeki artış 1995'in ilk 3 aylık döneminde % -0.7 iken, ikinci 3 aylık dönemde bu rakam % 16.8 olmuştur. Dolayısıyla 1995'in ilk 6 aylık döneminde sanayi üretiminde % 7.8'lik bir artışa ulaşılmıştır.

Ülkemizin döviz rezervleri brüt olarak Temmuz ayı sonunda 25 milyar dolara ulaşmıştır.

Madalyonun bir tarafı olumlu bir tablo gösterirken, diğer tarafı pek olumlu görülmemektedir. İç borçlanma bütün hızı ile devam etmektedir. Hazine, 9 Ağustos'da, 210 gün vadeli kırık bono ihalesinde ortalama % 81 faizle 52 trilyon 600 milyar liralık bono satmıştır. 15 Ağustos'da ise 9 ay (273 gün) vadeli ortalama % 83.22 faizle 76,34 trilyon liralık bono satılmıştır. Hazine Müsteşarlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, iç borç stoku, 1995 Temmuz sonunda 1,126 katrilyon TL'ye ulaşmıştır. İç borç stoku yılın ilk aylarında ayda 50 trilyon artarken, bu artış Mayıs'da 100 trilyon liraya yükselmiş, Temmuz'da ise 19 trilyon liraya gerilemiştir.

İç borç stokunu olumsuz etkileyecek bir diğer gelişme de destekleme alımlarıyla ilgilidir. IMF tarafından 3 ürünle sınırlanan destekleme alımlarına fındığın da katılmasıyla ilgili olarak Başbakan'ın 11 Ağustos'da yaptığı açıklamaya rağmen, Ey-

lül başlarına kadar Hükümet'in gerekli kararnameyi çıkaramaması nedeniyle, konu uygulamaya konulamamıştır.

Asgari Ücret Tespit Komisyonu, 1 Eylül 1995'den itibaren yürürlüğe girmek üzere asgari ücreti 8.460.000 lira olarak tespit etmiştir. Ücret artış oranı % 103.2'dir.

Diğer taraftan, 1995 Ağustos ayı enflasyon rakamları DİE tarafından açıklanmıştır. Buna göre, tüketici fiyatları % 3.4, toptan eşya fiyatları % 2.4 artmış bulunmaktadır. 12 aylık fiyat artışı tüketici fiyatlarında % 89.9, toptan eşya fiyatlarında ise % 80.3 olmuştur. Geçen yılın aynı dönemine göre bu oranların 1995'de daha geride olmasına rağmen, fiyatlar aylık bazda yükselme eğilimi göstermektedir. Bu gelişme ekonomideki canlanma ile açıklanmaktadır. Bilindiği gibi, 1994'de 12 aylık tüketici fiyatları % 108, toptan eşya fiyatları ise % 126.5 oranında artış göstermiş idi.

1995 Ağustos ayında Sakıp Sabancı tarafından ortaya atılan bir görüş, taraftar toplamaktadır. Sakıp Sabancı, iş adamları ve sanayicilere Doğu Anadolu'ya yatırım yapmaları konusunda çağrıda bulunmuştur. Bu konuya, İstanbul Sanayi Odası, Türkiye Odalar Birliği, İktisadi Kalkınma Vakfı gibi kuruluşlar yanında büyük şirketlerin de ilgisi artmaktadır.

İstanbul Sanayi Odası'nın «Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu» araştırması Ağustos ayı sonlarında açıklanmıştır. Araştırmanın bazı önemli sonuçları şöyle belirtilebilir:

- 1994 yılında yaratılan katma değer bakımından TÜPRAŞ, vergi öncesi bilanço kârı bakımından TEKEL en başka gelen kuruluşlardır.
- Satış hâsılatı açısından ilk 6 sırayı kamu kuruluşları almış, Arçelik ise özel kesimin en büyüğü olmuştur.
- Koç Grubu'ndan 24, Sabancı Grubu'ndan 16 şirket 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasında yer almışlardır.
- Sektörel dağılım bakımından, «dokuma, giyim, ayakkabı ve deri» sanayii başta gelmektedir. Bu sanayi grubunu sırasıyla «gıda, içki ve tütün», «kimya, petrol artırımı, lastik ve plastik», «metal eşya ve makine» sanayi grupları izlemektedir.
- 1989 yılından bu yana, özel ve kamu sanayi kuruluşlarının sayısında azalma olmuştur. Aynı şekilde istihdam edilen eleman (işçi ve memur) sayısı da gerilemiştir. Buna karşılık toplam üretim değerleri sabit fiyatlarla artmıştır. Bu, çalışanların ekonomik verimliliğinin arttığını göstermektedir.

• Toplam aktiflerde borçlanma ve özkaynak takviyesi artmıştır. Bu arada özel şirketlerin bilanço kârı içinde faiz gelirinin arttığı görülmektedir. Bu gelişme, sanayi kuruluşlarının üretimden değil, para ticaretinden kazanç sağlar hâle geldiklerini ortaya koymaktadır.

1995 Ağustos ayı sonundaki ekonomik manzara yukarıda kısaca açıklanmıştır. Geride kalan bu bir aylık döneme ait bazı ekonomik olayları ise özetle şöyle belirtilebilir:

Dış Ticaretle İlgili Olaylar

İhracatta ve ithalatta hızlı artış görülmektedir. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)'nin açıkladığı rakamlara göre, 1995 Ocak-Haziran aylarında, 1994'ün aynı dönemine oranla, ihracatımız % 29.5, ithalatımız % 42.7 oranında artmıştır. Haziran ayları itibariyle, geçen yıla nazaran ihracat % 30.3, ithalat ise % 71.1 oranında artış göstermektedir. 1995'in ilk yarısında ihracatımız 9 milyar 918 milyon dolara, ithalatımız ise 15 milyar 467,8 milyon dolara ulaşmıştır. Bu durumda ihracatın ithalata karşılama oranı geçen yıl % 70.6 iken, bu yıl % 64.1'e gerilemiştir.

Bankalarla İlgili Olaylar

Bankaların mevduata verdikleri faiz oranlarını düşürmeleri, mevduatın azalmasına neden olmamıştır. Faizlerdeki düşüşe rağmen, 1995 yılıbaşından bu yana, bankalardaki mevduatın her ay arttığı görülmektedir. Buna paralel olarak, yılıbaşından bu yana banka kredilerinde de artış olmaktadır.

Bir diğer olay, bankacılık faaliyeti yapma izinleri kaldırılmış olan TYT Bank, İmpexbank ve Marmara Bankası'nın kapatılmalarından sonra, Marmara Bankası için tasfiye kararının alınmış olmasıdır. Adalet Bakanlığı İstanbul 2. İflas Dairesi'nin Marmara Bankası'na ilişkin olarak alacaklılar için düzenlediği ilk toplantı 8 Eylül'de yapılmıştır.

Zamlar Devam Ediyor

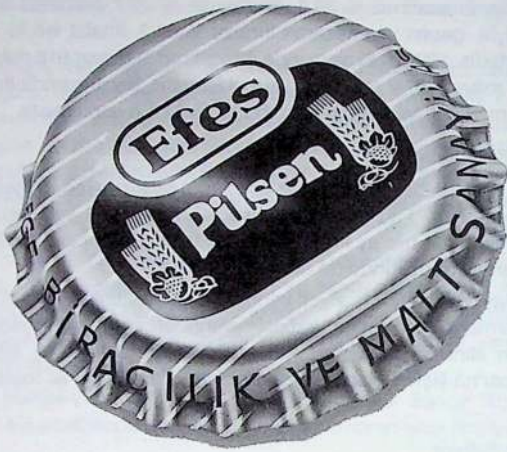
Geride bıraktığımız bir aylık dönemde görülen başlıca zamlar aşağıda özet olarak verilmektedir.

- Çaykur ürünleri (Kamelya, Rize Turist, Çay Çiçeği, Lüks Filiz, Tomruk) fiyatlarına, 16 Ağustos 1995'den itibaren % 6 oranında zam yapılmıştır.
- Elektrikğin kilovat saat fiyatı, TEK tarafından, 1 Eylül 1995 tarihinden başlayarak % 5 oranında artırılmıştır.



BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR (AYLIK DERGİ)

İDARE YERİ : Binbirdirek Mahallesi, Suterazisi Sokak No. 6 Kat 2; 34400 Sultanahmet - İstanbul • TELEFON : (0-212) 518 17 32 • FAX: (0-212) 518 66 43 YAZIŞMA: P.K. 769; 80005 Karaköy - İstanbul • AÇIKLAMA : Dergi'deki yazılar kaynak göstermek koşuluyla alınabilir • KDV DAHİL 1995 İÇİN YILLIK ABONE : 720.000 TL; ÖĞRENCİLERE : 360.000 TL. • BANKA HESAP NUMARALARI (İstanbul): Akbank Nişanca Şubesi 10469-5, İş Bankası Çağaloğlu Şubesi 256319, Yapı ve Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi 2269-9, Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesi 768 • DİZGİ ve GRAFİK DÜZENLEME : Yazıcı, Telefon: 512 60 43 • BASKI : Kent Basımevi, Telefon: 528 08 15 • CİLT: Dostlar Ciltvi, Telefon: 526 59 24 • BASKI TARİHİ: 18 Eylül 1995 • GENEL DAĞITIM: YAYSAT •



**“BİRA”
BU KAPAĞIN
ALTINDADIR.**

TEKEL



KISA
30.000..



UZUN
35.000..

BU NUMARA SİZE BİLGİNİN KAPILARINI AÇIYOR



RENAULT-MAİS
(212) 293 26 26



RENAULT, BİLGİ RENAULT-MAİS ile iletişim teknolojisinin en son olanaklarını, konuşan bilgisayarları hizmetinize sunuyor. BİLGİ RENAULT-MAİS ile RENAULT modellerinden özelliklerine, RENAULT MAİS servislerinden yetkili satıcılarına kadar aklınıza gelebilecek her türlü bilgiye 24 saat, kesintisiz, tek telefonla ulaşıyorsunuz. Öğrenmek istediğiniz bilgi dilerseviz



anında faksınıza gönderiliyor... Üstelik tüm istekleriniz konuşan bilgisayar tarafından müthiş bir hızla ve hatasız olarak karşılanıyor. Otomobiliniz olsun olmasın, ya da markası modeli ne olursa olsun BİLGİ RENAULT-MAİS hizmetinizde... İsteddiğiniz bilgi telefonunuzun ucunda, dilerseviz faksınızda... Arayın, bilgiye doğrudan ulaşın, "Bilgi Çağı"nın inanılmaz olanaklarından yararlanın

MAİS



RENAULT