67 DURUMKAPAKSIRTLI 6/9/09 4:28 PM Page 1

Durum • Haziran 2009 • SAYI: 67

Durum

DIŞ TİCARETTE

HAZİRAN 2009

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ

TURKTRADE®

FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

Tuncer Kayalar
T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarı
Daralan Dünya Ticaretinde İhracatımızın Geleceği

Ahmet Kılıçoğlu
Türk Eximbank Genel Müdürü
Küresel Kriz Ortamında Türk Eximbank'tan İhracatımıza Güçlü Destek

Doç. Dr. Metin Ercan
Boğaziçi Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
Kriz Döneminde Reel Sektör Şirketlerinin Performansı

Hakan Bulgurlu
Arçelik-LG Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü, TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi
Çin Türkiye İçin Bir Tehdit midir?

Abdullah Akyüz
TUSİAD ABD Temsilcisi
Kriz Ortamında Vites Büyütmek: Hedef Amerikan Pazarı!

Maral Öztekin
ECİD Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği Başkanı
Daralan Dünya Ticaretinde Televizyon Sektörü ve Türkiye

Tayfun Bayazıt ile Başka Konularda Bir Sohbet
Tunçel Gülsoy TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi

Kader Sevinç
CHP Avrupa Birliği Temsilcisi, Brüksel
Avrupa Parlamentosu Seçimleri ve Türkiye

Daralan Dünya Ticaretinde İhracatımızın Geleceği

WiRO ile yurtdışından ara, ucuz ucuz konuş!

Dakikası değil saati 4,8 TL'ye

Evi/İşi aramanın dakikası sadece 8 Kr

Cebi aramanın dakikası sadece 39,9 Kr



Wi-Fi uyumlu bir cep telefonunuz veya laptop'ınız varsa,
yurtdışında internet bağlantısı olan herhangi bir yerden evi, işi veya cebi aramak artık çok kolay.
Şimdi siz de WiRO abonesi olun, yurtdışından her yönle ucuz ucuz konuşun.

Ücretsiz WiRO aboneliği

ARA 444 1 444

SMS GÖNDER 6606

Ayrıntılı bilgi www.turktelekom.com.tr

Başvurular Türk Telekom Ofisleri

TÜRK TELEKOM

Jetfon, Jetfon, Akşam Konuşturan ve Uzun Konuşturan Tarife abonelerinin WiRO kullanımı StandartHATT tarifesi üzerinden ücretlendirilir. 39,9 Kr ve 8 Kr fiyatları StandartHATT tarifesi üzerinden hesaplanmıştır. 8 Kr ücretlendirmesi, WiRO aboneliğinin yapıldığı telefon ile ev ve/veya iş telefonu aynı şehir içinde ise geçerlidir. Tüm operatörlerden, SMS mesajının, WiRO yazıp gönderiniz.





Arçelik'ten ARTCOOL klima.
İçine istediğiniz resmi ya da
fotoğrafı koyabileceğiniz
A sınıfı klima.

444 0 888 www.arcelik.com.tr

Koç

arçelik

00-SULEYMAN-SERDAR 6/9/09 6:16 PM Page 1



Durum'dan

Dr. Süleyman Gedik
TURKTRADE Genel Sekreteri

Herkese mutluluk ve refah vaatleriyle dünyayı derin eşitsizlikler, kitlesel açlık ve büyük bir ekonomik buhran ile yüz yüze getiren neo-liberalizmin pabucu şimdilerde dama atılmış görünüyor. Nasıl atılmasın ki! Dünya Bankası, başta Afrika kıtasındakiler gelmek üzere, yeryüzünde yaklaşık 90 milyon insanın dayanılması olanaksız bir yoksulluğun içine düşeceğini öngörüyor. Toplumsal krizlerle çalkalanan dünyanın "Borç İmparatorluğu"nda milyonlarca insan işsiz kalmış durumda. Amerika'da işlerin kötüye gitmesiyle Alman ekonomisinin de 2009'da %6 küçüleceği tahmin ediliyor. En büyük ticaret ortağını Almanya'nın oluşturduğu Türkiye için de beklenti aynı yönde. Dünyanın her yanında ekonomik krizin halkaları bir sektörden diğerine yayılarak tüm toplumları sarmalıyor. Kurtarma paketleri trilyon dolarları aşmış durumda. Ama kimse bu ilacın derde deva olup olmadığından emin olamadığı gibi, ne zaman etki yaratacağını da kesin olarak bilmiyor.

Bütün bunlar insana yirminci yüzyıl iktisat tarihinin en karanlık sayfasını, 1929 Büyük Buhranını hatırlatıyor. Batının önde gelen iktisatçılarının hiç hoşlanmadıkları bir benzetme bu. Örneğin, Obama'nın Ekonomi Danışmanları Kurulu üyesi Christina Romer. Berkeley Üniversitesi öğretim üyesi olan Romer'in ihtisas konusu Büyük Buhran. Romer 2009 ile 1929'un karşılaştırılmasından rahatsızlık duyuyor, ama itiraf da ediyor geçtiğimiz aylarda kendisine hep bu soruyu sorduğunu. Nedenini de şöyle özetliyor: "Çünkü bu, Büyük Buhrandan bu yana görülen en ciddi iktisadi felaket. Çünkü bu, Büyük Buhrandan bu yana en büyük iş kayıplarının yaşandığı süreç.". Amerikan Merkez Bankası Başkanı Ben Bernanke ise Princeton Üniversitesinde profesördü. Başlangıçta bazılarının söz konusu krizin kendilerine az acı vereceği, bizim deyimimizle teğet geçeceği, görüşünde olduklarını söylüyor Der Spiegel'e ve ardından acıyla gülümsüyor: "Umarım artık bu görüşte olan kimse kalmamıştır. Bu krizin sonuçları elle tutulur ölçüde açık ve çok, ama çok güçlü." İyi de ne kadar güçlü? Romer öngöremiyor, Bernanke de. Alman Maliye Bakanı ise, "bilmiyorum" diyor açıkça. Şimdilik tek teselli Mayıs ayı sonu yaklaşırken Paul Krugman'ın yaptığı tedbirli beyan: "Dip noktasına yaklaşıyor olabiliriz."

Hal böyle iken, geçtiğimiz aylarda dinlediğim konferans ve panellerde çeşitli mesleklerden bazı konuşmacıların yüzlerine ciddi ifadeler takınarak neredeyse gün ve saatle krizin sonlanacağı tarihi verme yönündeki gayretleri, işin vahametinin henüz anlaşılmadığını gösteriyor. Tabi ki iyimserlik bir meziyet, düş kurmak da insanoğlu için yaşamın olmazsa olmaz enerji kaynağı. Ama iyimser düşlerimizi krizle sınırlamamak sanırım daha anlamlı tahayyüllerin de başlangıcı olabilir. Bu kriz de, kapitalizmin bizlere öğrettiği diğer tüm krizler gibi, bir gün biter elbet. Önemli olan bunun bittiğini düşleyebilmek değil, bittiği ortamın unsurlarını hazırlayacak politikaları düşleyebilmek.

Kriz bittiğinde yeniden yapılanmış dünya ekonomisi ülkeler ve insanlar arasındaki derin eşitsizlikleri gidermeye odaklı bir ekonomi olabilecek mi? İnsanoğlunu denklemlerine sadece "tüketici" sıfatıyla katmaktan vazgeçip onun karşı karşıya kaldığı açlık tehdidini gören etik değerlere kavuşabilecek mi? Yerkürenin kaynaklarını israf etmeyen üretim süreçlerine ve yaşam tarzlarına yönelebilecek mi? Türkiye böyle bir sistemin üstüne kurulu olduğu ayaklardan birini oluşturabilecek mi?

Bunları düşleyemiyor olsak da gene de kriz bir gün biter elbet, baki kalan da öngörüsüzlük olur.

00-SULEYMAN-SERDAR 6/9/09 6:16 PM Page 2



Başkan'dan

Serdar Koçtürk
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı

Küresel kriz dünya ticaretinde öngörülenin üzerinde bir daralma yarattı. OECD, Nisan ayı sonunda yayınladığı raporlarda 2008 yılı son çeyreğinde üye ülkelerde ithalat ve ihracat daralmasının %18,5 gibi yüksek bir oranda olduğunu tespit etti. 2009 yılı ilk çeyreğinde de bu düşüşün devam ettiği görülmekte. Daralma süresince, gayrisafi milli hâsılalarında ihracatın payı yüksek olan ekonomiler için sanayi üretimi ve kapasite kullanımlarında büyük düşüşler, istihdam kayıpları ve devamında da ciddi sosyal sorunların ortaya çıkma riski, ekonomi gündeminin en sık tartışılan başlıkları oldular. Bu sorunları aşmaya yönelik iç talebi canlandıran kamu destekli programlar ise, Çin başta olmak üzere bazı ülkelerde olumlu sonuçlar vermeye başladıysa da, gelişmiş ülke ekonomilerinde henüz beklenen etkiyi yaratamadı.

Ülkemizin 2009 yılı ihracatının öngörülen 104 milyar dolarlık hedefin oldukça uzağında kalacağı ilk beş aylık ihracat verileri ışığında görüldü. Yılın ikinci yarısında bir miktar toparlanma beklenmekle birlikte, TURKTRADE'in 2008 yılı Eylül ayında yayınladığı basın bülteninde öngördüğü %25'lik düşüşün gerçekçi bir tespit olduğu ortaya çıktı.

Daralan dünya ticareti, ülkeler ve şirketler arasındaki rekabeti her geçen gün daha kızıştırıyor. Küçülen pastadan taviz vererek daha fazla pay alma çabaları, ölçek ekonomisinden sapmanın ve finansman sıkıntılarının yarattığı dezavantajlar reel sektör bilançolarına olumsuz yansımaya başladı. Aynı zamanda bu kriz, ülkemizin bazı sektörlerde AB pazarlarına olan bağımlılığının ve küresel pazardaki rekabet gücünün daha fazla sorgulanmasına da neden oldu.

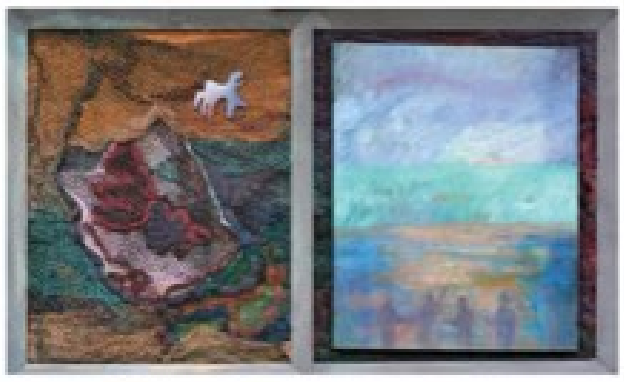
IMD tarafından yayınlanan 2009 yılı rekabet gücü sıralamasında ülkemizin dünyanın 17. büyük ekonomisi olarak 47. sırada yer aldığı görülüyor. Rekabet gücünü tanımlayan faktörler irdelendiğinde, teknik ve bilimsel altyapıdan, eğitim, sağlık çevre faktörlerine, üretim verimliliğinden finansman ve işletme altyapısına, vergi uygulamalarından iş hukukuna kadar birçok faktörün bir arada değerlendirildiği ve ülkelerin bu bazda sıralandığı anlaşılıyor. Bu çerçevede ülkemizin yeni dış ticaret stratejisi belirlenirken rekabet gücünü etkileyen tüm bu faktörler üzerinde detaylı bir analizle durulması ve rekabet gücümüzü olumsuz etkileyen uygulamaların ve sorunların bir bütün olarak koordinasyon içerisinde çözüme kavuşturulması büyük önem kazanmış durumda. Reel sektörün yıllardır enerji ve iş gücü üzerindeki yükler temelinde sürdürdüğü rekabet tartışmalarının artık çok daha geniş bir vizyonla ele alınması gerekiyor.

Ülkemizin gelişen ve değişen yeni dünya düzeninde, karşılaştırmalı rekabet gücü olan sektör ve ürünlerinin tespiti, buna bağlı hammadde ve ara malı tedarik stratejilerinin belirlenmesi çok önem kazanmıştır. Son dönemde ülkelerin dış politikalarının da, sadece siyasal kıstaslarla değil, artan oranda ekonomik veriler ve öngörülerle şekillendiği de unutulmamalıdır. Enerji ve hammadde kaynaklarına ulaşma çabaları, bir taraftan ekonomik alanda küreselleşmeyi hızlandıran, diğer taraftan siyasal iletişimi ve işbirliğini ön plana çıkartan bir kıstas olmuştur.

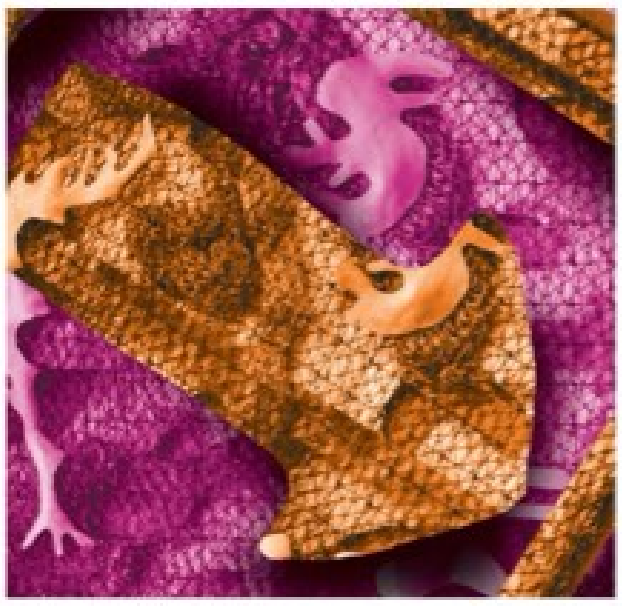
TURKTRADE olarak ülkemizin dünya rekabet liginde konumunun güçlendirilmesini ülkemizin bağımsızlığı kadar önemli buluyoruz ve bu yönde oluşturulacak çalışma ve stratejilerde aktif olarak rol alıyoruz. Bu çerçevede, akademik destek ve işbirliği içerisinde başlattığımız "Karşılaştırmalı Rekabet Gücü Stratejileri" çalışmamızın da önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz.

DURUM ICIN 6/9/09 9:46 PM Page 1

içindekiler



Kapak Resmi:
Semra Özümerzifon
Boğazda Günbatımı (2009)



12

8 **Tuncer Kayalar**
T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarı
Daralan Dünya Ticaretinde İhracatımızın Geleceği

12 **Ahmet Kılıçoğlu**
Türk Eximbank Genel Müdürü
Küresel Kriz Ortamında Türk Eximbank'tan İhracatımıza Güçlü Destek

20 **Doç. Dr. Metin Ercan**
Boğaziçi Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
Kriz Döneminde Reel Sektör Şirketlerinin Performansı

28 **Hakan Bulgurlu**
Arçelik-LG Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü, TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi
Çin Türkiye İçin Bir Tehdit midir?

36 **Abdullah Akyüz**
TUSIAD ABD Temsilcisi
Kriz Ortamında Vites Büyütmek: Hedef Amerikan Pazarı!

42 **Maral Öztekin**
ECID Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği Başkanı
Daralan Dünya Ticaretinde Televizyon Sektörü ve Türkiye

46 **Akın Birsen**
Vestel Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı
21. Yüzyılda Ekonomik Kumar

58 **Alper Eliçin**
BCD Eğitim ve Danışmanlık Ltd.
Krizden Çıkma Sürecinde Mikro Ölçekli İşletmelerin Rolü

64 **Tayfun Bayazıt ile Başka Konularda Bir Sohbet**
Tunçel Gülsoy TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi



8

DIŞ TİCARETTE DURUM
Türkiye Dış Ticaret Derneği, Haziran 2009 Sayı: 67
Sahibi: Türkiye Dış Ticaret Derneği adına Yönetim Kurulu Başkanı Serdar KOÇTÜRK
Editör: Dr. Süleyman GEDİK
Danışma Kurulu: Michel AKAVI – Turhan ALPAN – Hikmet ALTAN - Hakan ATEŞ - Vedat AYDIN - Hakan BULGURLU - Hayrettin ÇAYCI – Turan ERDOĞAN - Murat SİYAHİ - Orhan SÖZEN
TURKTRADE Yönetim Yeri: Yzb. Kaya Aldoğan Sokak, Genç Apt., No:11 D.8
34394 Zincirlikuyu- İSTANBUL Tel. 0.212 272 69 81-91 Faks: 0.212 275 51 36
www.turktrade.org.tr e-mail: infoturk@turktrade.org.tr

DURUM ICIN 6/9/09 9:47 PM Page 2

içindekiler

Kader Sevinç
CHP Avrupa Birliği Temsilcisi, Brüksel
Avrupa Parlamentosu Seçimleri ve Türkiye — **72**

Sinan Ülgen
İstanbul Ekonomi Danışmanlık Yönetici Ortağı
Avrupa'nın Kapılarını Açan Karar — **78**

Can Baydarol
Büyükbabam ve Ben — **82**

Mehmet Öğütçü
Küresel Gelecek Eğilimleri Işığında Türkiye'nin 2023 Vizyonu

Aydın Sezer
Kapitalizm = Korumacılık — **94**

Dr. Doğan Dereli
Küresel Ekonomik Kriz Ne Anlama Geliyor? — **100**

Yrd. Doç. Dr. Kahraman Arslan
İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi
Gelecek Arayışları — **114**

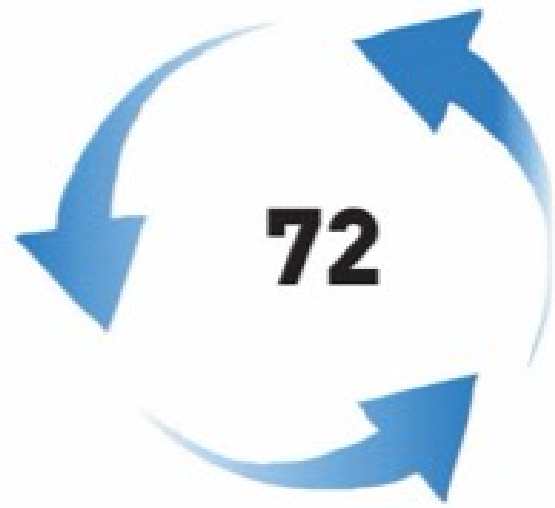
Coface Sigorta A.Ş. Genel Müdürü
Belkıs Alpergun ile bir Söyleşi — **120**

Associate Prof. Dr. H. Şaduman Okumuş
Istanbul Commerce University
How to do business in a culturally diversified world? — **124**

Neşe Yahya
InvestHK İstanbul Danışmanı
Hong Kong Yatırım Avantajları — **132**

Özkan Aydın
Dış Ticaret Uzmanı (E)
Sanayi Gönüllüleri Vakfı — **136**

Yrd. Doç. Dr. Kahraman Arslan
İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi
Aysun Adsoy
İstanbul Ticaret Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi
Ekonomide Pit Stop — **140**







Kapak Tasarımı ve İllüstrasyonlar: Mert GÜRELİ
Tasarım: Kayra Su ÖZYÖN
Baskı: Uniform Basım ve Turizm Ltd. Şti. : 0212 429 10 00 Faks: 0212 629 06 00

- Bu dergide yer alan imzalı yazılar, yazarların kişisel görüşleri olup Türkiye Dış Ticaret Derneği'ni bağlamaz.
- Bu dergide yayınlanan yazılar "TURKTRADE'in Dış Ticarette Durum Dergisi'nden alınmıştır" ibaresi konulmak şartıyla izinsiz olarak yayınlanabilir.
- Okuyucu mektupları ad, soyad ve açık adres belirterek ve daktilo edilmiş olarak iletilmelidir.
- Dış Ticarette Durum, Türkiye Dış Ticaret Derneği (TURKTRADE) tarafından üç ayda bir yayımlanır.

01-TUNCER KAYALAR 6/9/09 8:12 PM Page 1



Daralan Dünya Ticaretinde İhracatımızın Geleceği

Tuncer Kayalar
Başbakanlık, Dış Ticaret Müsteşarı

İhracat bilinci, özellikle 1970'lerde yaşanan iki petrol krizi ve bu krizlerin ülkemiz ekonomisine olan ağır yansımaları neticesinde alınan ve 24 Ocak Kararları olarak bilinen radikal kararlar ile ekonomide ön plana çıkmıştır. Söz konusu kararlar ile "ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi" terk edilerek, "ihracata dayalı sanayileşme" stratejisi benimsenmiş; bu

01-TUNCER KAYALAR 6/9/09 8:12 PM Page 2



IMF tarafından yapılan tahminlere göre, dünya ekonomisinin 2009 yılında 1,3 oranında küçülmesi beklenmektedir. Bu oran 2. Dünya Savaşı'ndan bu yana dünya ekonomisindeki en büyük daralmayı teşkil edecektir.

tarihten sonra da ihracat ekonomimizin lokomotifi haline gelmiştir.

İhracatımız için önem arz eden ulaşım, haberleşme ve diğer altyapı yatırımları hız kazanmış ve ihracat seferberliği başlatılmıştır. Bu dönemde, ihracat ile ilgili bürokratik engeller de büyük ölçüde azaltılmıştır. 1990 yılında Kambiyo Rejimi daha da liberalleştirilerek Türk Lirası'nın konvertibilite özellikleri güçlendirilmiş ve 32 sayılı Karar'da yapılan değişiklikle, TL ile ihracat ve ithalat serbest bırakılmıştır. "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" ile "Sektörel Dış Ticaret Şirketi" modelleri teşvik edilerek bu şirketlerin pazar bulma, dış ticaret işlemlerini yürütme, tanıtım gibi hizmetleri yapması düşünülmüştür. Ayrıca, ihracat destek unsurları yeniden düzenlenmiş, 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur.

Göreve geldiğimiz yıl olan 2002'de, ekonomimiz 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin yaralarını sarmaya çalışırken çizilen karamsar tablo, vatandaşlarımızın ekonominin geleceğine olan inancını sarsmaktaydı. Ancak, 2002 yılı ile birlikte ihracatımız, ekonominin yeniden toparlanarak gelişmesi, daha ileri noktalara gitmesi ve ülke refahının artması yönünde büyük bir performans göstermiş ve 2001 yılında 31,3 milyar dolar olarak gerçekleşirken, 2002 yılı sonunda 36,1 milyar dolar olmuş, 2008 yılında ise 132 milyar dolar seviyesine yükselmiştir.

Öte yandan, 2009 yılında ekonomik verilerde tüm dünyada gerilemeler görüleceği artık aşikârdır. IMF tarafından yapılan tahminlere göre, dünya ekonomisinin 2009 yılında 1,3 oranında küçülmesi beklenmektedir. Bu oran 2. Dünya Savaşı'ndan bu yana dünya ekonomisindeki en büyük daralmayı teşkil edecektir. 2010 yılında ise nispeten küçük bir iyileşme ile dünya ekonomisinin 1,9 oranında büyümesi öngörülmektedir. Olumsuz bir gelişme olmazsa, ekonomi çevreleri 2009 yılının kriz dip noktasını ifade ettiği ve 2010 yılının toparlanma yılı olacağı konusunda mutabakat içindedirler.

Küresel şartların hızla değiştiği, uluslararası rekabetin her geçen gün daha çetin bir hal aldığı günümüzde, her ulusal ekonominin geleceği dünya ekonomisindeki diğer gelişmelerle daha yakından alakalı hale gelmiştir. Karlılık ve büyüme alanlarının bilim ve teknoloji tarafından belirlendiği, yeni buluşlara, inovasyona ve bilginin üretim süreçlerine daha fazla dâhil olduğu



ve ihracattaki rekabetçiliklerin teknolojik ilerleme üzerine inşa edildiği bir döneme girmiş bulunuyoruz. Böyle bir rekabet ortamında bir yandan ayakta kalabilmek, bir yandan da böylesine önemli bir dönüşümü gerçekleştirmek için sermaye ve teknoloji yoğun alanlarda büyüme stratejisini uygulamamız gerekmektedir. Bu bağlamda, sürdürülebilir ihracat artışını yakalamak için katma değeri yüksek, sermaye yoğun, ileri teknoloji ihtiva eden ve dünya ticaretinde önemli paya sahip olan otomotiv sanayii, makine sanayii, elektrik elektronik sanayii ürünlerinin ihracatımızdaki payının artırılması önem arz etmektedir.

Krizden geçiş sürecinde, kamu kesimi olarak biz, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazara giriş, markalaşma, Ar-Ge, istihdam, tanıtım, eğitim ve danışmanlık alanlarında ihracat destekleri vermeye ve başta hedef ülkeler olmak üzere tüm dış pazarlar ile ekonomik diyalogumuzu geliştirmek üzere fuar organizasyonları, alım ve ticaret heyeti programları düzenlenmeye devam edeceğiz. Bu noktada, ihracatçılarımızın üzerine düşen ise, krizin arkasına sığınarak çaresizlikten bahsetmeden ve amatör ruhu yitirmeden krizi fırsata dönüştürecek şekilde çalışmalarına devam etmeleridir. Ülkemiz sahip olduğu insan kaynağı, jeopolitik konumu, tarihsel ve kültürel altyapısı ile çok büyük bir dinamizme sahiptir. Bu dinamizmi, ekonomik güce dönüştürmek ve devler gibi eser vermek için, karıncalar gibi çalışmak zorundayız.

Krizden geçiş sürecinde, kamu kesimi olarak biz, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazara giriş, markalaşma, Ar-Ge, istihdam, tanıtım, eğitim ve danışmanlık alanlarında ihracat destekleri vermeye ve başta hedef ülkeler olmak üzere tüm dış pazarlar ile ekonomik diyalogumuzu geliştirmek üzere fuar organizasyonları, alım ve ticaret heyeti programları düzenlenmeye devam edeceğiz.

01-TUNCER KAYALAR 6/10/09 11:50 AM Page 4



02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:49 PM Page 1



Küresel Kriz Ortamında Türk Eximbank'tan İhracatımıza Güçlü Destek

Ahmet Kılıçoğlu

Türk Eximbank Genel Müdürü

İçinde yaşadığımız finansal kriz 2008 yılının son çeyreğinden itibaren reel sektörü de negatif yönde etkileyerek iyice belirginleşen bir küresel durgunluğa dönüşmüştür. Finansal krizin uluslararası eşgüdüm içerisinde alınan önlemlere rağmen etkinliğinin sürmesi, uygulanan politikaların belirsizlik ortamının ortadan kalkmasında yetersiz kalması, finans olanaklarının daralması, talep düşüşü ile birlikte üretim ve ticaretin baskı altına girmesi sonucunu doğurmuştur.

02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:49 PM Page 2

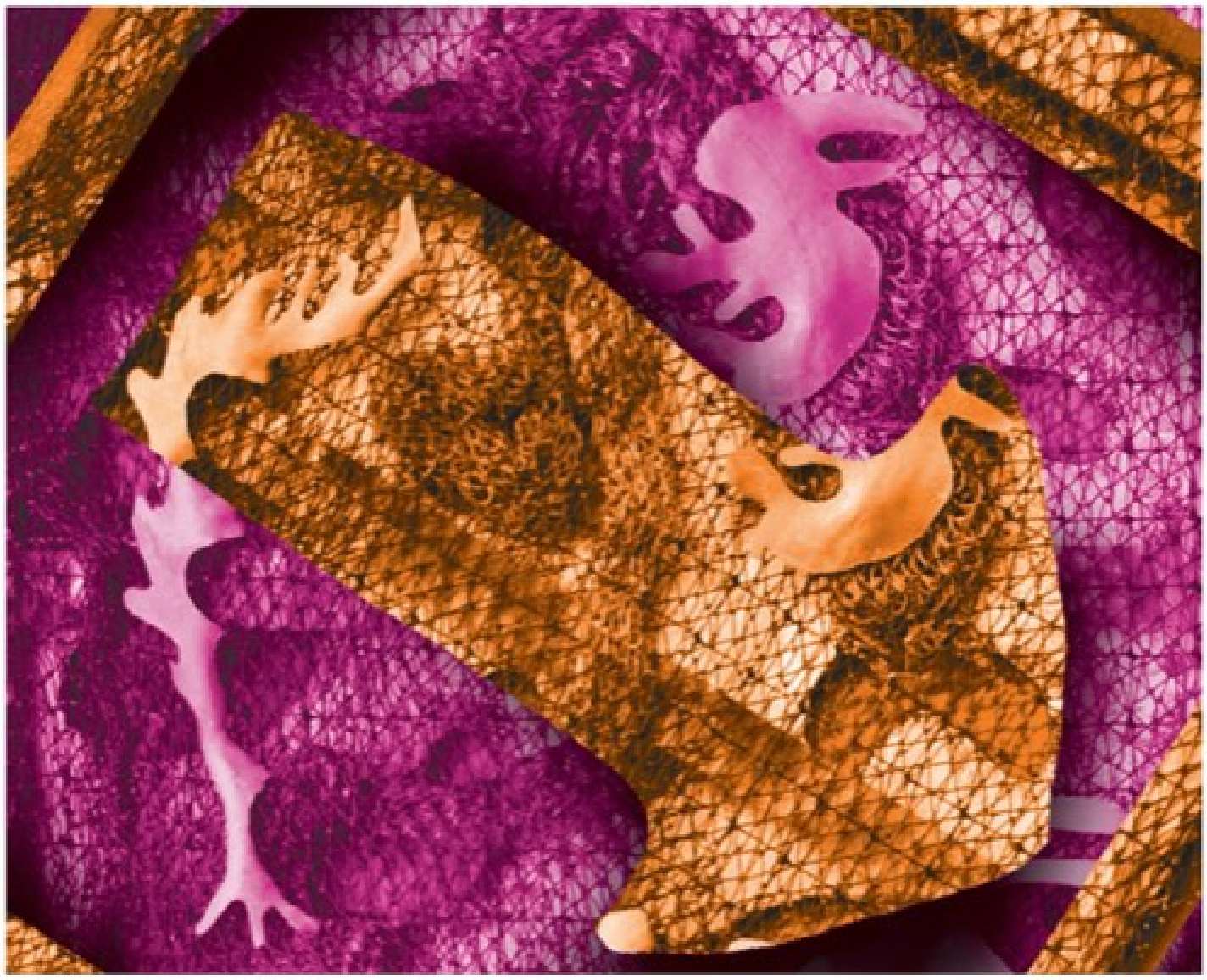
2009 yılına girerken global üretim ve uluslararası ticaret önemli ölçüde düşmüş; bu çerçevede IMF, Ekonomik Görünüm raporunda geçen Kasım ayında %2,2 olarak belirlediği global büyüme öngörüsünü Nisan ayında %1,3 daralma olarak değiştirmiştir. Gelişmiş ülkeler için savaş sonundan beri en belirgin küçülme oranları yaşanması öngörülürken, krizin çıkmasında hiç rolleri olmayan gelişmekte olan ülkeler de global ekonomi ile iyice entegre olduklarından global yavaşlamanın tüm etkilerini hissedeceklerdir.

Reel olarak 2007 yılında %6, 2008 yılında %2 büyüyen dünya ticaretinin DTÖ'ye göre 2009 yılında %9 oranında azalması öngörülmektedir. Bu durum DTÖ Çalışma Raporu'nda belirtildiği üzere ticaret finansman gereksinimini azaltmaktadır. Ancak belirsizliklerin artması ve güven ortamının ortadan kalkması ile kaynakların daraldığı ve kaynaklara ulaşımın güçleştiği, likidite ve risk primleri nedeniyle maliyetlerin arttığı bir ortamda uluslararası ticaret finansmanında bir açık söz konusudur. Dünya Bankası Araştırma Grubu dış ticaret finansman açığının 2009 yılında 100-300 milyar dolar olacağını öngörmüştür. Bilindiği gibi uluslararası ticaretin kesintisiz sürmesi, dış ticaret finansmanına erişim ile mümkündür. Dünya Bankası tahminlerine göre şimdiye kadar kriz döneminde uluslararası ticaretteki azalma %10-15 oranında dış ticaret finansmanının yetersizliğinden kaynaklanmıştır. Global ekonomik aktivitelerde zayıflama finans kuruluşlarında risk iştahını azaltmakta; bu çerçevede özellikle global kriz ortamında en az gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler ticaret finansmanına erişimde en büyük sıkıntıyı çekmektedirler.

Ticaret finansmanının uluslararası serbest ticaretin aksamadan sürdürülmesindeki önemi çerçevesinde, G-20 zirvesinde konu temel başlıklardan biri olarak ele alınmıştır. Çözüm doğrultusunda, G-20 ülkeleri ihracat kredi kuruluşları ile iki taraflı yatırım ajansları ve çok taraflı yatırım bankalarının global ticareti desteklemek için kısa vadeli kredi imkanlarını koordineli bir şekilde harekete geçirmeleri önerilmiştir.

Global krize karşı alınacak önlemler ve risk alma konusunda kollektif çalışmanın şart olduğu, dünya çapında eşgüdüm gerekliliği tüm kesimlerce kabul görmektedir. Bilindiği gibi bazı ülkeler geleneksel "ticari korumacılığa" ek olaral finansal yönden de korumacılık yolunu seç-

02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:50 PM Page 3



mektedir. Kısıtlı olan kaynaklarını sadece kendi ülkeleri için kullanmakta, uluslararası regülasyonları göz ardı etmektedir. Bu konunun uluslararası serbest ticareti olumsuz etkileme olasılığı çerçevesinde DTÖ de gelişmeleri yakından izlemektedir.

Bilindiği gibi ülkemiz de dünyada birçok ülke gibi ihracata dayalı büyüme politikalarını benimsemiştir. 350 milyar dolara yaklaşan dış ticaret hacmimizle dışa açılımın yoğunlaşması ekonomimizi yalnız finansal piyasalar yoluyla değil, aynı zamanda reel sektör yoluyla da dış şoklara duyarlı hale getirmiştir. 2001 yılındaki krizde yaşanan daralma ihracatla aşılmıştı. Ancak bugün yurt içi ve yurt dışında eş zamanlı bir daralma söz konusudur. İç talebi dış taleple ikame ederek büyüme hızını artırma olanağı zayıftır. Büyümede yaşanan aksamalar istihdam sorunu yaratmaktadır. Sürdürülebilir büyüme konusu bu açıdan önem arz etmektedir.

Ülkemizde özellikle Ağustos ayından beri ekonomik göstergelerde bozulma giderek artarken, şiddetlenen küresel krizin istihdam üzerinde etkileri büyük ivme kazanmıştır. İşsizlik yaygınlaşmış, işsizlik oranı %15,5'e ulaşmıştır. 2009'un ilk çeyreğinde sanayi üretimi %20'nin üzerinde daralmıştır. İhracatımız ise ilk üç ayda 21 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İlk üç ayda Afrika'ya yapılan ihracat %23,5 oranında artarak 2,4 milyar dolara ulaşmıştır. İlk

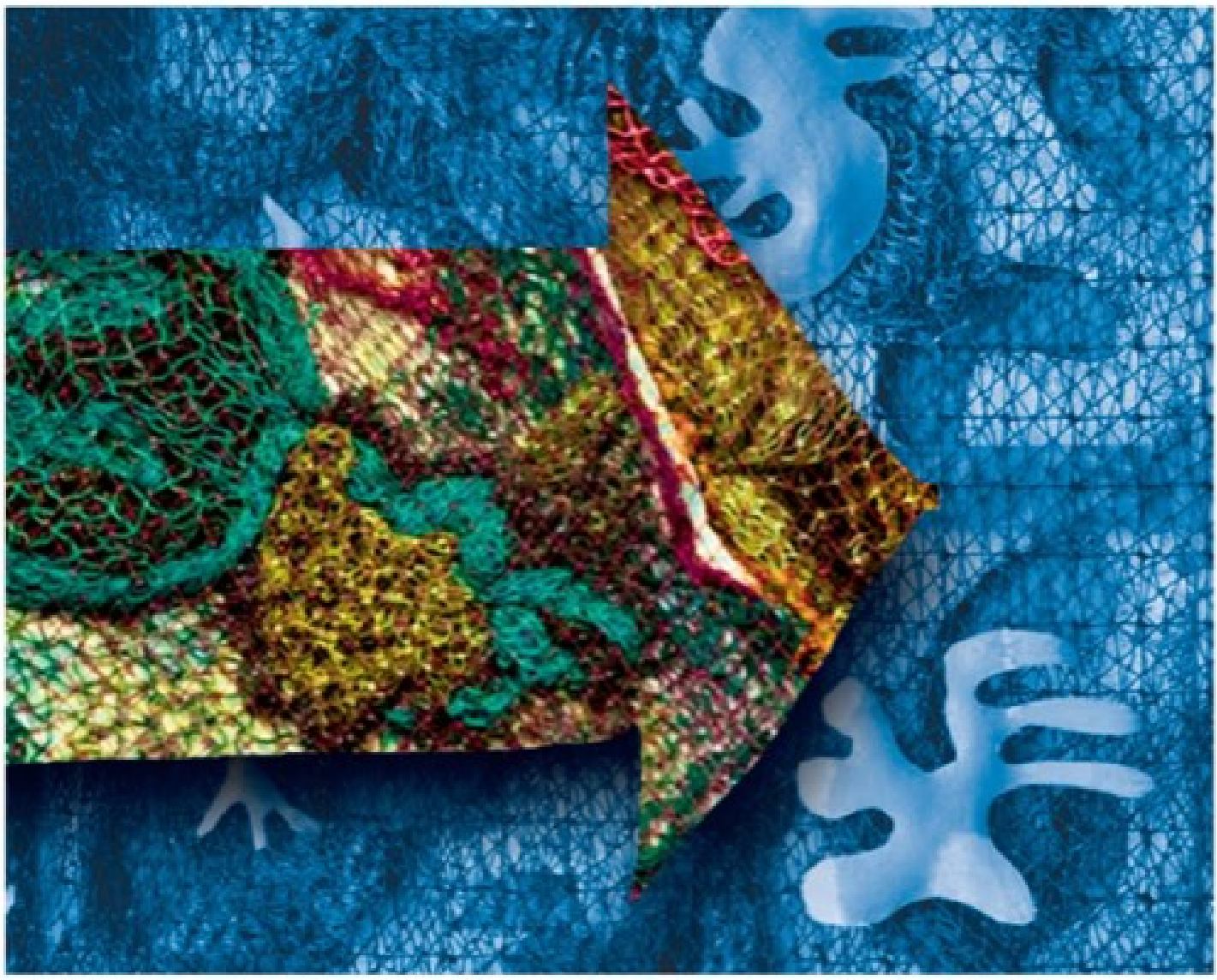
Bilindiği gibi bazı ülkeler geleneksel "ticari korumacılığa" ek olaral finansal yönden de korumacılık yolunu seçmektedir. Kısıtlı olan kaynaklarını sadece kendi ülkeleri için kullanmakta, uluslararası regülasyonları göz ardı etmektedir. Bu konunun uluslararası serbest ticareti olumsuz etkileme olasılığı çerçevesinde DTÖ de gelişmeleri yakından izlemektedir.

02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:50 PM Page 4

çeyrekte Orta Doğu'nun ihracatımızdaki payı %14'ten %18'e, Afrika'nın payı ise %6'dan %12'ye çıkmıştır. İhracatta pazar çeşitlendirilmesi yoluyla dış ticaret daralmasının önüne geçmeye çalışıyoruz. 2008 yılında 132 milyar dolar olan ihracatımızın, 2009 yılında 104 milyar dolar olması öngörülmektedir. İhracatımızın 2008 yılı seviyesine ancak 2012 yılında ulaşabileceği tahmin edilmektedir. Ancak burada önemli nokta ithalatımızın ihracatımızdan daha yüksek bir oranda düşmesidir. Dış ticaret dengesinde oluşan söz konusu gelişmelerin önemli bir sonucu ise cari açığın GSMH'ya oranının önemli ölçüde gerilemesi ve bu doğrultuda dış finansman gereksinimindeki azalmadır.

Hükümet Katılım Öncesi Ekonomik Program hazırlamıştır. Bu programın IMF ile yapılması öngörülen anlaşmanın ve Orta Vadeli Programın altyapısını oluşturacağı ifade edilmektedir. Katılım Öncesi Program 2009 yılında yurt içi hâsılada %3,6 daralma öngörmüştür. Toparlanmanın 2010 yılında başlayacağı ve 2010 yılında %3,3 büyüme olacağı tahmin edilmektedir. İhracatımızda görülen daralma ve Dünya ekonomisinde yaşanan olumsuz gelişmeler 2009 yılı ihracat öngörüsünü de 104 milyar dolar olarak revize edilmesi sonucunu doğurmuştur. İhracat 2010 yılı için 111 milyar dolar, 2011 yılı için ise

İhracatımızın 2008 yılı seviyesine ancak 2012 yılında ulaşabileceği tahmin edilmektedir. Ancak burada önemli nokta ithalatımızın ihracatımızdan daha yüksek bir oranda düşmesidir. Dış ticaret dengesinde oluşan söz konusu gelişmelerin önemli bir sonucu ise cari açığın GSMH'ya oranının önemli ölçüde gerilemesi ve bu doğrultuda dış finansman gereksinimindeki azalmadır.



02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:50 PM Page 5

120 milyar dolar olarak tahmin edilmektedir.

İçinde bulunduğumuz koşullarda sağlıklı bir bankacılık sistemine sahip olmak önemli avantajımızdır, ancak yaşadığımız krizin, üretim, tüketim ve finans alanında ortaya çıkan sıkıntılar nedeniyle birbirini besleyerek kısır döngüye girmesi tehlikesi vardır. İhracatçılarımızın sağlıklı planlama yapabilmeleri için belirsizliklerin ortadan kaldırılması ve güven ortamının oluşturulması zorunludur. Bu ortamda Türk Eximbank olarak biz de daha önceki tüm kriz dönemlerinde olduğu gibi, ihracatçılarımıza ve uluslararası girişimcilerimize finansman ve sigorta desteği sağlamayı sürdürmekteyiz.

Bankamız krizin ortaya çıktığı 2008 yılında kredilerini hızlandırarak ve reel sektöre likidite sağlayarak ihracat sektörüne 9,4 milyar dolarlık destek vermiştir. 2009 yılında ise bu desteğimizi belirgin olarak artırmayı hedeflemekteyiz. Bu çerçevede, ihracatçılarımıza 6,9 milyar dolar nakdi kredi ve 6 milyar dolar sigorta olmak üzere toplam 12,9 milyar dolar tutarında finansman desteği sağlamayı öngörmekteyiz. Böylece, ihracatta beklenen düşüşe rağmen sağlanan finansman desteği 2008 yılına göre %37 oranında artırılacak ve 2009 yılında 104 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmesi hedeflenen ihracatın %12,4'üne destek sağlanacaktır.

2009 yılında ise bu desteğimizi belirgin olarak artırmayı hedeflemekteyiz. Bu çerçevede, ihracatçılarımıza 6,9 milyar dolar nakdi kredi ve 6 milyar dolar sigorta olmak üzere toplam 12,9 milyar dolar tutarında finansman desteği sağlamayı öngörmekteyiz. Böylece, ihracatta beklenen düşüşe rağmen sağlanan finansman desteği 2008 yılına göre %37 oranında artırılacak ve 2009 yılında 104 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmesi hedeflenen ihracatın %12,4'üne destek sağlanacaktır.

Ekonomik krizin reel sektöre etkilerinin giderek daha fazla hissedildiği ve sektörlerimizin finansal desteğe her zamankinden fazla ihtiyaç duyduğu bir ortamda Türk Eximbank kaynaklarını artırma ve bu çerçevede daha fazla ihracatçımıza destek olabilme gayreti içerisindedir.

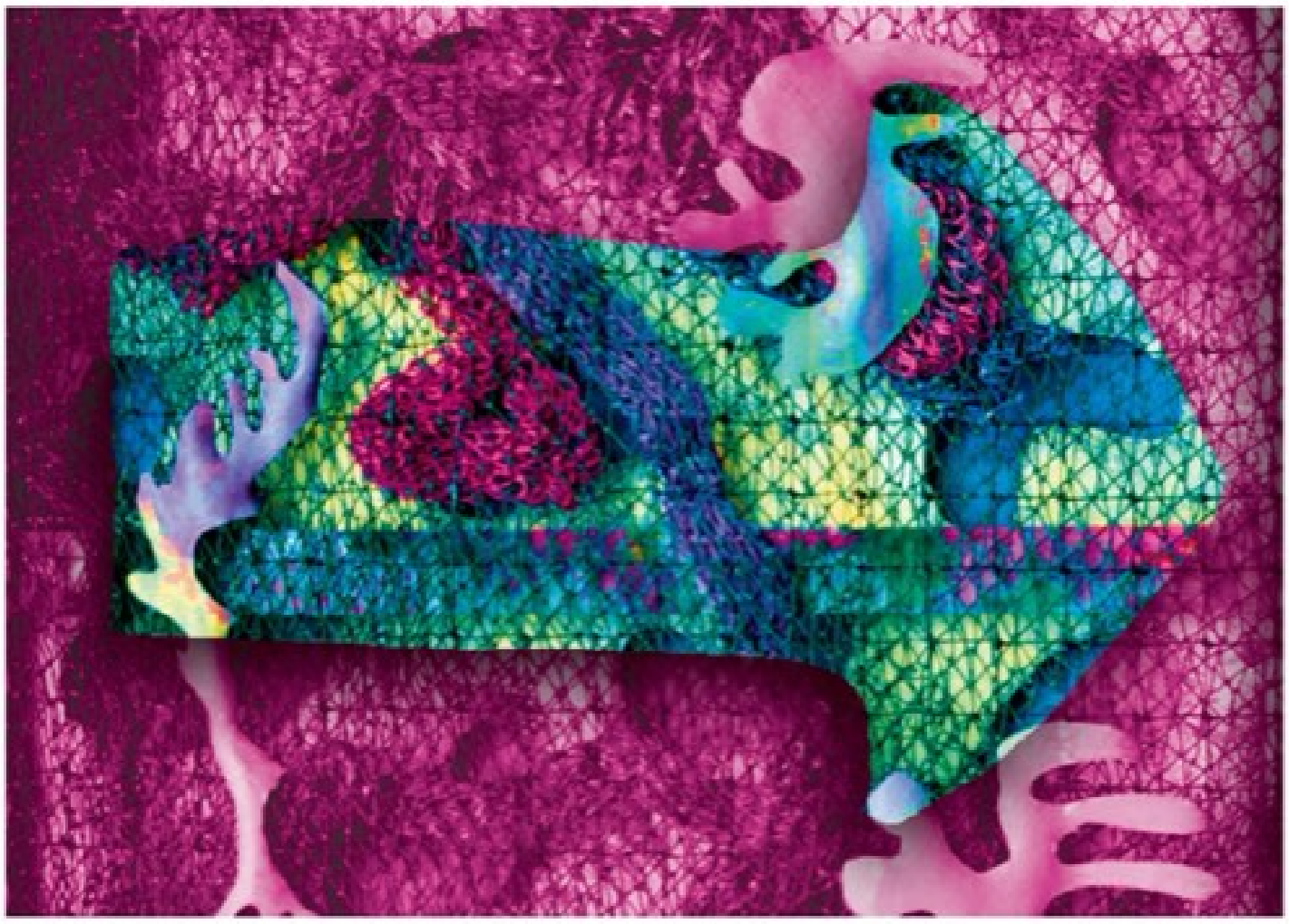
Bankamız uluslararası piyasalarda yaşanan finansal türbülans sonucu ihracatçılarımız için daralan kredi imkanlarını bir nebze olsun telafi edebilmek amacıyla 2008 yılı ortalarında Dünya Bankası ve Avrupa Yatırım Bankası'ndan sağladığı orta-uzun vadeli kredi imkanlarını ihracatçılarımızın hizmetine sunmuştur. Söz konusu kaynakların ihracatçılarımızın yatırım ve üretim aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılama konusunda önemli bir destek olacağını düşünüyorum. Dünya Bankası'ndan günümüz piyasa koşullarına göre oldukça düşük bir faiz maliyeti ile tedarik edilen 300 milyon dolar tutarındaki kredi, gemi inşa ve makine imalat sektörlerinin ihracata yönelik, projeye dayalı işlemlerin finansmanına yöneliktir. Kredi kapsamında Dünya Bankası toplam 90,7 milyon dolarlık kredi onayı vermiştir. Ayrıca, Avrupa Yatırım Bankası'ndan sağlanan 200 milyon euro tutarındaki kredi ise, imalat sanayi, turizm ve lojistik sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracata yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri tevsi ve modernizasyon projeleri ile yeni sabit sermaye yatırımlarının desteklenmesine yöneliktir.

Bankamızın sermayesi 2008 yılında 1 milyar TL'den 1,5 milyar TL'ye yükseltilmiş olup, bunun tamamı ödenmiştir. Türk Eximbank söz konusu kaynakları anında ihracatçılarımızın kullanımına açmıştır. Önümüzdeki dönemde ise sermayemizin 2 milyar TL'ye artırılması için girişimlerimiz sürdürülmektedir.

2009 yılındaki kredi hedeflerimize ulaşabilmemiz için sermaye artırımına ek olarak yurt içi ve yurt dışı piyasalardan toplam 1,7 milyar dolarlık yeni kaynak temin etmeyi amaçlıyoruz. Kaynak teminine yönelik çalışmalarımız kapsamında ilk olarak, T.C. Merkez Bankası nezdinde girişimlerde bulunarak, Banka'ya tanınan mevcut ihracat reeskont kredisi limitini 900 milyon dolara yükselttik. Uygulama esas ve şartlarında kullanım kolaylığına yönelik bazı düzenlemelerin de gerçekleştirilmesiyle kullanımlar hızla başladı. İhracatçılarımız tarafından büyük ilgi gören program kapsamında 550 milyon dolara yaklaşan kredi kullandırılmıştır. Ayrıca, yurt içi bir kamu bankasından 100 milyon euro tutarında bir kaynak temin edilmiştir. Nisan başında da 200 milyon euro tutarında bir sendikasyon kredisi sağlanmıştır.

Bankamız bir yandan mevcut kaynaklarını artırma ve elde ettiği tüm imkânlarını sektörümüzün kullanımına sunma gayreti içerisinde çalışırken; diğer yandan da ihtiyaçlar doğrultusunda yeni programları uygulamaya koyarak, ihracatçılarımıza maksimum desteği sunma ça-

02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:51 PM Page 6



bası içerisindedir. Bu çerçevede, global finansal daralmadan etkilenen yurt dışı müteahhitlik firmalarına iş yaptıkları ülkelerde faaliyetlerini sürdürebilmeleri için köprü finansman desteği sağlanmaya başlanmıştır. Krediyle yurt dışı müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon - makine parkının işler durumda muhafaza edilerek bu pazarlardaki yatırımların ve mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığının sağlanması hedeflenmektedir.

Bu yıl içerisinde uygulamaya koyduğumuz bir diğer program ise dolaylı bir ihracat finansman aracı niteliğinde olan Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi Programıdır. Kredi ile yurt dışı fuarlara katılarak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunan firmalar ile bunlara aracılık eden organizatörlere doğrudan Türk Eximbank tarafından finansman desteği sağlanması amaçlanmaktadır. Söz konusu programın, yaşanan küresel kriz ortamında, ihracatçı firmaların yurt dışı fuarlara katılımını sağlayarak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmalarını ve bu çerçevede sürdürülebilir ihracat artışının sağlanmasına ve ihracatçılarımızın mevcut yurt dışı pazar paylarının artırılmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bankamız ayrıca ihracatçılarımızı rahatlatmak için kredi koşullarında da sektör lehine düzenlemeler yapmıştır. Küresel kriz nedeniyle daralan dış talep neticesinde ihracattaki düşüşün telafisi ve ihracatçılara uygun koşullu finansman desteği sağlanması amacıyla bütün imkânlarını kullanarak 2009 yılında Türk lirası kredilerinin faiz oranlarında yaklaşık 5 puanı aşan indirimler gerçekleştirmiştir. Böylelikle piyasalarda en düşük TL faiz oranları Eximbank tarafından verilmektedir. Mevcut durumda faiz oranları TL kredilerinde %9 - %13, döviz kredilerinde Libor+0,75 – Libor+3,75 aralığındadır.

Bankamız aynı zamanda kriz ortamında ihracat yapan firmaların tahsilâtlarda yaşadıkları gecikmeleri ve sektörden gelen talepleri de dikkate alarak, firmalara likidite gücü kazandırılmasını teminen vade uzatımına gitmiştir. Bu kapsamda, krizin etkilerinin reel sektör tarafından yoğun bir şekilde hissedildiği bir dönemde ihracatçılarımızı biraz olsun rahatlatmak amacıyla, doğrudan kullandırılan kredilerden İhracata Hazırlık, KOBİ İhracata Hazırlık, Turizm Pazarlama ve Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredilerinde ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:51 PM Page 7



İhracatçılarımızın finansman sağlamasını kolaylaştırıcı bir teminat vasfı da taşıyan ve 1989 yılından bu yana uygulanmakta olan ihracat kredi sigortası hizmetimizin, yaptığımız bu iyileştirmelerin de katkısıyla ihracat sektörümüz tarafından daha yaygın olarak kullanılmaya başlanacağını düşünüyorum.

kredilerinde, vadeleri 3 ay erteleme imkânı getirilmiştir.

Ayrıca ekonomimizde önemli bir yeri olan KOBİ'ler de unutulmamış, KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılmasını teminen Bankamızca yeni teminat unsuru kabul edilen kredi garanti fonu kefaleti devreye girmiştir.

Diğer taraftan, 2008 yılında 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'un 10'uncu maddesinde yapılan değişiklik ile Türk Eximbank'ın ülke kredilerinin onay ve kullandırım prosedürü hızlandırılmıştır. Bu çerçevede, ülke kredi/garanti programlarımız kapsamında sunulacak imkanların, ihracatçılarımıza ve yurt dışında yatırım yapan müteahhit ve yatırımcılarımıza yeni pazarlara açılım ve mevcut pazarlardaki paylarının korunması açısından destek sağlayarak, küresel krizin yarattığı olumsuz etkilerden biri olan talep daralmasının aşılması yönünde önemli bir katkısı olması beklenmektedir.

Bu arada, benim ihracatçılara önerim, kendi alacaklarında yaşadıkları problemler nedeniyle likidite sıkıntısına düşmemeleri, diğer bir ifadeyle alacaklarını tahsil edememe riskini yönetebilmeleri için Bankamız tarafından sunulan İhracat Kredi Sigortası programını daha etkin bir şekilde kullanmalarıdır. Dünyada yaşanan talep daralması ve ekonomik büyümedeki yavaşlama neticesinde tahsilâtlarda yaşanabilecek sıkıntılara karşı etkin bir koruma aracı olan ve batılı ülkelerde geniş uygulama alanı bulan İhracat Kredi Sigortasını yaygınlaştırmayı amaçlıyoruz. Bu çerçevede, günümüz itibariyle ihracat kredi sigortası piyasasında "yüksek riskli" kabul edilen pek çok ülkeyi bile sigorta programları kapsamına almaktayız. Ayrıca, dünyadaki ekonomik ve siyasi gelişmelerin yanı sıra ihracat sektörümüzün ihtiyaç ve taleplerini de göz önünde bulundurarak ülke kapsam ve koşulları ile prim oranlarında sürekli iyileştirmeler yapmaktayız. İhracatçılarımızın finansman sağlamasını kolaylaştırıcı bir teminat vasfı da taşıyan ve 1989 yılından bu yana uygulanmakta olan ihracat kredi sigortası hizmetimizin, yaptığımız bu iyileştirmelerin de katkısıyla ihracat sektörümüz tarafından daha yaygın olarak kullanılmaya başlanacağını düşünüyorum.

Tüm bu çabalarımız neticesinde, 2009 yılında 2,8 milyar TL (1,7 milyar dolar) tutarında ihracat kredisi kullandırılmış bulunmaktayız. Bu tutar, TL bazında %55'lik, dolar bazında ise %16'lık bir artışı ifade etmektedir. Bu dönemde KOBİ'lere kullandırdığımız kredi tutarı ise 798 milyon TL (488 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiş olup, kısa vadeli ihracat kredilerimizin %29 oranındaki bölümünün KOBİ'lere kullandırılması sağlanmıştır. Kısa vadeli kredi programlarından yararlanan firmaların ise %59'unu KOBİ'ler oluşturmuştur. İhracat kredi sigortası kapsamında ise 1,1 milyar dolar tutarında sevkiyat sigortalanmıştır. Orta ve uzun vadeli özellikli krediler ve ülke kredileri ile birlikte Bankamızın ihracat sektörüne sağladığı toplam destek miktarı 2,8 milyar doları aşmıştır.

Bankamız daha önceki tüm kriz ortamlarında olduğu gibi, ihracatçılarımıza ve uluslararası girişimcilerimize kesintisiz olarak finansman ve sigorta desteği sağlamaya devam edecektir. Gerek mevcut kredi, sigorta ve garanti programlarımız ile gerekse bu sıkıntılı dönemde ihracatçılarımızın ve uluslararası müteahhitlerimizin ihtiyaç duyduğu yeni programları uygulamaya geçirerek sektörümüzün yanında olmayı sürdüreceğiz.

02-AHMET KILICOGLU 6/9/09 7:52 PM Page 8

yaşar dış ticaret a.ş.

Güçlü uluslararası iş ortakları,
özgün hammadde portföyü ve
yurt çapında stoktan teslim olanaklarıyla;
yurtiçinde yem ve plastik sanayilerimizin,
yurtdışında gıda distribütörlerinin
hizmetindedir.

ADM Grain

BOREALIS
SHAPING the FUTURE with PLASTICS







Gazi Osman Paşa Bulvarı No. 10/1 Batı İşhanı Kat. 3-4-5 / 35210 / İZMİR
Tel.: +90 232 489 01 21 - Fax: +90 232 446 00 94
web: www.yasardis.com.tr - e-mail: info@yasardis.com.tr

Yaşar

03-METIN ERCAN 6/9/09 7:35 PM Page 1



Kriz Döneminde Reel Sektör Şirketlerinin Performansı

Doç. Dr. Metin Ercan
Boğaziçi Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

2007 yılının ortalarından bu yana büyümekte olan küresel kriz, tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler gibi Türkiye'yi de etkiliyor ve GSYİH, üretim ve istihdam rakamlarına yansıyor. Kriz dünyada önce mali sektörde ortaya çıktı ve köklü mali kurumların ciddi ölçüde sarsılmasına neden oldu. Türkiye'de ise 2001 krizinin ve krizin küresel boyutunun aksine, gidişat, mali sektörü etkilemedi. Bunda, 2001 krizinden sonra mali sektörün önemli ölçüde yeniden yapılandırılması ve küresel mali sektörde zayıflık yaratan, geniş bir tutsat (mortgage) piyasası, yüksek türev enstrüman hacmi gibi unsurların olmaması etkili oldu. Ancak reel sektördeki şirketler, krizin sarsıntılarını kaçınılmaz olarak hissetmeye başladılar.

Bu çalışmada, güncel küresel krizin Türkiye ayağının reel sektöre olan etkileri, şirket bilançoları üzerinden giderek irdeleniyor. İstanbul

03-METIN ERCAN 6/9/09 7:36 PM Page 2

Menkul Kıymetler Borsası Ulusal 100 Endeksi şirketleri Türk reel sektörünü yansıtan bir örnekleme olarak alınıyor. Bu örneklemenin sektörel çeşitliliği, mali tablolarının denetimden geçmesi ve belli süreler dâhilinde kamuoyu ile paylaşılması, reel sektör faaliyetlerinin uygun bir örneklemesi olmasını sağlıyor. Ancak Ulusal 100 endeksi şirketlerinin Türk reel sektörünün önemli bir kısmını oluşturan KOBİ'leri içermediğine de dikkat çekmek gerekiyor. Bu durumda kullanılan örnekleme büyük ölçekli şirketlerin mali durumlarını yansıtmaktadır.

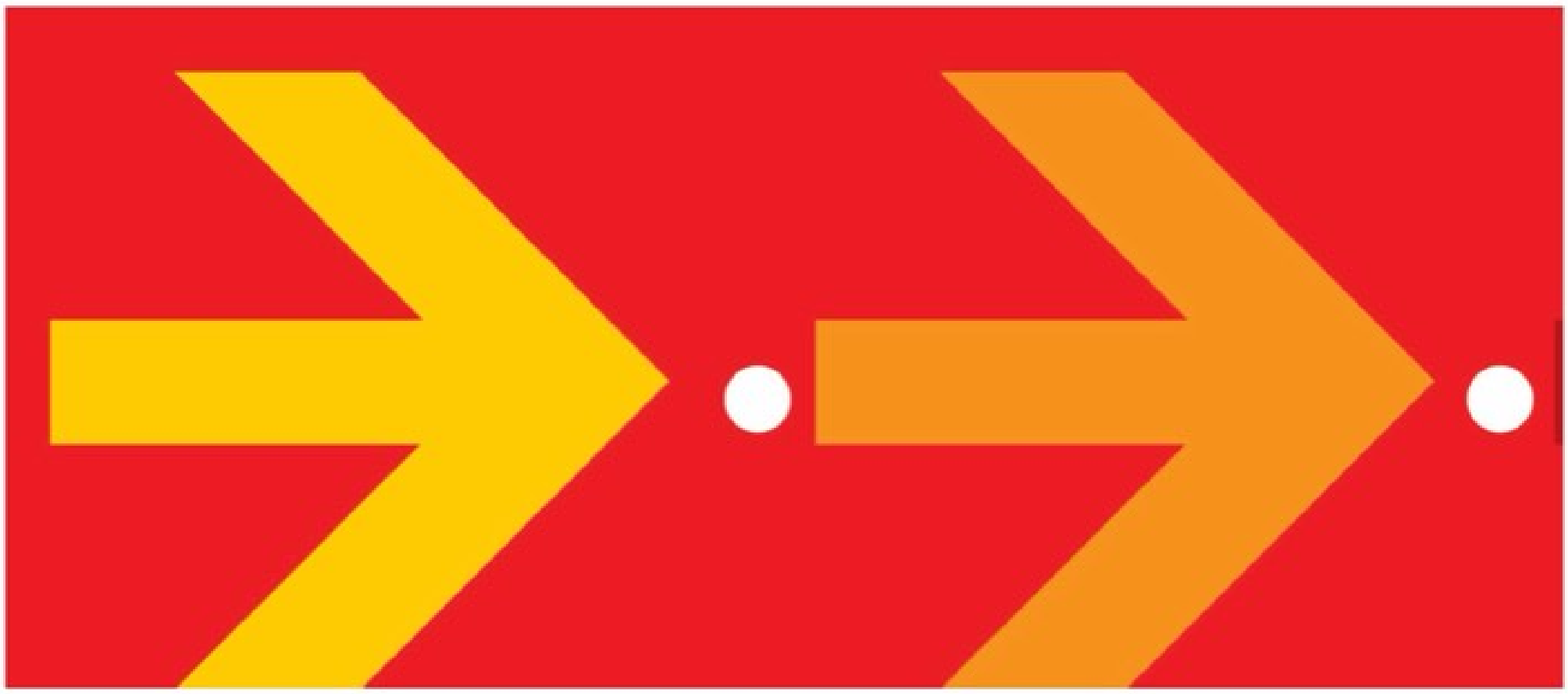
Krizin şirketleri 2008'in son çeyreğinden başlayarak ama daha çok 2009'un ilk çeyreğinde hissettirmesi nedeniyle, son açıklanan 2009 ilk çeyrek mali tabloları analize esas dahil edilmiştir. Banka, sigorta, finansal kiralama, gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketleri ve konsolidasyon sonucunda bilançolarında, iştirakinin olduğu mali sektör şirketlerinin gibi mali sektör şirketlerinin bilgilerini yansıtan holdingler çalışma dışında tutulmuştur. Çalışmanın yürütüldüğü 19 Mayıs tarihinde, İMKB Ulusal 100 Endeksi'ne dâhil olan, mali tablosunu açıklamış ve iki dönem arasında karşılaştırma imkânı sunan 66 adet reel sektör şirketi analiz edilmiştir.

Şirketlerin açıklanan bilançolarının format ve içerik farklılıkları olmakla birlikte, ortak bulunan ölçütler üzerinden analiz yapılmaya çalışılmıştır. Konsolide mali tablolarda, özkaynak ve kar rakamlarının, ana ortaklık ve azınlık paylarına düşen kısımlarının tamamı esas alınmıştır. Çalışmada mali tabloları incelenen İMKB Ulusal 100 endeksi şirketleri 'örnekleme' olarak adlandırılmaktadır.

Temel Büyüklük ve Gelişmeler

Mart 2009 döneminde örneklemenin birleştirilmiş[1] net satış hacmi nominal anlamda Mart 2008 dönemine göre yüzde 13,81 oranında gerilemiştir. TÜİK tarafından hazırlanan 2003 temelli tüketici fiyat endeksine bakıldığında, 2009'un ilk üç ay endeks ortalaması 161,12 ve

TÜİK tarafından hazırlanan 2003 temelli tüketici fiyat endeksine bakıldığında, 2009'un ilk üç ay endeks ortalaması 161,12 ve 2008'in ilk üç ay endeks ortalaması 148,68 olup, iki dönem arasındaki fiyat seviyesi artışı yüzde 8,4'tür .



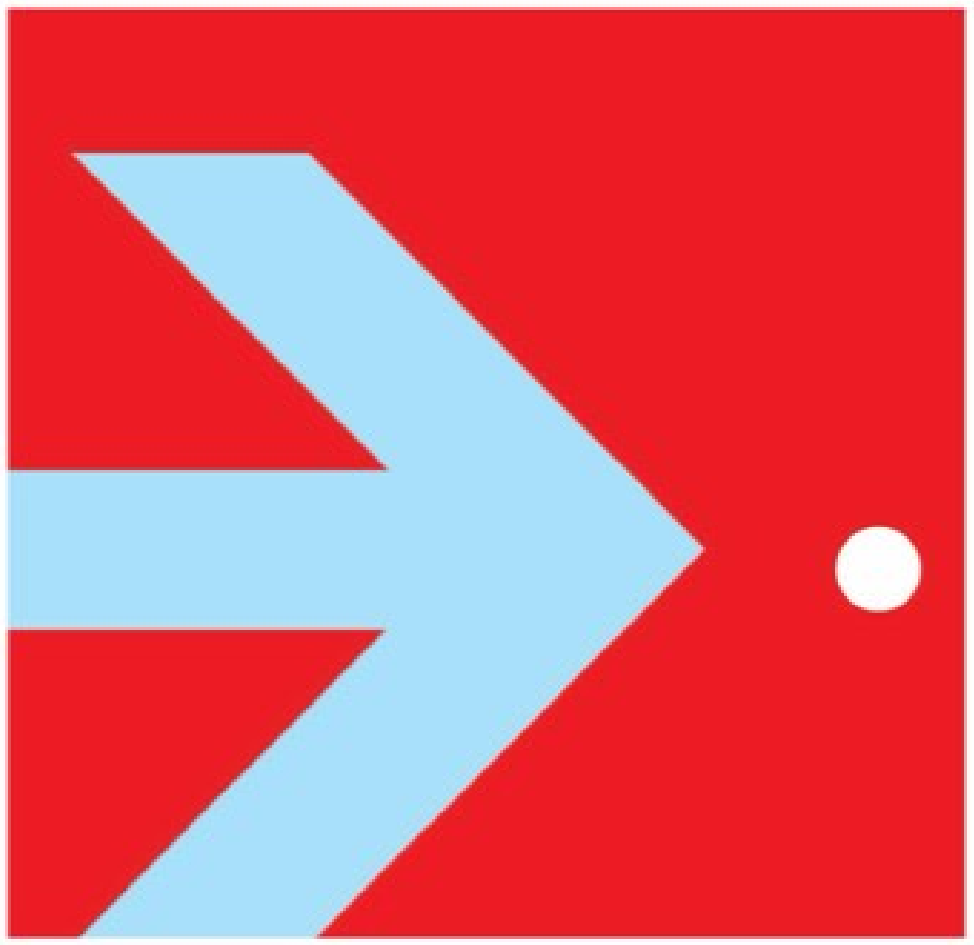
[1] Mali tabloların yan yana koyulup toplanması suretiyle elde edilmiştir.

03-METIN ERCAN 6/9/09 7:36 PM Page 3

2008'in ilk üç ay endeks ortalaması 148,68 olup, iki dönem arasındaki fiyat seviyesi artışı yüzde 8,4'tür[2]. İki dönemin birleştirilmiş net satış hacimleri fiyat seviyelerine göre ayarlandığında ise reel daralma yüzde 20,47'ye ulaşmıştır. Yani örnekleme şirketleri 2009 yılının ilk çeyreğinde, geçen senenin aynı dönemine göre cirolarının yaklaşık beşte birini kaybetmişlerdir. Örneklemedeki 66 şirketin 43 adedi için reel ciro düşüşü söz konusudur. Ciro düşüşü lüks tüketime hitap eden Goldaş Kuyumculuk'da yüzde 72,09, ticaret ve ulaştırma faaliyetlerindeki düşüşe bağlı olarak daralan akaryakıt satışları nedeniyle Turcas Petrol'de yüzde 67,86 ve krizden en çok etkilenen otomotiv sektörüne dâhil olan Ford Otosan'da yüzde 62,78 ile azami düzeydedir. 23 adet şirketin ise ciroları reel anlamda geçen seneye göre yükselmiştir. Dar gelirli kesime daha fazla hitap eden, iskontolu fiyatlı perakende mağazaları zinciri BİM'in cirosu, geçen seneye göre reel anlamda yüzde 16,73 artmıştır. Örnekleme içindeki diğer dikkat çekici artışlar ise, yüzde 46,08 ile dondurulmuş gıda ve salça üretimi yapan Merko Gıda'da ve yüzde 19,60 ile Selçuk Ecza Deposu'nda gerçekleştirilmiştir. Bu durum da, tüm krizlerde olduğu gibi, gıda ve ilaç gibi temel tüketim maddelerinde, daralmanın daha az hissedildiğini göstermektedir.

İki dönem arasında örneklemenin birleştirilmiş aktif artışı yüzde 11,50 seviyesindedir. Ancak 150,27 olan Mart 2008 TÜFE endeksi ile 162,12 olan Mart 2009 TÜFE endeksi arasındaki fiyat seviyesi artışı yüzde 7,9 olup[3], aktif büyüklüğü reel anlamda sadece yüzde 3,35 oranında artış sergilemiştir. Duran varlıklar yüzde 5,05 reel artış sergilerken, dönen varlıklardaki artış sadece yüzde 0,85 düzeyinde olmuştur. Nakit ve benzeri kıymetlerin büyüklüğünün reel yüzde 10,68 oranında artarken, alacak ve stok tutarlarında, satış hacimdeki düşüşe bağlı olarak azalışlar olmuştur. 66 şirketten 31'inin aktif büyüklüğü geçen seneye göre reel anlamda azalmıştır. 66 adet şirketin reel aktif artışlarının orta değeri yüzde 1,22'dir. Yani şirket bazında bakıldığında birkaç uç örnek dışında reel aktif büyüklüğü korunmuş hatta Otokar, Karsan, Zorlu Enerji, Park Enerji, Ak Enerji gibi şirketlerde yüzde 50'den fazla artış göstermiştir. Bu şirketlerde aktif artışı büyük oranda yeni yatırımlardan gelmiştir. Krize rağmen enerji sektörü yatırımlarının devam ettiği görülmektedir.

Satış hacmindeki düşüşler faaliyet karı ve net kara da yansımıştır. Birleştirilmiş reel faaliyet karı düşüşü yüzde 19,21 olarak gerçekleşmiştir. Faaliyet karı seviyesinde şirketler daha dağınık bir seyir izlemektedir. 66 şirketten 39'unun faaliyet karı geçen seneye göre azalış göstermiştir. Bunun sonucu olarak faaliyet karı seviyesinde zarara geçen şirket sayısı artmıştır. Mart 2008 döneminde 66 şirketten 14'ü faaliyet zararı açıklarken, bu sayı Mart 2009'da 18'e yükselmiştir. Faaliyet karı amortismanlar dahil edilip nakit bazda hesaplandığında da, amortisman öncesi faaliyet karında 12 şirket Mart 2009'da zarar etmiştir. Net kardaki reel daralma ise yüzde 79.14 düzeyinde olmuştur. 66 şirketin 47'si kar düşüşü yaşamıştır. Mart 2008'de 23 şirket net zarar elde ederken, Mart 2009'da bu sayı 35'e çıkmıştır. Net kar performansının faaliyet karından daha kötü olmasının en önemli sebebi faiz giderlerindeki artıştır. Bu durum, faiz karşılama oranı incelendiğinde daha detaylı açıklanacaktır.



[2] İki tarih arasındaki akımı gösteren gelir tablosu kalemleri ve diğer akım ölçütlerinin fiyat seviyesine göre ayarlanmasında, ilgili iki tarih arasındaki ortalama fiyat seviyeleri esas alınmaktadır.
[3] Belli bir tarihteki durumu gösteren bilanço kalemleri ve diğer stok ölçütlerinin fiyat seviyesine göre ayarlanmasında, ilgili tarihteki ortalama fiyat seviyesi esas alınmaktadır.

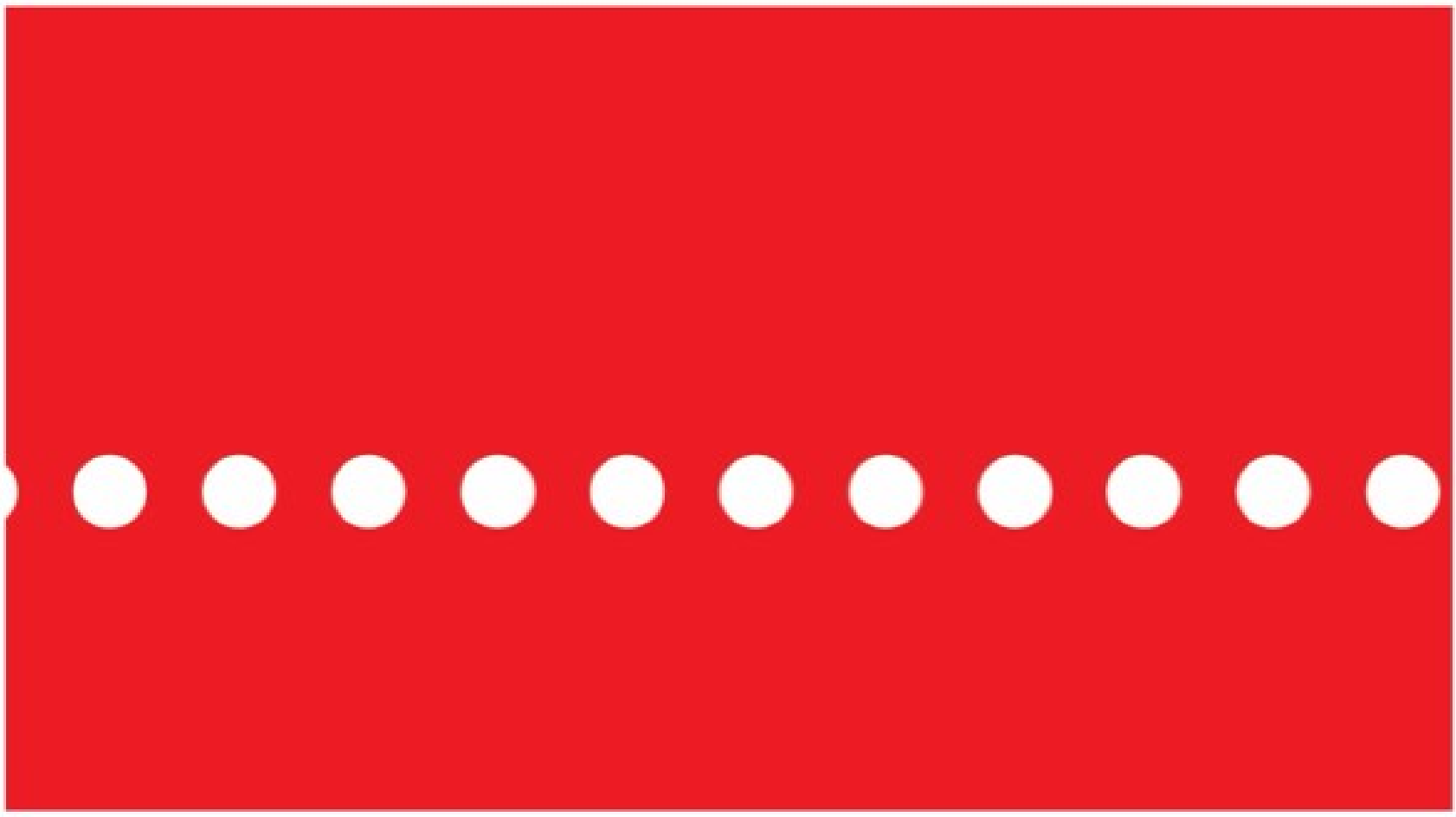
03-METIN ERCAN 6/9/09 7:36 PM Page 4

66 adet şirketin reel aktif artışlarının orta değeri yüzde 1,22'dir. Yani şirket bazında bakıldığında birkaç uç örnek dışında reel aktif büyüklüğü korunmuş hatta Otokar, Karsan, Zorlu Enerji, Park Enerji, Ak Enerji gibi şirketlerde yüzde 50'den fazla artış göstermiştir.

Karlılık

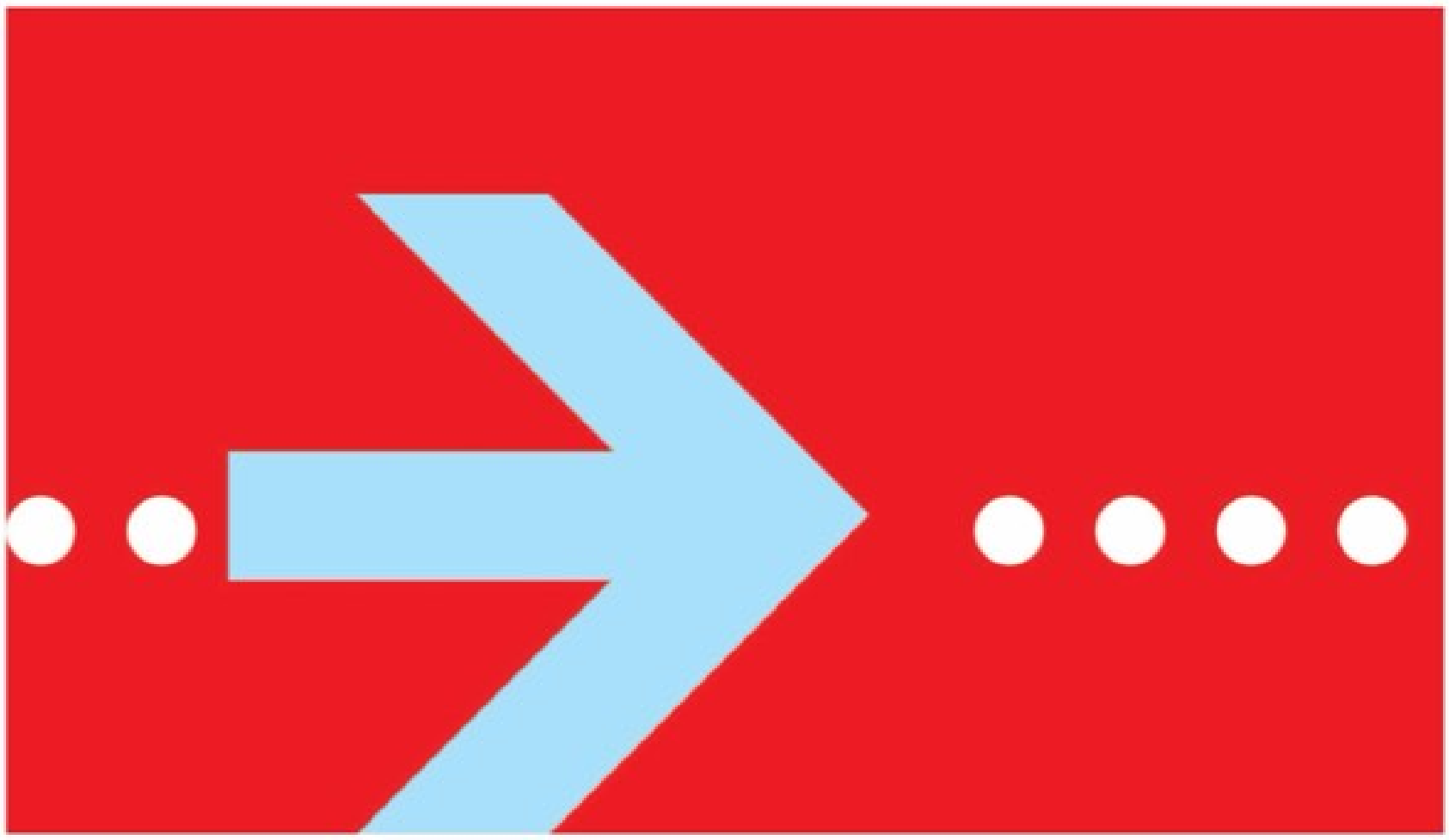
Örneklemenin Mart 2008'de yıllık bazda yüzde 7,2 olan birleştirilmiş özsermaye karlılığı Mart 2009'da yüzde 1,6'ya gerilemiştir[4]. Büyük hacimli şirketlerin daha istikrarlı olan karlılık oranları örneklemenin karlılık oranını da etkilemektedir. Özsermaye karlılıklarının orta değerlerindeki değişim ise şirket seviyesindeki iki dönem arası farklılığı daha iyi ortaya koymaktadır. Mart 2008'de yüzde 5,1 olan özsermaye karlılığı orta değeri, Mart 2009'da eksi yüzde 1,2'ye gerilemiştir. Özellikle gübre ve çimento gibi temel sanayi kollarındaki karlılık düşüşü dikkat çekicidir. Örneklemede yer alan üç gübre şirketinin de özsermaye karlılıkları artıdan eksiye düşmüştür. Binek otomobil üreticisi Ford Otosan ve Tofaş satışlarındaki düşüşler karlılıklarına olumsuz olarak yansımıştır. Mart 2009'un son iki haftasında yürürlüğe giren vergi indirimlerinin beyaz eşya tüketiminde yaptığı olumlu etki nedeniyle Arçelik ve Vestel Beyaz Eşya'nın karlılıkları da yükselmiştir.

Örneklemenin birleştirilmiş ve yıllık bazdaki aktif karlılığının Mart 2008'deki yüzde 9,6 seviyesinden Mart 2009'da yüzde 7,4'e gerilediği görülmektedir. Özsermaye karlılığının aktif karlılığından düşük olma sebebi faiz ve kur farkı yükünden kaynaklanmaktadır. Ekim-Kasım 2008 aylarında hızlı bir yükseliş sergileyen döviz kurları, döviz cinsinden alınan borçların şişmesine ve zarar yazılmasına neden olmuştur. Aktif karlılığının faiz öncesi olan faaliyet karıyla hesaplanması nedeniyle faiz ve kur farkları net karın kullanıldığı özsermaye karlılığına yansımaktadır. Mart 2009'da 26 şirket aktif karlılığını bir önceki döneme göre artırırken 40 tanesinin karlılığı azalmıştır. Özsermaye karlılığında olduğu gibi, gübre çimento ve otomotiv sanayilerinde



[4] Özsermaye ve aktif karlılıkları hesaplanırken, bir hesap dönemini temsil etmesi amacıyla, oranlar 4 ile çarpılarak yıllık baza getirilmektedir.

03-METIN ERCAN 6/9/09 7:37 PM Page 5



aktif karlılıkları düşüş sergilemiştir. Ayrıca üretimlerine geçici olarak durduran otomotiv ve dayanıklı tüketim eşyası sektörlerine hammadde veren demir çelik şirketlerinde de aktif karlılığı düşüşü söz konusudur. Gıda ve perakende sektörlerinde ise aktif karlılığı artmış ya da en azından düşüş sergilememiştir.

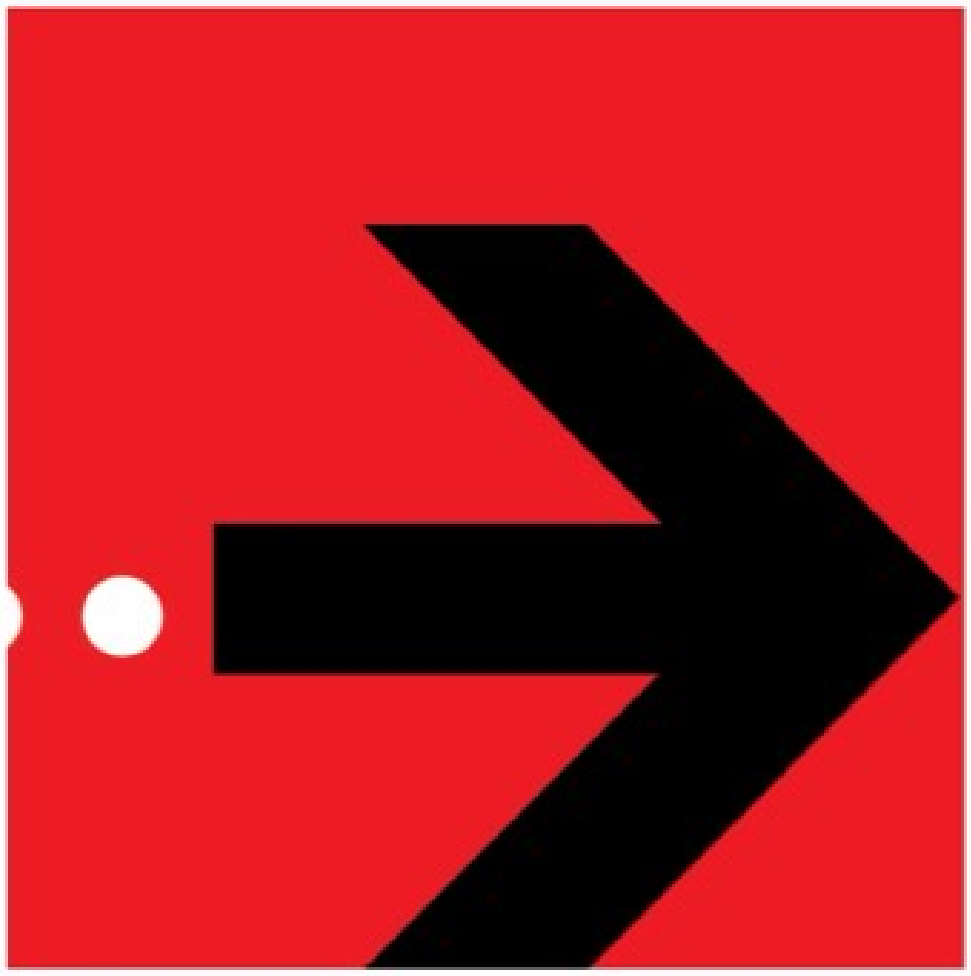
Örneklemenin birleştirilmiş faaliyet kar marjı Mart 2008'den Mart 2009'a yüzde 8,4'den sadece yüzde 8,3'e gerilemiş yani büyük ölçüde korunmuştur. Bu kısmi artışın nedeni, büyük ölçekli olarak toplamı etkileyen Tofaş, Arçelik gibi şirketlerdeki faaliyet kar marjı artışlarıdır. Özellikle beyaz eşya ve otomobilde krize bağlı olarak 2008 yılının sonlarından itibaren çalışanlara ücretsiz izin verilerek üretimin durdurulması ve 2009'un ilk çeyreğinde büyük ölçüde mevcut stokların eritilmesinden kaynaklanan maliyet azalışı bu karlılık düzelmesinin sebebi olabilir. Orta değerin yüzde 6,7'den yüzde 4,9'a düşmesi, bu düzelmenin yaygın olmadığını göstermektedir. Üretim teknolojisi nedeniyle faaliyeti geçici süre ile durdurmanın çok yüksek maliyet yarattığı kimya, çimento, gübre gibi ağır sanayilerde ciro düşüşüne rağmen sabit maliyetlere katlanılmaya devam edilmiştir.

Örneklemenin birleştirilmiş ve yıllık bazda net kar marjı iki dönem arasında yüzde 12,3'den, yüzde 3,2'ye gerilemiştir. Ancak net kar marjının orta değeri yüzde 14,8'den eksi yüzde 3,9'a düşmüştür. Yani borç yükünden daha az etkilenen ve ortalama kar marjını düzelten büyük ölçekli şirketlerin aksine daha küçük ölçekli olan şirketlerde borç yükü net karı daha ciddi etkilemiştir. Net kar marjının iki dönem arasında yüksek düşüş gösterdiği şirketlerin geçen seneki borç yüklerinin yüksek olduğu ve bu dönem daha da yükseldiği gözlemlenmektedir.

Mali Yapı ve Borç Yükü

Aktiflerin özsermayeye oranı olarak tanımlanan kaldıraç oranı Mart 2008'den Mart 2009'a, 2,05'den 2,27'e yükselmiştir. Diğer taraftan toplam borçlar içerisinde mali borçların oranı yüzde 42'den yüzde 47'ye ulaşmıştır. Bu iki nedenle toplam mali borçların özsermayeye oranı aynı dönemde yüzde 44'ten yüzde 60'a çıkmıştır. Özellikle otomotiv enerji ve gıda sektörlerinde yüksek borç kullanılmaktadır. Mali borçlardaki artış, ciro ve faaliyet karının azaldığı kriz dönemlerinde net karlılık üzerinde baskı oluşturmaktadır. Bu etkiyi gözlemlemek için faiz karşılama oranı ölçütü kullanılabilir. Faiz öncesi karın faiz giderine oranı olarak tanımlanan bu

03-METIN ERCAN 6/9/09 7:37 PM Page 6



baskısı kuvvetlenmiştir. Diğer bir ifade ile faaliyet karı ile faiz gideri arasındaki denge kritik seviyeye daha fazla yaklaşmıştır. Mart 2008'deki faaliyet karı kritik seviyeye gelinceye kadar yüzde 39'luk bir düşüş sergileyebilecekken, Mart 2009'da bu marj yüzde 15'e gerilemiştir. Ağır sanayi şirketlerinde faiz karşılama oranı 1'in altına gerilemiş yani faaliyet karı faiz giderlerini karşılamamaya başlamıştır. Beyaz eşya ve otomotiv şirketlerinde de faiz karşılama oranı 1'in altında veya yakın seviyelerdedir. Faiz maliyetlerinde oluşacak bir yükselme, ciro ve faaliyet karında düşüş veya kurlardaki artışın devam etmesi bu şirketlerin karlılıklarının kötüleşmesine neden olacaktır. Enerji ve telekom şirketlerinde ise faiz karşılama oranı düşüş sergilemesine rağmen kritik seviyelerin üstünde kalmakta ve mali risk arz etmemektedir. Mart 2008'de 23 şirketin faiz karşılama oranı 1'in altındayken, Mart 2009'da bu sayı 35'e yükselmiştir. 1 sınırına yakın olan şirketler de dâhil edildiğinde önümüzdeki dönemde kriz ve istikrar koşullarına bağlı mali riskin artma ihtimalinin olduğu sonucuna varılabilir.

Aktiflerin özsermayeye oranı olarak tanımlanan kaldıraç oranı Mart 2008'den Mart 2009'a, 2,05'den 2,27'e yükselmiştir. Diğer taraftan toplam borçlar içerisinde mali borçların oranı yüzde 42'den yüzde 47'ye ulaşmıştır. Bu iki nedenle toplam mali borçların özsermayeye oranı aynı dönemde yüzde 44'ten yüzde 60'a çıkmıştır.

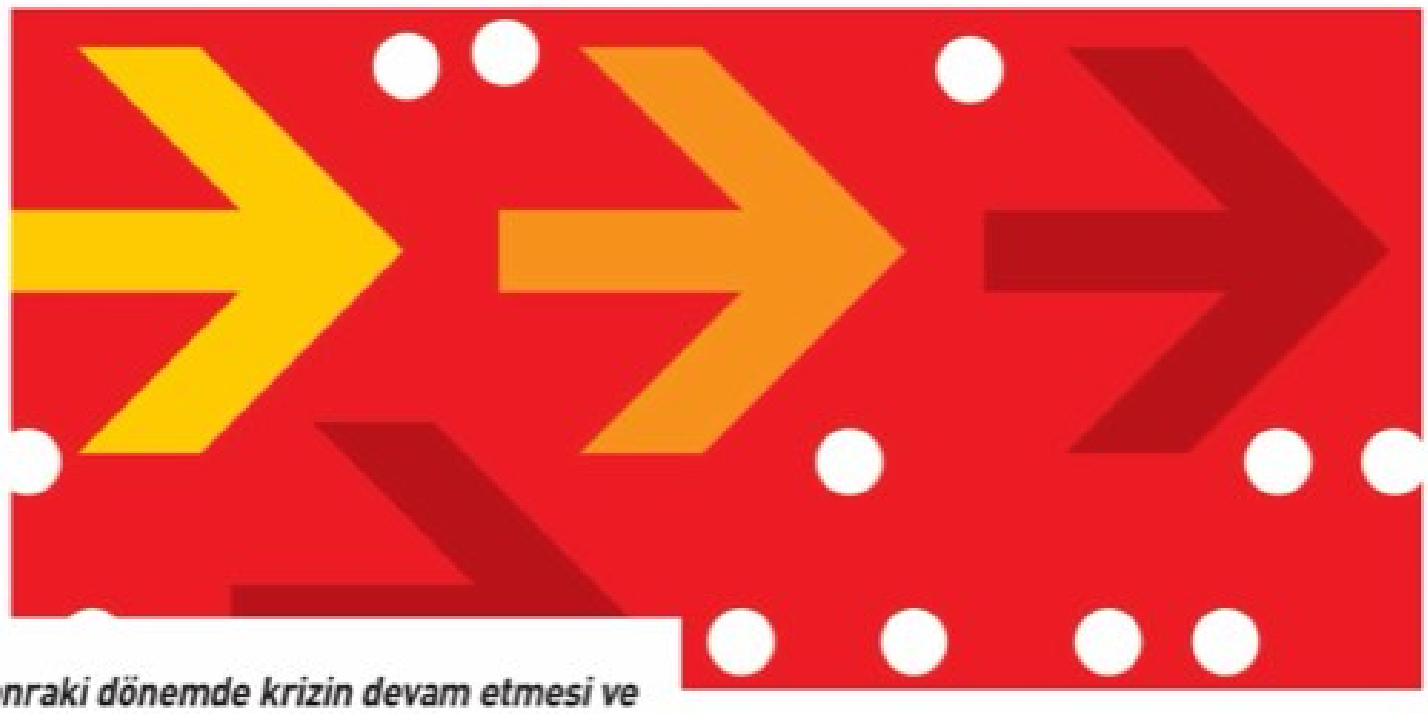
oran, şirketin faaliyetlerinden yarattığı karın, finansman maliyetini ne ölçüde karşıladığını göstermektedir. Örneğin faiz karşılama oranının 2 olması durumunda, faiz gideri öncesinde, faiz giderinin iki katı kadar kar edilmekte veya faiz gideri, faiz öncesi karın yarısına denk gelmektedir. Düşük olan oranlar mali riskin arttığına işaret etmektedir. Oranın hesaplanmasında faiz gelirleri, faiz gideri öncesi kara eklenmektedir. Örneklemenin birleştirilmiş faiz karşılama oranı Mart 2008'den Mart 2009'a 1,6'dan 1,2'e gerilemiş, yani faiz yükünün faaliyet karı üstündeki

Faaliyet ve Devir Hızları

Satışlardaki düşüşle birlikte örneklemenin yıllık bazda ciro devir hızı (satışlar / ortalama aktifler) Mart 2008'deki 1,17'den Mart 2009'da 0,88'e gerilemiştir[5]. Devir hızındaki yavaşlama nakit devir süresinde de gözlemlenmektedir. Mart 2008'de 17,3 gün olan nakit devir süresi Mart 2009'da 35,2 güne yükselmiştir. Orta değerler ise 49,4 günden yaklaşık 44,4 gün seviyesine gerilemiştir. Özellikle kriz bağlantılı taksitli kampanyalarını ve vadeli satışlarını artıran ve stokları biriken otomotiv ve beyaz eşya şirketlerinin alacak ve stok devir hızlarındaki düşüşler bu sonucu doğurmaktadır. Bunun ötesinde şirketler arasındaki tahsilât sorunları da alacak süresini artırmaktadır. Tofaş'ın eksi 0,8 gün olan nakit devir süresi 9 güne uzamış, Arçelik'te bu uzama 186,4 günden 227,4 güne, Otokar'da 118,9 günden 211,8 güne, Ford Otosan'da ise 27,9 günden 86,3 güne gerçekleşmiştir. Örnekleme genelinde stok devir süresi 38 günden 44,6 güne, alacak devir süresi 31,1 günden 57,3 güne uzarken, borç devir süresindeki 51,8 günden 66,7 güne uzama, nakit devir süresini bir

[5] Devir hızları hesaplanırken, bir hesap dönemini temsil etmesi amacıyla, oranlar 4 ile çarpılarak yıllık baza getirilmektedir. Devir günleri ise yine yıllık bazda olması için 365 gün üzerinden hesaplanmaktadır.

03-METIN ERCAN 6/9/09 7:38 PM Page 7



Bundan sonraki dönemde krizin devam etmesi ve kur istikrarının korunamaması, özellikle yüksek kaldıraç/düşük karlılık birlikteliğine sahip şirketlerin tehlike hattına girmesine neden olacaktır. Diğer şirketler ise 2010'dan itibaren oluşması beklenen düzelme ile çok ciddi bir tehdit oluşturmadan tekrar performanslarını düzeltmeye başlayabileceklerdir.

miktar dengelemiştir. Ancak vadelerdeki uzamaya rağmen, satış hacmindeki ciddi daralmalar nedeniyle stok ve alacak tutarları reel anlamda düşüş göstermiştir.

Likidite

Reel şirketlerde likidite ölçütü olarak, dönen varlıkların kısa vadeli borçlara oranı olan "likidite oranı" kullanılmaktadır. Örneklemenin birleştirilmiş likidite oranı Mart 2008'deki 1,5 seviyesinden Mart 2009'da 1,4'e gerilemiştir. Bu gerileme devir hızlarındaki düşüşü yansıtmakla birlikte kritik bir seviye olarak algılanmamalıdır. Dönen varlıkların yaklaşık üçte biri kadar nakit tutulması nedeniyle, likidite riski kontrol edilebilir seviyededir. Nakde çevrilmesi daha zor olan stokları devre dışı bırakan asit test oranı da aynı dönemde 1,1 seviyesini korumuş ve kritik seviyenin altına inmemiştir.

Sonuç

Kriz, çalışmaya konu olan İMKB Ulusal 100 endeksine dâhil reel sektör şirketlerinin, satış hacimlerine, kar marjlarına, karlılık oranlarına etki etmiştir. Mali borç yükü, karlılık üzerinde faaliyet riskinden daha fazla tehdit oluşturmaktadır. Ciro düşüşleri ve kriz koşulları vadelerin uzamasına ve faaliyet devir hızlarının yavaşlamasına neden olmuştur yani varlıklar nakde daha geç dönüştürülmektedir. Özellikle çimento, gübre gibi sanayi kollarındaki performans düşüklüğü dikkat çekicidir. Otomotiv ve beyaz eşya sektöründe krize bağlı ciro düşüşleri olumsuz etkilemiş olmakla birlikte, Mart ayının son günlerinde gelen vergi indirimleri kısmi bir ivme kazandırmıştır. Krize rağmen üretimini sürdürmek zorunda olan ağır sanayi dallarının aksine, otomotiv ve beyaz eşya firmaları, ücretsiz izinler ve geçici tatiller ile maliyet yapısında esneklik kazanmakta ve en azından karlılıklarındaki düşüşü kontrol altında tutabilmektedirler. Gıda ve perakende sektörü krizden daha az etkilenmiştir. Mali borçluluk seviyesine rağmen şirket bünyelerinde tutulan nakit mevcutları nedeniyle likidite riski bulunmamaktadır. Bundan sonraki dönemde krizin devam etmesi ve kur istikrarının korunamaması, özellikle yüksek kaldıraç/düşük karlılık birlikteliğine sahip şirketlerin tehlike hattına girmesine neden olacaktır. Diğer şirketler ise 2010'dan itibaren oluşması beklenen düzelme ile çok ciddi bir tehdit oluşturmadan tekrar performanslarını düzeltmeye başlayabileceklerdir. Yine hatırlatmak gerekir ki, bu çalışma Türkiye ekonomisinin önemli bir kısmını oluşturan ve ölçek küçüklüğünden kaynaklanan bazı zayıflıklara sahip olan KOBİ'leri kapsamamakta ve onların şirket performanslarını ve mali durumlarını incelememektedir.

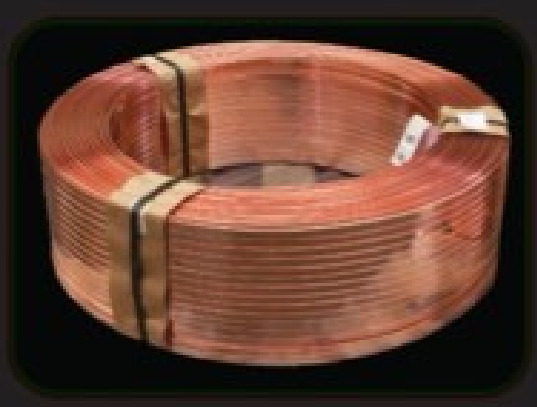
03-METIN ERCAN 6/9/09 7:38 PM Page 8













EXCELLENCE IN FABRICATING COPPER

sarkuysan

sks™

Certificate ISO/TS 16949 by

BVQI

OUR PRODUCTS

K-Q TSE-ISO-EN 9000

- **WIRE ROD** ..... ETP Ø 8,00 - 11,00 - 16,00 mm
  Ø 8,00 mm OF
- **SINGLE WIRE** ..... Bare, Tin and Nickel Plated
  Ø 0,05 mm min.
- **MULTI WIRE & BUNCHED WIRE** ..... Bare, Tin and Nickel Plated
  Multi Wire, Bunched Wire & Special Stranded Wire
- **BRADING BOBINS** ..... Bare, Tin and Nickel Plated
  Bunched Wire
- **FLAT WIRE & PROFILE** ..... Thickness: 1.00 - 12.00 mm
  Widht: 4.00 - 30.00 mm
  Cross-section: 150 mm^2 max
- **DHP COPPER TUBE** ..... LWC, Pancake & Straight Length
  Ø 6 - 30 mm 1/4" - 1 3/16"

  Inner grooved:
  LWC, Cu-DHP
  Ø 6.35 - 9,52 mm 1/4" - 3/8"

  Outside grooved:
  Straight, Cu-DHP
  Ø 15 - 25,4 mm 5/8" - 1"
- **ETP COPPER BUS BAR** ..... 25x3 - 140x10 mm
- **COPPER ROD & BAR** ..... ETP Ø 10,00-30,00 mm ETP
  OF or CuAg Ø 20,00-22,00 mm
- **CENTRIFUGALLY CAST COPPER ALLOYS** ..... Bronze, Brass and Special Alloys

sarkuysan

ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.

Head Office:
Sarkuysan İş Merkezi, Şişhane Meydanı,
Okçumusa Caddesi No: 1 34420
Beyoğlu - İstanbul / Turkey

Phone : 0 212 252 60 00 (20 line)
Fax : 0 212 251 23 04 - 245 69 82
E-mail : marketing@sarkuysan.com
Web : www.sarkuysan.com

04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:14 PM Page 1

Çin Türkiye İçin Bir Tehdit Midir?

Hakan Bulgurlu
Arçelik-LG Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü
TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye, Dünya Rekabet Yıllığında yine 48. sırada

Ülkeler arası rekabetin seviyesini belirleyen IMD (International Institute for Management Development) tarafından yayınlanan 2008 yılı Dünya Rekabet Yıllığı raporuna göre Türkiye ekonomisi rekabet gücü bakımından, bir önceki sene olduğu gibi 55 ülke arasında 48. sıradaki yerini muhafaza etmiştir. Bu çalışmada ülkelerin performansı 4 ana başlık altında değerlendirilmiştir. Bunlar sırasıyla;

- Ülke ekonomilerinin performansı,
- Devletlerin piyasa ekonomilerinde aldıkları roller, uyguladıkları politikalar,
- Şirketlerin prodüktiviteleri, finansman ihtiyaçları, yönetici nitelikleri, markalaşma,
- Ülkelerin şirketlere sundukları alt ve üst yapı hizmetleri ve araştırma geliştirmeye ayırdıkları bütçe paylarıdır.

2008 yılı Dünya Rekabet Yıllığına göre Türkiye, ancak Venezüella ve Ukrayna gibi ülkeleri geride bırakabilmiş durumdadır. Bu bize Türkiye'nin bugünkü yapısı ile rekabetçi olmaktan ne kadar uzak olduğunun önemli bir göstergesi değil midir?

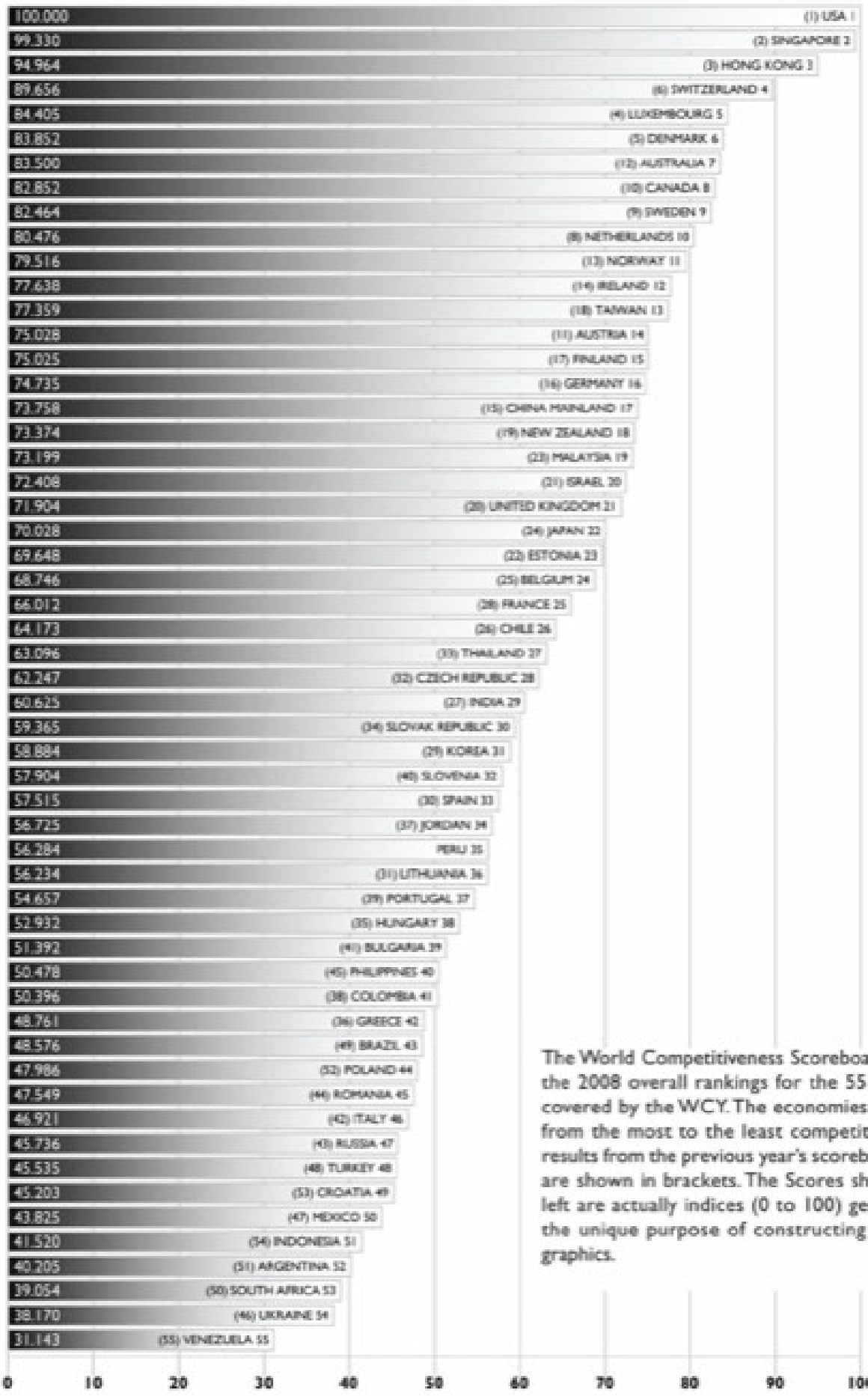
2008 yılı Dünya Rekabet Yıllığında Brezilya ve

04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:15 PM Page 2



04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:17 PM Page 3

THE WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD 2008



The World Competitiveness Scoreboard presents the 2008 overall rankings for the 55 economies covered by the WCY. The economies are ranked from the most to the least competitive and the results from the previous year's scoreboard (2007) are shown in brackets. The Scores shown to the left are actually indices (0 to 100) generated for the unique purpose of constructing charts and graphics.

04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:18 PM Page 4

Polonya'nın rekabet açısından Türkiye'nin önüne geçtiği görülmektedir. Hâlbuki bu ülkeler 2 sene öncesinde Türkiye'nin gerisindeydi. Son rapora göre Türkiye ancak Hırvatistan, Meksika, Arjantin ve Güney Kore'yi geride bırakabilmiştir.

Rekabet sıralamasındaki yerimiz neden değişmiyor? TÜSİAD, bununla ilgili olarak Türkiye ekonomisi için 2008 yılı önceliklerini şu şekilde açıklamıştır:

"Uluslararası finans piyasalarındaki çalkantı karşısında risk yönetimini güçlendirerek ekonominin dayanıklılığı arttırılmalıdır. AB müzakere süreci hızlandırılmalıdır. Kayıtlı ekonominin yaygınlaştırılması için koordinasyon kurulu kurulmalıdır. Dış dengenin iyileştirilmesi için rekabet gücünü arttıracak bir sanayi stratejisi hazırlanmalıdır. Yatırım ve iş ortamının iyileştirilmesi çerçevesinde yapısal mikroekonomik reformlara odaklanılmalıdır."

TÜSİAD tarafından yapılan bu açıklama Türkiye'nin rekabet sıralamalarında hep gerilerde kalmasının nedenlerini teknik olarak göstermektedir. Bunlar doğrudur, ancak Türkiye'nin durumu için mevcut tek gerçek bu kadar mıdır? Soyut bir başka gerçek vardır ki bu da: Biz rekabet etmeyi sevmiyoruz! Rekabet edenleri de sevmiyoruz! Türkiye'de rekabet isteyenlerin öne çıkmaya başlaması bu 55 ülke arasında saha kalkış anlamına gelecektir.



Çin'in yükselişi dikkate değer ölçülerdedir

Türkiye'nin gerilerde kaldığı Dünya Rekabet Yıllığı sıralamasında dikkat çeken iki ülke bulunmaktadır. Buna göre Çin 17. Hong Kong ise ABD ve Singapur'un ardından 3. sırada yer almaktadır. Son yıllarda büyük gelişmeler kaydeden ve geleceğin en önemli ülkesi olma yolunda ilerleyen Çin'in yükselişi dikkate değer ölçülerdedir.

Nisan ayının son haftasında Hong Kong ve Çin'in Guangzhou şehrini ziyaret etme fırsatı buldum. Yolumun üzerinde gözüme çarpan büyük bir ilan tabelasında yazılanlar, Çin'in bu son dönemde gerçekleştirebildiği hızlı büyümenin altında yatan gücü bence çok güzel özetliyordu; "Empty Talk Endangers the Nation, Practical Work Brings Prosperity!" Yani "boş konuşmak ülke için en büyük zarardır, pratik kararlar ise ülkelere zenginlik getirir!" diyor Çinliler. Peki, biz Türkiye olarak ne diyoruz?

2008 yıl sonu itibariyle Çin, satınalma gücü paritesine göre GSYİH'sını 7.8 trilyon Dolara yükselterek ABD'den sonra dünyanın ikinci büyük ekonomisi olmayı başarmıştır. Nominal bazda GSYİH'sına göre ise, ABD ve Japonya'dan sonra 3. sırada yer almıştır. Çin bu yükselişi son 30 yılda yıllık ortalama %8'in üzerindeki bir büyüme ile başarmıştır.

2008 yılı sonu itibariyle GSYİH'dan pay alan 4 sektörün içinde tarımın payı sadece %11 seviyelerinde iken üretim sektörünün oranı %49'dur. Üretim sektöründe son derece başarılı olan Çin, gemiden oyuncağa, ileri kimyasallardan lokomotiflere, uçaktan haberleşme uydularına kadar çok çeşitli alanlarda üretim yapan ve bilgi birikimine sahip olan bir ülkedir. Sanayi üretimindeki artışın bir önceki yıla göre %23 olduğu bu boyutta başka bir ülkeye henüz rastlamadım. GSYİH'sının %5'lik kısmını alt ve üst yapılara harcayarak bu yüksek büyümeyi destekleyen ve oluşacak darboğazları hızla yok etmeyi başarabilen yapısı ile Çin'in geleceğin Süper Gücü olma yolunda emin adımlarla ilerlediği açıktır.

Çin, 2008 yılında 1,4 trilyon Dolar seviyesinde ihracat yaparak 300 milyar Dolar seviyesinde ek rezerv ile toplam yılsonu merkez bankası rezervini 2 trilyon Dolara taşımayı başarabilmiş. Burada değinilmesi gereken başka bir husus ise Çin'in 1988 yılında ticaret hacminin (ithalat ve ihracatının toplamı) sadece 100 milyar Dolar seviyesinde olması, 500 milyar Dolar seviyesine 2001 yılında ulaşabilmesi, 1 trilyon rakamını 2004'de yakalamasının ardından sadece 4 yıllık bir dönem sonunda toplam ticaret hacmini 2,5 trilyon Dolara çıkartırken gerekli teknoloji ve know-how transferini de gerçekleştirmeyi başarabilmiş olmasıdır.

04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:18 PM Page 5



Çin, içinden geçtiğimiz finansal kriz sırasında daralan ihraç pazarlarından hızla iç pazara dönüş yapmış, ekonomiyi canlandırmak adına 2010 ve 2011 yıllarında başlamayı planladığı yatırımları öne alarak toplam 600 milyar Dolarlık bir paketi devreye sokup soğumaya başlayan ekonomiyi tekrar tetiklemeyi başarmıştır.

Çin, içinden geçtiğimiz finansal kriz sırasında daralan ihraç pazarlarından hızla iç pazara dönüş yapmış, ekonomiyi canlandırmak adına 2010 ve 2011 yıllarında başlamayı planladığı yatırımları öne alarak toplam 600 milyar Dolarlık bir paketi devreye sokup soğumaya başlayan ekonomiyi tekrar tetiklemeyi başarmıştır. Son 6 aydır kriz ile boğuşan ekonomiler arasında adına en az rastladığımız ülkelerden biri Çin'dir; IMF'nin ihtiyacı olan ek kaynak sağlamada liderliğe oynaması, ardından ABD bonolarına tek alıcı olarak ortaya çıkması ise finans sektörünün yönetim iplerinin de artık yavaş yavaş Çinlilere kaydığını gösteriyor.

Çin hakkında hiç mi olumsuzluk yok; elbette var.... Hızlı büyümeyi yavaşlatabilecek en büyük riskler arasında; kaliteli insan kaynağı yetiştirilmesindeki göreceli yavaşlığın etkisi, fizibilitesi tam olarak yapılmadan başlanan büyük üst ve alt yapı projelerinin merkezi ve lokal idarelere getirdiği ek borçlanma ihtiyaçları ve maliyetleri düşürmek uğruna insan ve çevre sağlığını hiçe sayan fabrikaların üretime devam etmesi bunların başında geliyor.

04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:18 PM Page 6



Çin Türkiye için tehdit mi yoksa bir fırsat mıdır?

Çin Türkiye için büyük bir tehdit midir? Hem "Evet" hem de "Hayır"! Bu konuda okuduğum, Prof. Chan Kim tarafından kaleme alınmış "Mavi Okyanus Stratejisi" adlı kitabı özel ve kamu sektöründeki yöneticilere tavsiye etmek isterim. Kitap, başarılı bir gelecek stratejisinin nasıl yaratılacağını ve bunların nasıl hızla uygulanacağını pratik uygulamalar ile veren çok faydalı bir eser. Kitaba göre Mavi Okyanus Stratejisinin amacı, mevcut endüstrilerdeki rekabette daha iyi performans göstermek yerine yeni pazar alanları veya mavi okyanuslarının yaratılmasıdır. Böylece rekabet unsuru anlamsızlaşacak ve yaratılan bu okyanusun liderliği sağlanmış olacaktır. Kitap, yeni pazar alanlarının yaratılması için kullanılacak yöntem ve araçlar dizisini sunmaktadır.



Prof. Chan KIM

Evet, Çin bir ekonomik tehdittir; katma değeri düşük, rekabetteki tek belirleyici faktörün fiyat olduğu ürün gruplarına yoğunlaşıp, onların mevcut pazarlarında Çin ile rekabet etmeyi planlayan üreticiler için ciddi bir tehlike mevcuttur.

Hayır, Çin bir tehditten ziyade yerli üreticile-

04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:19 PM Page 7

ri zinde tutan, bizleri daha fazla innovasyon yapmaya zorlayıcı, çevre pazarlarımıza daha fazla konsantre olmamızı sağlayıcı, maliyet avantajı yaratabilecek yan sanayiye ve alt yapıya önem vermemizi gerektiren, kısaca rekabetçiliğimizi artırıcı bir faktördür. Ancak markalaşmayla birlikte, farklılık yaratıp kendimize yeni pazarlar açarak hedeflediğimiz yüksek kar marjlarına ulaşabiliriz. Kalifiye elemana önem vererek çalışanların "öğrenme eğrilerini" elastik olmaktansa daha inelastik olmaya iten her türlü eğitim programlarını desteklemek ve bunun bir sonucu olarak ulaşılacak olan yüksek prodüktivite, aynı şekilde rekabetçiliğimizi pozitif olarak etkileyecektir.

Çin'in Türkiye için bir tehdit oluşturup oluşturmadığı ile ilgili iki bakış açısı da doğrudur. Ancak şu da unutulmamalıdır ki, Çin dünyanın ekonomik geleceğini etkileyebilecek öneme sahip bir ülkedir. Bu nedenle göz ardı edilemeyecek olan Çin pazarına Türk ihracatçılarının dikkati bir an önce çekilmelidir.

Çin'de ihracat yapmak ya da buradan mal almak isteyen iş adamlarına ve firmalara tavsiyem şu olabilir. Türkiye'de hangi ile giderseniz gidin, ticaret odasına başvurduğunuzda o bölgedeki tüm firmaların faaliyet ve iletişim bilgilerini edinebilirsiniz. Maalesef bu hizmet Çin'de verilmemektedir. Bu nedenle pazara girişte veya ürün alımında mutlaka sizin adınıza çaba gösterecek ve Çin'de tecrübesi olan Türk firmaları ile işbirliğini tercih etmelisiniz. Koç Gurubu bu yaklaşım ile Çin'de ilk önce Ram Pacific Ltd. şirketini kurmuş ve ülkeyi iyi tanıyıp değerlendirerek bölgedeki faaliyetlerini arttırmıştır. Dolayısıyla ilk önce, yapacağınız işe göre Çin pazarının iyi araştırılması gerekmektedir.

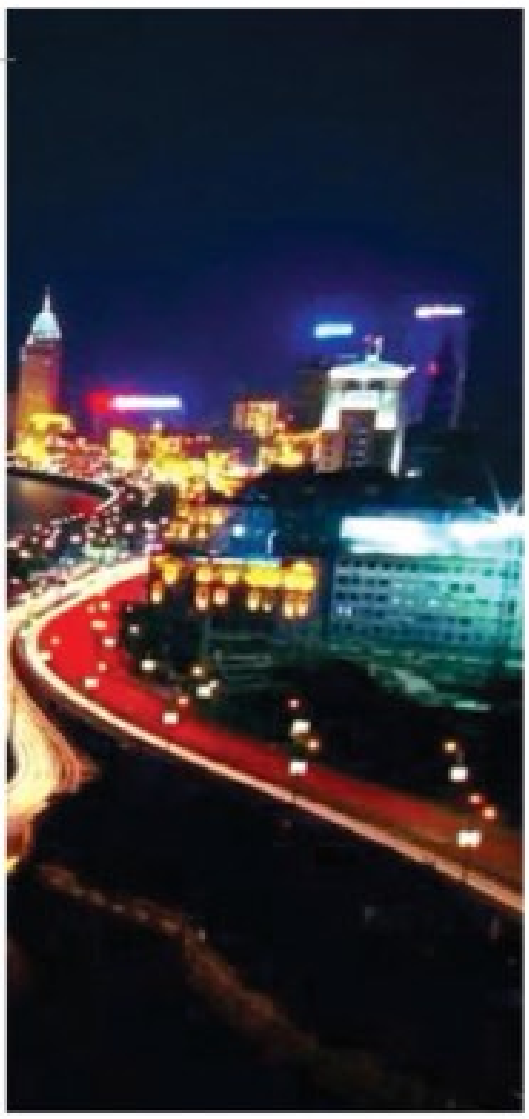
Türk işadamları ve firmalarının Çin pazarlarına girme konusunda yaşadıkları tereddütler de bulunmaktadır. Bunların en önemlisi zaten her şeyin ucuz olduğu Çin'de neyin satılabileceği endişesidir. Bu endişenin tamamen yersiz olduğunu vurgulamak isterim. Henüz marka bilincinin oluşmadığı Çin'de Türk ihracatçıları el-



04-HAKAN BULGURLU 6/9/09 8:19 PM Page 8

Başarıya, "farklılık yaratmak" ve "düşük maliyet" arasında bir tercih ile değil, ancak bunları aynı anda gerçekleştirmek ile ulaşılabilecektir. Bu anlamda bizim için Çin yeni bir kapı, yatırımcılar için bulunmaz bir fırsat olarak değerlendirilmelidir.

lerini çabuk tutarlarsa Çin'in dünyanın en büyük fırsatlar ülkesi olduğunu fark edeceklerdir. Yaptığı ihracatın yanı sıra Çin aynı zamanda hızla büyüyen bir ithalat cenneti durumundadır. Sadece 2008 yılında Çin'in yaptığı ithalat tutarı 1.050 milyar Doları aşmış durumdadır. Kısaca Çin'e, markalaşma bilincinin yaratılması ve farklılaşmanın sağlanması ile Çin ürünlerine rakip olabilecek ürünler bile satılabilir. Türk sanayisinin artık bir takım endişe ve tereddütleri bir kenara bırakarak Çin'e gidip Çinlilerle Çin piyasasında rekabet etmeye başlaması gerekmektedir.



Çin'e yapılacak ihracatın başarılı olabilmesi için doğru araştırma yapmanın ve planlı bir çalışmanın önemini vurgulamakta fayda var. Eğer sadece 1,3 milyar nüfuslu olan Çin pazarını düşünerek gelinirse bu durumda risk vardır. Çin pazarı, "1,3 milyar nüfuslu ülke, burada herkese satarım" düşüncesinin işlemeyeceği bir ülkedir. Çünkü Çin'de ithal ürünlerin gerçek alıcı kitlesi ancak 300-350 milyon kadardır ve sadece bu kesim hedef alınmalıdır.

Çin'de yatırım yapmak isteyen firmalar için devlet desteği de bulunmaktadır

2002 yılından günümüze Türkiye'deki sanayi de hızlı bir değişimden geçmektedir. Bu değişim sonucu birçok firma gerek faaliyet alanlarını daraltıp ana işlerine yoğunlaşarak, gerekse de rekabetçi olacağını öngördüğü yeni alanlara yatırım yaparak oluşturduğu katma değeri artırmak için gayret göstermektedir. Türk girişimcilerinin devlet desteği olmaksızın birçok alanda başarılı yatırımlar yapmaya devam ediyor olması bunun en önemli göstergelerinden biridir. Politik stabilitenin yanı sıra uygulanacak doğru ekonomik politikalar ile ülkemizin ihtiyacı olan direkt yabancı yatırımlarının artması ve bu sayede bizim için gerekli olan know how ve teknoloji transferlerinin tamamlanması önceliğimiz olmalıdır.

Başarıya, "farklılık yaratmak" ve "düşük maliyet" arasında bir tercih ile değil, ancak bunları aynı anda gerçekleştirmek ile ulaşılabilecektir. Bu anlamda bizim için Çin yeni bir kapı, yatırımcılar için bulunmaz bir fırsat olarak değerlendirilmelidir.

Çin'de yatırım yapmak isteyen firmalar için de devlet desteği de bulunmaktadır. Birçok firmanın yeterli ön araştırmayı yapabilmesi için devletin vermiş olduğu bu destekler de dikkate alınmalıdır. Bu kapsamda Dış Ticaret Müsteşarlığımız, Türkiye'de sınaî ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe iştigal eden şirketler için markalaşma (Turquality), tanıtım faaliyetleri, ofis ve depo kurulumu ve pazar araştırması için destek sunmaktadır. Bu konu ile ilgili başvurulacak merci İGEME (İhracat Geliştirme Merkezi) ve ihracatçı birlikleridir. Bu konularda aşağıdaki bazı internet siteleri Çin ile ilgilenen yatırımcılar için yardımcı olacaktır sanıyorum.

http://www.igeme.org.tr/devYar/siteler.cfm
http://www.igeme.org.tr/devYar/klavuz.cfm
http://www.cingunlugu.com

Son olarak...

Çin'in dünya ticaretinde her geçen gün artan öneminin artık göz ardı edilemez olduğunu kabul etmeliyiz. Bu nedenle ülke olarak Çin'e girmekten, Çin ile işbirliği yapmaktan çekinmek yerine daha aktif oluşumlarla Çin'in yükselen gücünden kendimize fırsatlar yaratmamız gerekir. Çin ile olan ilişkilerimizi güçlendirmeliyiz. Daha fazla yatırım ve daha fazla işbirliği oluşturmalıyız. 13 yıllık Ram Pacific Ltd.'deki çalışma hayatım süresince Çin'in bir fırsatlar ülkesi olduğunu gözlemledim. Bu konuda çekingen davranan Türk firmalarına tavsiyem: Çin korkulu rüyanız olmasın. Bilinçli ve doğru yapılmış ön araştırmalarla Çin pazarını fırsata dönüştürmek mümkün.

05-ABDULLAH AKYUZ 6/9/09 8:20 PM Page 1



Kriz Ortamında Vites Büyütmek: Hedef Amerikan Pazarı!

Abdullah Akyüz

TÜSİAD ABD Temsilcisi

Türkiye, dünya ekonomisinin dörtnala büyüdüğü, finansman sağlamanın sorun olmaktan çıktığı ve ticaretin görülmemiş oranlarda arttığı 2002-2007 döneminde çok uygun bir konjonktür yakaladı ve ihracatını, birçok ülke gibi, ciddi ölçüde artırdı. Küreselleşen üretim yapıları, endüstri içi ticaret ve dış ticaret önündeki engellerin azalmasıyla birlikte ithalat da ciddi ölçüde yükseldi. Türkiye, kendini sadece bu küresel akıntıya bırakmakla yetinmeyip, ihracatını artırmak için siyasi ilişkilerini de kullanarak yeni pazarlara yöneldi ve ürün kompozisyonunu çeşitlendirdi. Ancak, en önemli siyasi ve stratejik müttefikimiz olan ABD ile ticaretimiz adeta yerinde saydı. Birkaç yıl lehimize fazla veren ikili ticaret hacmi, sonra yine geleneksel yapısına büründü. Dış ticaret rakamlarına baktığımız zaman

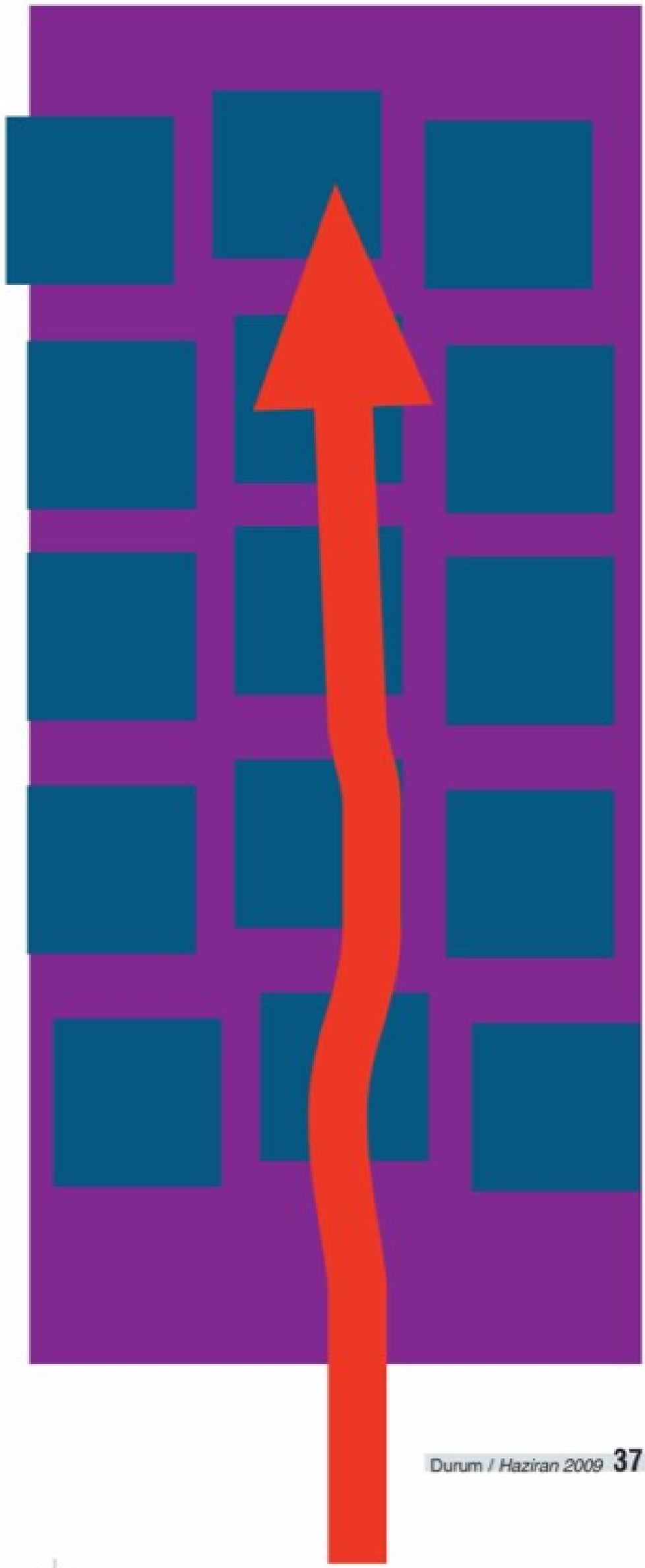
05-ABDULLAH AKYUZ 6/9/09 8:21 PM Page 2

bunu açıkça görüyoruz. 1980-2007 döneminde Türkiye'nin dış ticaret hacmi 26 kat artarken, ABD ile dış ticaret hacmi aynı dönemde sadece 15 kat artıyor. Sadece ihracat rakamlarına bakıldığında da durum değişmiyor. Aynı dönemde Türkiye'nin ihracatı 37 kat artarken, ABD'ye ihracatı sadece 26 kat artıyor.

Türkiye cephesinde manzara bu iken, ABD cephesinde durum nasıl? 1980-2007 döneminde ABD dış ticaret hacmi 7 kat artarak 563 milyar dolardan yaklaşık 4 katrilyon dolara ulaşıyor. Aynı dönemde ithalat hacmi biraz daha fazla (8 kat) artarak 291 milyar dolardan 2,3 trilyon dolara çıkıyor. Bu rakamlarla ABD dünyanın en fazla ithalat yapan ülkesi haline geliyor.

İçinde yaşadığımız krizi başlatan ülke olan ABD, krizden en fazla etkilenen ülkelerin arasında yer alıyor. Gayrimenkul piyasası ile başlayan daralma şu anda ekonominin her alanına yayılmış durumda. Büyüme, istihdam, üretim gibi göstergeler oldukça moral bozucu seviyelerde seyrediyor. Ama bir yandan da krizin dibine yaklaşıldığı, hatta gelindiği yönünde beklentiler de artmaya başladı. Ekonomideki daralmaya ve ithalata karşı seslere rağmen ABD hala dünyanın en büyük ithalatçısı. Bu yapının değişmesi çok kolay değil.

Kriz dönemlerinde en önemli korkulardan birisi likiditenin kısılması, diğeri de artan korumacılık eğilimleri.



Kriz dönemlerinde en önemli korkulardan birisi likiditenin kısılması, diğeri de artan korumacılık eğilimleri. İçinde yaşadığımız kriz döneminde de korumacılık yönünde çeşitli ülkelerde bazı adımlar atıldı ama sonuç korkulduğu gibi olmadı. Hükümetler, 1930'lardaki krizden derslerini almışa benziyorlar.

05-ABDULLAH AKYUZ 6/9/09 8:21 PM Page 3

İçinde yaşadığımız kriz döneminde de korumacılık yönünde çeşitli ülkelerde bazı adımlar atıldı ama sonuç korkulduğu gibi olmadı. Hükümetler, 1930'lardaki krizden derslerini almışa benziyorlar. Ne likidite kısıldı, ne de dış ticarette ciddi bir boyutta korumacılığa yönelindi. Dünya üretim ve ticaretinin önemli bir kısmını kontrol eden G-20 ülkeleri zirveler yaparak krize karşı ortak stratejiler geliştirmeye çalışıyorlar. Bu gelişmeler, geleceğe yönelik olumlu beklentileri artırıyor.

Başkan Obama Nisan başında yaptığı Türkiye seyahatiyle yeni ABD Yönetiminin Türkiye'ye atfettiği önemi açıkça göstermiş oldu. Buna ilaveten, bu seyahat sırasında ekonomi ve ticaretle ilgili konular gündeme geldi ve Amerikan tarafında ciddi bir kıpırdanma var. Yani, siyasi irade de mevcut.

Diğer yandan, dış satımda kolay dönem geride kalmış gibi görünüyor. Yakın gelecekte ihracatta başarılı olunabilmesi için daha ciddi ve kalıcı girişimler yapılması gerekiyor. Kalıcı girişimlerin başarıya ulaşması için istikrarlı pazarlara yönelinmesi ve bunların yapısal adımlarla desteklenmesi gerekiyor. Bir defalık, kişiye/firmaya/ürüne özel girişimlerle ve siyasi ve ekonomik açılardan istikrarsız pazarlara yönelerek kalıcı başarılar sağlanması artık o kadar kolay değil.

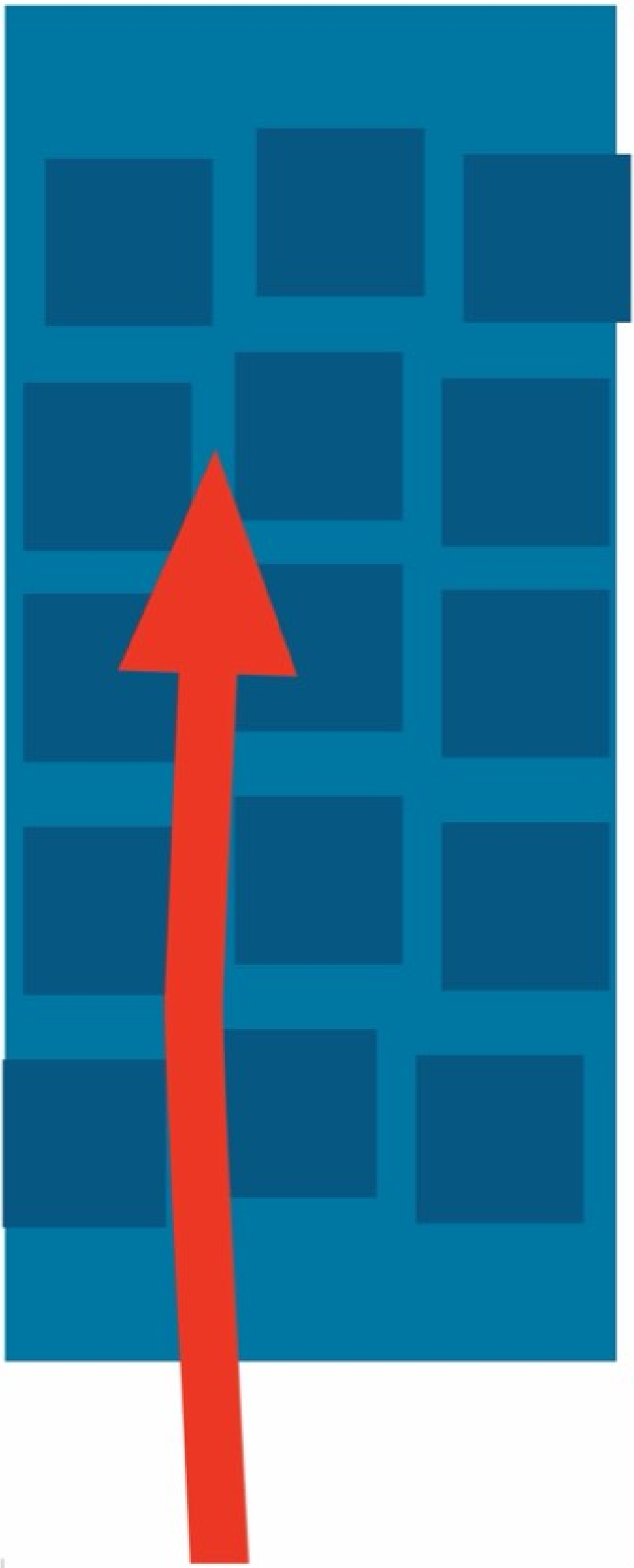
Türkiye bu dönemde ABD pazarına ciddi şekilde eğilebilir ve eğilmelidir. Her şeyden önce, bunun çerçevesini sağlayacak stratejik ortam yıllardır hazır. Türkiye ile ABD'nin Orta-Doğu, Kafkaslar/Karadeniz, Orta ve Güney-Doğu Asya ve Akdeniz'deki ortak siyasi ve stratejik gündemleri çok sağlam bir şekilde bu altyapıyı oluşturmaktadır. İkincisi, Başkan Obama Nisan başında yaptığı Türkiye seyahatiyle yeni ABD Yönetiminin Türkiye'ye atfettiği önemi açıkça göstermiş oldu. Buna ilaveten, bu seyahat sırasında ekonomi ve ticaretle ilgili konular gündeme geldi ve Amerikan tarafında ciddi bir kıpırdanma var. Yani, siyasi irade de mevcut. Bundan sonra yapılması gereken bunun içinin zaman geçirilmeden doldurulması. Bunun içi doldurulurken asıl çabanın ve baskının Türkiye'den ve Türk Hükümetinden gelmesi gerekiyor. ABD, nadir ticaret fazlası verdiği ülkelerden birisi olan Türkiye'nin ABD'ye ihracatını artırmak için çok hevesli olmayacaktır. Onlar daha çok ABD yatırımlarıyla ilgili sorunları, fikri haklar ve pazara girişte karşılaşılan engeller gibi hususları dile getirmeyi tercih edeceklerdir.

Türkiye'nin, ABD ile ekonomik ilişkilerini geliştirmeye çalışırken özellikle siyasi düzeyde sürekli vurgulaması gereken iki nokta bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ekonomik ilişkileri de ABD ile sahip olduğumuz siyasi/stratejik ilişkiler düzeyine çıkarma zorunluluğudur. Ancak bu alanda başarıya ulaşarak siyasi/stratejik ilişkimizi daha sağlıklı ve kalıcı bir baza oturtabiliriz. Karşılıklı ekonomik menfaatler oluşturarak Ermeni meselesi gibi sorunların gündeme ciddi bir şekilde gelip, ilişkiyi bir yol kazasına uğratmasını engelleyebiliriz. Ayrıca, ekonomik ilişkileri geliştirmek her iki ülke ekonomisine ciddi getiriler sağlayacak, toplam refahın artmasına katkıda bulunacaktır. İkinci nokta ise, Türkiye'nin uzun yıllardır sahip olduğu pazar ekonomisinin, içinde bulunduğumuz bölgede demokrasi, insan hakları ve açık toplumun gelişmesi için en önemli ve gerekli altyapıyı oluşturduğu hususudur. Bu anlamda Türkiye, bölgenin çoğu tek ürüne (petrol) dayalı, kapalı ve küresel ekonomiye entegre olmamış ülkelerine ekonomik anlamda da ciddi bir ilham kaynağı olmaktadır. Siyasi reformların ve demokratik bir toplumun kalıcılığı sağlam bir ekonomik altyapıyla mümkündür. Bu anlamda da Türk ekonomisinin güçlendirilmesi ve AB'nin yanı sıra ABD ekonomisi ile karşılıklı ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Kanaatimce, ABD'yle ticari ilişkilerimizi geliştirmek için önümüzde kabaca iki yöntem var. Birincisi, bugün olduğu gibi, büyük ölçüde işleri doğal akışına ve iki ülke özel sektörünün inisiyatifine bırakmak. İkincisi ise, yine özel sektör inisiyatifini esas almakla birlikte, ABD'ye konumu gereği farklı bir önem atfedip, özel bir strateji geliştirmek ve bunun içini dolduracak kurumsal yapıları kurmak.

Benim tercihim açık. Türkiye'de ihracatı artırmak doğrultusunda çalışan resmi ve özel sektör kurumlarına ve bunların yöneticilerine sesleniyorum. ABD pazarı için ciddi bir strateji geliştirelim. Bu pazar, bölgedeki diğer pazarlara girmek için uygulanan yöntemlerle ihracat yapılabilecek bir pazar değil. Orta-uzun vadeli bir bakış açısı gerekiyor. ABD'deki yasal altya-

05-ABDULLAH AKYUZ 6/9/09 8:22 PM Page 4



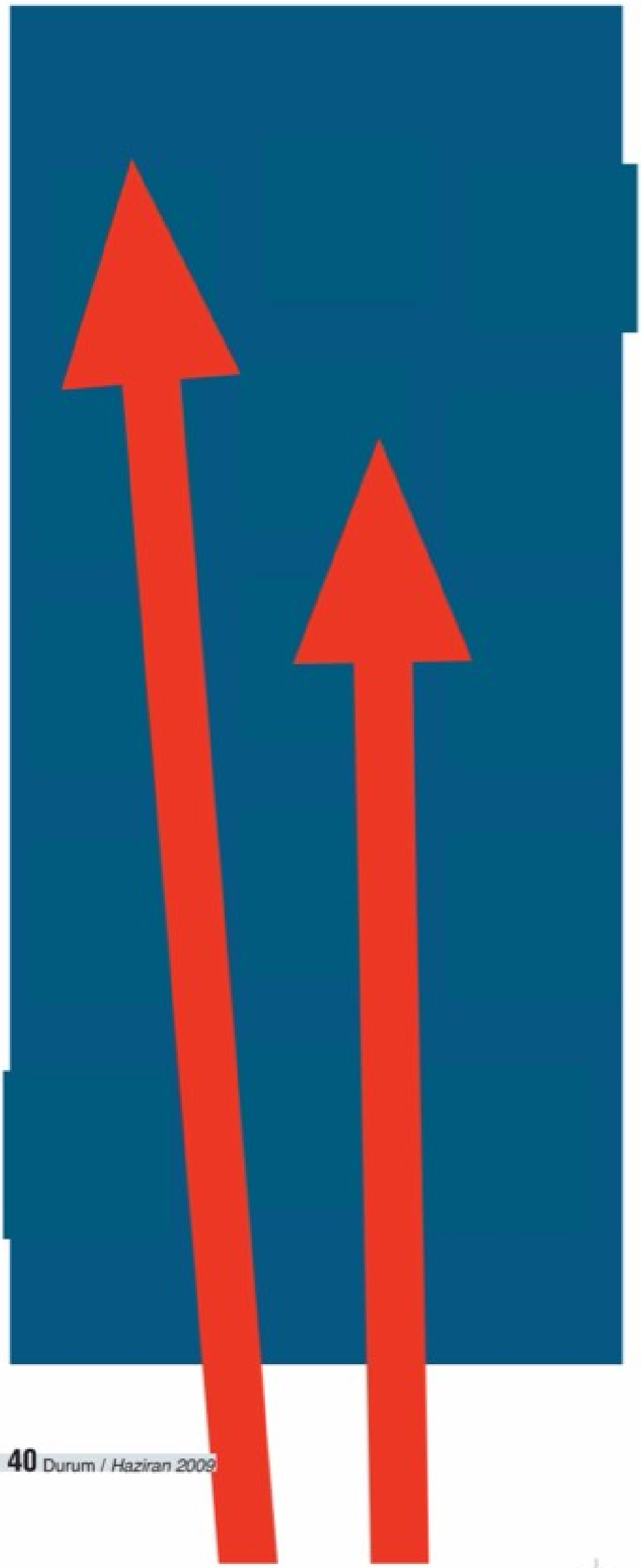
Siyasi reformların ve demokratik bir toplumun kalıcılığı sağlam bir ekonomik altyapıyla mümkündür. Bu anlamda da Türk ekonomisinin güçlendirilmesi ve AB'nin yanı sıra ABD ekonomisi ile karşılıklı ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

pı ve düzenlemelerin iyi bilinmesi gerekiyor. KOBİ'lerin ellerinden tutacak, onlara yol gösterecek kurumsal yapılar gerekiyor. Bazı teşvik ve finansal destekler gerekiyor. Sektörel bazda, eyalet bazında, firma ve ürün bazında çalışmamız gerekiyor. Varolan kaynaklarımızı azami ölçüde kullanmak yanısıra tecrübeli uzmanlardan ve firmalardan destek almamız gerekiyor. Ayrıca, ihracatı artırmanın ötesinde, daha geniş bir ticari ilişkileri geliştirme gündemine sahip olmamız gerekiyor.

Bu stratejinin temel unsuru olması gereken hususları ise şu şekilde özetleyebilirim:

- Orta-uzun vadeli (5-15 yıl) bir bakış açısının hâkim olması.
- ABD'de birkaç önemli ticari merkezde, özel sektör dinamizmi ve yerel personelle çalışacak ve cüzi bir ücret karşılığında esas olarak KOBİ'lere hizmet verecek "Türk Ticaret Promosyon Merkezleri"nin kurulması. Bu şehirler, şu anda Türkiye'nin Başkonsolosluklarının da bulunduğu New York, Şikago, Los Angeles ve Houston olabilir. Ayrıca, bu merkezlere bağlı olarak esnek modeller çerçevesinde çalışacak ve bu devasa ülkenin diğer eyaletlerini kapsayacak bir ağ da kurulabilir.
- Türkiye'de, ihracatçı firmaların ilgili personeline, ABD pazarıyla il-

05-ABDULLAH AKYUZ 6/9/09 8:22 PM Page 5



gili sürekli eğitim ve bilgilendirme seminerleri düzenlenmesi.

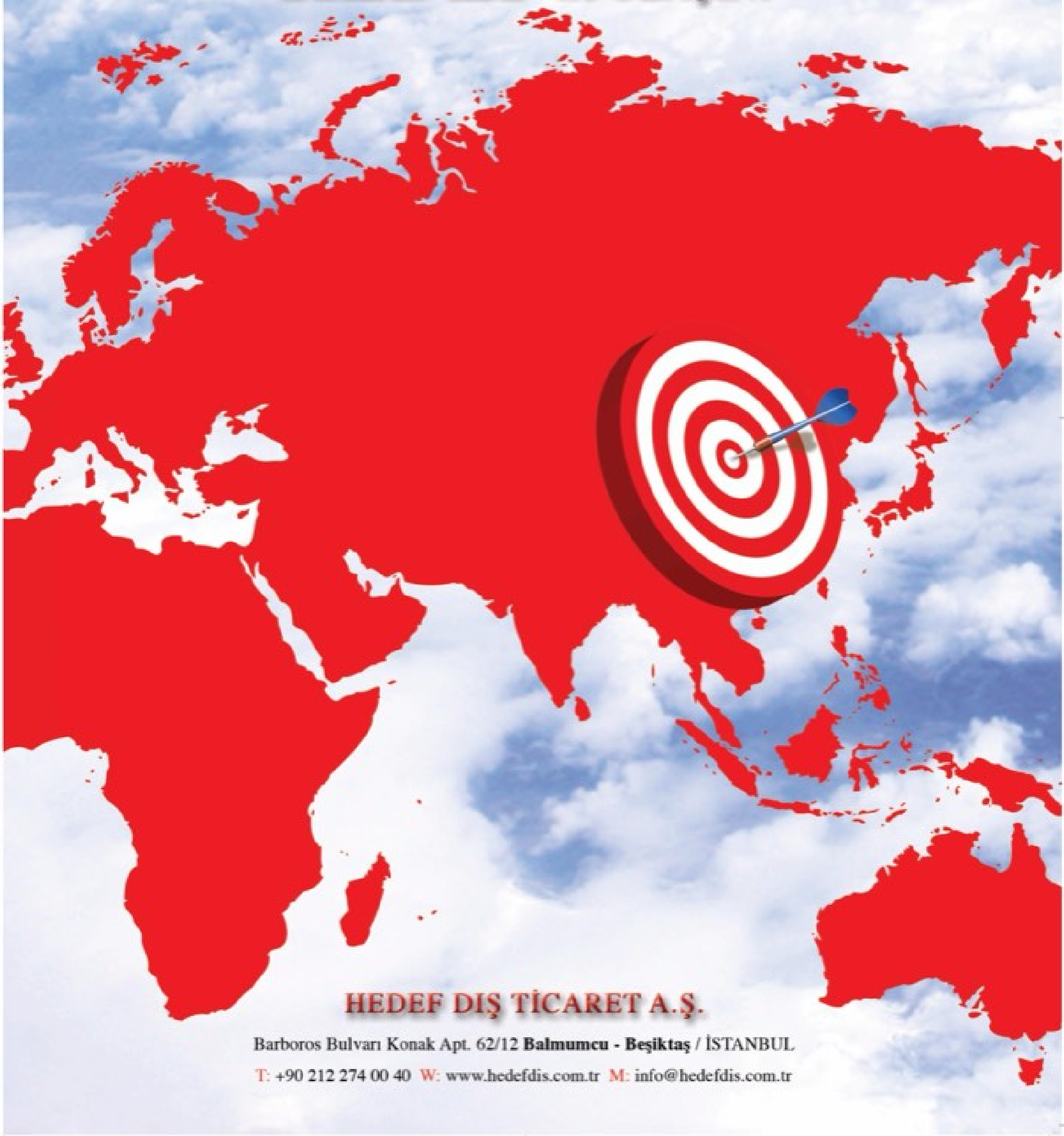
- Nitelikli Sanayi Bölgesi (QIZ) için Obama Yönetimi'yle ciddi bir pazarlığa girilmesi ve tekstil sektörünün mutlaka buna dâhil edilmesi. Siyasi konjonktür QIZ için hiç bu kadar uygun olmamıştır.
- Yeterli bilgi, tecrübe ve ilişkilere sahip Amerikan firmalarından destek alınarak hem siyasi, hem de ticari platformda gerekli çalışmaların yapılması. Bu kapsamda ciddi bir veri tabanı kurulmalı, pazar/ürün/firma araştırmaları yapılmalı, federal ve eyalet düzeylerinde gerekli kişi ve kurumlarla ilişkiler kurularak halkla ilişkiler ve lobi faaliyetleri yürütülmelidir.
- Sektörel ve firma bazında ciddi çalışmalar yapılarak, Türkiye'de veya üçüncü ülkelerde Türk firmalarıyla yatırım yapma potansiyeli yüksek Amerikan firmalarına yönelik firmaya özgü yaklaşımların geliştirilmesi. Bu doğrultuda Yatırım Promosyon Ajansıyla birlikte çalışılmalıdır.
- Özellikle Afganistan ve Irak'ın yeniden yapılanmasında ABD destekli projelerden (özellikle inşaat) Türk firmalarının daha büyük pay almasına yönelik girişimlerin artırılarak sürdürülmesi.
- Obama Yönetimiyle birlikte ABD'nde de öncelikli hale gelen temiz-yenilenebilir enerji ve çevre teknolojilerinde işbirliği imkânlarının araştırılması.
- Kafkaslar ve Orta-Asya'ya yönelik enerji projelerinin canlandırılması ve bu doğrultudaki işbirliğinin artırılması.
- Savunma sanayi alanındaki işbirliği ve ortak üretim imkanlarının artırılması.
- Bütün bu girişimler yapılırken, ABD'deki nitelikli ve ciddi sayıdaki insan gücümüzden (bilim adamları ve akademisyenler, işadamları ve öğrenciler) azami ölçüde istifade edecek bir altyapının kurulması.

05-ABDULLAH AKYUZ 6/10/09 11:51 AM Page 6

İşinizi şansa bırakmayın...

UZAKDOĞU'da HEDEFİNİZE

HEDEF ile ULAŞIN!



HEDEF DIŞ TİCARET A.Ş.

Barboros Bulvarı Konak Apt. 62/12 **Balmumcu - Beşiktaş** / İSTANBUL

T: +90 212 274 00 40 W: www.hedefdis.com.tr M: info@hedefdis.com.tr

06-MARAL OZTEKIN 6/9/09 6:17 PM Page 1



Daralan Dünya Ticaretinde Televizyon Sektörü ve Türkiye

Maral Öztekin
ECİD Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği Başkanı

Son yıllarda dünya televizyon pazarı hızlı bir büyüme süreci içindedir. Bu büyümenin en belirleyici unsuru televizyonda kalite ve izleme zevkini artıran teknolojik değişim ve bu değişimin beraberinde getirdiği yeni uygulamalardır. Televizyon teknolojilerinde değişimler çok genel olarak iki temel kategori altında özetlenebilir.

Birincisi, sayısal televizyon yayıncılığına geçiştir. Bu geçiş sürecinde, hem televizyon yayıncılığında, hem de televizyon alıcılarında kullanılan teknolojiler radikal bir değişikliğe uğramıştır. Sayısal televizyon görüntü kalitesinin iyileşmesi yanında yayın maliyetinin düşmesini mümkün kılmıştır. Bu geçişle birlikte televizyon yayıncılığı sadece video görüntülerini tek yönlü ileten bir sistem, televizyon alıcısı da bu görüntüleri alan bir cihaz olmaktan çıkmış, televizyon

06-MARAL OZTEKIN 6/9/09 6:18 PM Page 2

yayın sistemleri birçok yeni hizmetin verildiği interaktif çoklu ortama ve televizyon ise bu hizmetleri yerine getirmede kullanılan bir interaktif çoklu ortam cihaza dönüşmüştür. Yakın zaman içinde çok sayıda interaktif hizmeti verebilen mobil televizyonu yaygın bir şekilde piyasada görmek mümkün olacaktır. Diğer taraftan, sayısal televizyon teknolojileri izleme keyfini daha da artıran yüksek çözünülürlüklü televizyon yayıncılığına geçişin yolunu açmıştır. Teknolojik değişim yeni hizmetler ve uygulamaları beraberinde getirerek hızlı bir şekilde devam etmektedir.

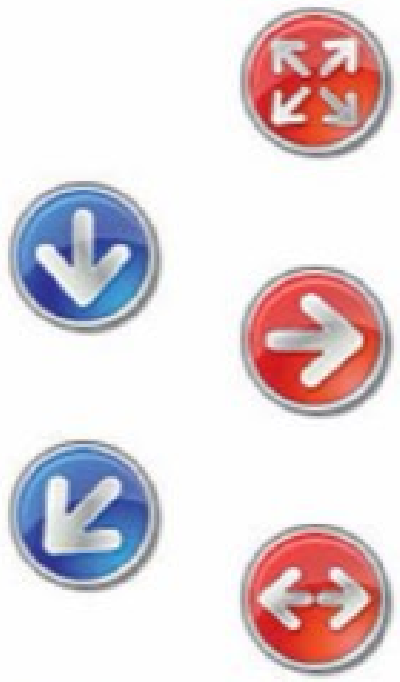
İkinci önemli teknolojik değişiklik ise, tüplü televizyondan yassı ekran televizyonlara geçiştir. Bu değişiklikle televizyonda tüplü (CRT) ekran yerini LCD (Liquid Crystal Display) ve plazma ekran (panel) teknolojilerine bırakmaktadır. Kısa zaman içinde televizyon sektöründe LCD teknolojisinin hâkim ekran teknolojisi olacağı ve plazma teknolojisini pazarın dışına iteceği görülmüştür. Bununla beraber, ekran teknolojilerinin yeni gelişmelere gebe olduğunu vurgulamak gerekmektedir. 2010 yılından itibaren OLED televizyonları piyasada görmeye başlayacağız. 2012 yılında Avrupa'da OLED TV satışlarının 1 milyon adedi aşması beklenmektedir. OLED teknolojisi yüksek kontrast, parlaklık, keskinlik ve özelikle de düşük güç tüketimi ile geleceğin ekran teknolojisi olarak ortaya çıkmaktadır.

Bütün bu gelişmeler çeyrek asırlık bir döneme yayılan, yüksek finansman gerektiren uzun vadeli temel ve uygulamalı araştırma programları neticesinde elde edilmiştir. Dönüşümün gerektirdiği yüksek yatırım ve finansman ihtiyacı, sektör şirketlerimizi büyük finansal yükler altına sokmuştur.

Sayısal televizyon ve LCD televizyona geçiş sürecinde kaydedilen gelişmelerin ve yapılan yeniliklerin televizyon pazarında hızlı bir büyümeye yol açtığını görüyoruz.



06-MARAL OZTEKIN 6/9/09 6:18 PM Page 3



LCD televizyon pazarı yıllık ortalama %28 büyüme oranı ile ortalama televizyon pazarının çok üzerinde bir büyüme gerçekleştirmektedir. 2008 son çeyreğinde ekonomik krizin etkisiyle küresel televizyon satışlarının, 2007 son çeyreğine göre %5 düşmesine karşın bu büyüme eğilimi devam edecektir.

LCD televizyon 2003 yılından başlayarak Avrupa pazarına hâkim olmaya başlamıştır. Tüplü televizyondan LCD televizyona geçiş beklenenden daha hızlı gerçekleşmektedir. 2009 yılına gelindiğinde Batı Avrupa pazarına giren televizyonların yalnızca %5'i tüplü televizyondur. 2010 yılında Batı Avrupa pazarında tüplü televizyon satışı olmayacaktır.

Rusya'yı da içine alan Doğu Avrupa bugün Dünyadaki en hızlı büyüyen televizyon pazarıdır. Doğu Avrupa pazarında da LCD televizyona hızlı bir geçiş gözlenmektedir. Doğu Avrupa pazarında tüplü televizyon satışları hızlı bir düşüş yaşamaktadır. 2011 yılından sonra Doğu Avrupa'da tüplü televizyon satışlarının olmayacağı öngörülmektedir.

Türkiye televizyon sektörünün, çok çeşitli coğrafi pazarlara ihracat yapmakla birlikte, en önemli pazarı Avrupa'dır. Türkiye televizyon sektörü LCD televizyona geçiş ile birlikte Avrupa'da önemli bir pazar kaybına uğramıştır. Bu kaybın nedenleri Durum Dergisinin Temmuz 2008 sayısında ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

Tablo 1'de Türkiye Televizyon Sektörü'nün 2007 ve 2008 yıllık, ihracat, yurt içi satış ve toplam üretim rakamları karşılaştırılmaktadır. Tablo 1 incelendiğinde sektörün 2008 yılında 2007 yılına göre LCD televizyonda iç piyasa satışlarını %47, ihracatını %15 artırdığı gözlenmektedir. Bu artışa karşın sektör iç piyasada ithal televizyona karşı pazar kaybına uğramıştır ve Avrupa pazarında ise tüplü televizyonda elde ettiği başarının henüz çok uzağındadır.

Sektörün toplam tüplü televizyon üretim rakamlarında 2007 yılına göre %53,7 oranında gerileme olmuştur. Tüplü televizyonda iç piyasa yaşanan %29 ve ihracatta yaşanan %60,7'lik düşüş LCD televizyona geçişin bir sonucudur. Toplam tüplü ve LCD televizyon üretim rakamları baz alındığında sektör 2008 yılını, 2007 yılına göre, %27,5'luk bir kayıpla kapatmıştır.

Türkiye televizyon sektörünün krizden nasıl etkilendiğini göstermek bakımından Tablo 2'nin irdelenmesi yararlı olacaktır. Tablo 2'de sektörün Aralık 2007-Ocak 2008 iki aylık dönemdeki ihracat, yurt içi satış ve üretim rakamları ile krizin etkilerinin hissedilmeye başlandığı Aralık 2008 - Ocak 2009 iki aylık dönemdeki ihracat, yurt içi satış ve üretim rakamları karşılaştırılmaktadır. Türkiye televizyon sektörünün tüplü (CTR) televizyon ihracat, iç piyasa satış ve buna

Türkiye televizyon sektörünün, çok çeşitli coğrafi pazarlara ihracat yapmakla birlikte, en önemli pazarı Avrupa'dır. Türkiye televizyon sektörü LCD televizyona geçiş ile birlikte Avrupa'da önemli bir pazar kaybına uğramıştır.

Tablo 1: 2007 - 2008 Mukayesesi

	İÇ PAZAR			İHRACAT			TOPLAM		
Ürün	2007	2008	Değişim (%)	2007	2008	Değişim (%)	2007	2008	Değişim (%)
LCD TV	378,978	555,993	47	4,338,866	4,989,124	15	4,717,244	5,545,117	17,6
CRT TV	1,835,891	1,291,548	-29	6,270,5	2,466,821	-60,7	8,106,488	3,758,369	-53,7
Toplam	2,214,269	1,847,541	-16,6	10,609,463	7,455,945	-30	12,823,732	9,303,486	-27,5

06-MARAL OZTEKIN 6/9/09 6:20 PM Page 4

Tablo 2: Aralık 2007 - Ocak 2008 ve Aralık 2008 - Ocak 2009 Mukayesesi

	Aralık 2007-Ocak 2008			Aralık 2008-Ocak 2009					
Ürün	İç Pazar	İhracat	Üretim	İç Pazar	Değişim(%)	İhracat	Değişim(%)	Üretim	Değişim(%)
LCD TV	10,097	868,022	968,119	95,280	-5	721,065	-17	816,345	-16
CRT TV	355,293	826,59	1,181,891	156,439	-56	105,143	-87	261,585	-78
Toplam	455,390	1,694,620	2,150,010	251,719	-45	826,208	-51	1,077,9	-50

bağlı olarak üretiminde kuvvetli bir düşüş gözlenmektedir. Yukarıda bahsedilen gelişmeler ışığında bu düşüşte sadece krizin rol oynadığı söylenemez. Tüplü televizyondaki düşüşü teknolojik gelişmenin ve buna paralel olarak tüplü televizyondan LCD panel televizyona geçişin doğal bir sonucu olarak görmek gerekir. Tüplü televizyon yurt içi satışlarında da hızlı bir düşüş söz konusudur. Bu düşüşte krizin etkisi olmakla beraber esas neden Türkiye'de de LCD televizyona oldukça hızlı bir geçişin yaşanmasıdır.

Sektörün LCD televizyon üretiminde Aralık 2008 - Ocak 2009 iki aylık döneminde %16'lık bir düşüş yaşadığı gözlenmektedir. Bu düşüş özellikle ihracat satışlarındaki %17'lik azalmadan kaynaklanmaktadır. Yurt içi LCD televizyon satışlarında ise % 5'lik bir daralma söz konusudur. Bu daralmada krizin etkisinin belirleyici rol oynadığı açıktır. Toplam tüplü ve LCD televizyon üretim rakamları esas alındığında sektör, Aralık 2008 - Ocak 2009 iki aylık döneminde, Aralık 2007 - Ocak 2008 iki aylık dönemine göre %50 daralma yaşamıştır. İhracat belirli bir artış eğilimine girmişken, krizin etkisiyle hem iç piyasa satışlarında, hem ihracatta ciddi bir gerileme başlamıştır.

Krizin etkisini hafifletmek için hükümetin aldığı önlemler paketinde sektöre yönelik olarak %6,7 oranındaki ÖTV üç ay süre ile sıfırlanmıştır. Bu tedbir sektörün iç piyasa satışlarına olumlu olarak yansımıştır. Bununla beraber sektörün ihracata dayalı bir sektör olması dolayısıyla bu önlemin yeterli olacağını söylemek mümkün değildir. 15 Haziran 2009 tarihine kadar geçerli olan ÖTV indirimi, talebin zaten az olduğu yaz aylarında sona ermektedir. Satışların tamamen kesilmemesi amacıyla ÖTV indiriminin kriz sonuna kadar veya yılsonuna kadar uzatılmasının, ayrıca KDV'nin %18'den %8 indirilmesinin sektöre faydalı olacağını vurgulamak istiyoruz.



15 Haziran 2009 tarihine kadar geçerli olan ÖTV indirimi, talebin zaten az olduğu yaz aylarında sona ermektedir. Satışların tamamen kesilmemesi amacıyla ÖTV indiriminin kriz sonuna kadar veya yılsonuna kadar uzatılmasının, ayrıca KDV'nin %18'den %8 indirilmesinin sektöre faydalı olacağını vurgulamak istiyoruz.

Ayrıca vergi indirimi şeklinde uygulanan tedbirlerin ithalatçıların da işine yaradığı düşünülürse, Türkiye'de yapılan imalat ve istihdamı desteklemek için Türkiye'deki üretimin maliyetlerini azaltacak acil önlemlerin alınması da gerekmektedir. Örneğin, sanayide kullanılan elektrik girdi maliyetlerinin, istihdam üzerindeki vergi ve diğer yüklerin azaltılması sağlanabilir; imalatta kullanılan temel hammadde ve ara malların vadeli ithalatında akreditifler sırasında ödenen %3 KKDF kesintisinden vazgeçilebilir; sanayicilere verilen ihracat kredilerinin kapsam ve limitleri yükseltilebilir.

Kısacası, krizden çıkışa yardımcı olmak ve ihracat yeteneğini güçlendirmek için sektöre verilen desteklerin devam ettirilmesinde büyük faydalar vardır.



21. Yüzyılda Ekonomik Kumar

Akın Birsen
Vestel Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı

1667 – 1754 yılları arasında yaşayan Abraham De Moivre 1700'lerin başında yaşamını kumarbazlara kazanma olasılıklarını hesaplayarak kazanıyordu. Hesaplamalarını derleyip 1718'de Şans Teorileri (The Doctrine of Chance) adlı bir kitapta yayınlamıştı. Bu eser olasılık kuramı dalında 1650'lerde Paskal ve Fermat'ın öncü çalışmaları ile birlikte 50 yıl sonra ortaya çıkacak olan Laplace'ın çalışmalarına temel oluşturmuştur. Eserinde De Moivre birkaç değişik rastgele olaylardan ortaya çıkan bileşik olayın olasılığını bulmak için formülleri ilk defa olarak açıklamıştır. Bu yeni gelişmeler, özellikle kumar oyununu sevenler arasında kitabın çok popüler olmasına yol açmıştır.

Aslında bir determinist olan De Moivre, eserinin isminin aksine, şans diye bir şeyin olmadığını, bunun sadece bir yanılsama olduğunu iddia ediyordu. Bu düşünceye göre, örneğin bir metal paranın yazı veya tura gelmesini biz şans olarak değerlendirsek de, parayı attığımız anda aslında attığımız paranın yazı mı, yoksa tura mı geleceğini, hava akımı, elin açısı, elin yüksekli-

07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:23 PM Page 2

ği, paraya uygulanan kuvvet, paranın alaşımı ve yerin şekli gibi fiziksel faktörleri hesaplarsak bulabiliriz. Bunu hesaplamak oldukça güçtür, hatta mümkün değildir; ama bu işin şansa bağlı olduğunu göstermez, yani hesaplayamamamız, hesaplanamayacağı anlamına gelmez. Yani bu durumda şans diye bir şey yoksa eğer, her şey bellidir ve bilinebilir, problem bizim bilmeyişimizdir.

De Moivre bu imkânsız gibi görünen teoriyi ölümüyle bir nevi doğrulamıştı. Hayatının son zamanlarında her gün normalden 15 dakika fazladan uyuduğunu fark eden bilim adamı, 24 saat uyuduğu gün öleceğini varsayarak 27 Kasım 1754'ü ölüm tarihi olarak belirledi ve gerçekten aynen hesapladığı gibi, o gün De Moivre hayata gözlerini yumdu.

Bu düşünce sistemine "determinizm" deniyor: "Hiçbir şey belirsiz değildir; her şey kendinden önceki sebebin bir sonucudur, biz bu sebebi bilsek de, bilmesek de..." Genel olarak nedensellik ilkesi olarak da bilinen determinizm, olay ve olguların birbirine belirli bir şekilde bağlı olması, her şeyin bir nedeni olması, ya da her şeyin bir nedene bağlanarak açıklanabilir olması şeklinde ifade edilebilir. Determinizm aynı nedenlerin, aynı koşullarda aynı sonuçları vereceğini dolayısıyla evrensel yasalar çerçevesinde insanın kaderini kendisinin yaratığını savunur ve rastlantı diye bir şeyin olmadığını ortaya koyar. Bu noktada determinizmi en iyi açıklayan teori Pierre-Simon, Marquis de Laplace'ın aşağıdaki teorisidir.

"Evrenin şimdiki halini geçmişin sonucu ve geleceğin nedeni olarak ele alabiliriz. Bir an için evrenin tüm güçlerinin ve bunu oluşturan tüm varlıkların konumlarını anlayabilen bir canlının var olduğunu ve onun bu verileri inceleyebileceğini düşünürsek; o bir anlık süre içinde bu canlı evrendeki en büyük varlıklardan en küçük atomlara kadar her şeyi hesaba katarak bir hesap yaparsa, hiçbir şey belirsiz kalmayacak, gelecek de, aynen geçmiş gibi, onun gözlerinin önünde olacaktır."

Daha sonra bu teori "Laplace'in Şeytanı" olarak anılmaya başlanmış, her şeyi bilen söz konusu canlı, şeytana benzetilmiştir. Eğer bu şeytan bir an için kusursuz bilgiye ulaşabilirse, o bir anlık süre içinde tüm olasılıkları hesaplayarak en az hata payı içereni seçerse, bu doğru seçimi sayesinde geleceği kendi istediği yönde etkileyebilecektir. Gelecekte olacak şeyler birbirine bağlı olduğu için de - her olay kendinden önceki bir olayın sonucu, sonraki bir olayın sebebidir - geleceği de geçmiş gibi basit bir şekilde gözünde canlandırabilecektir.

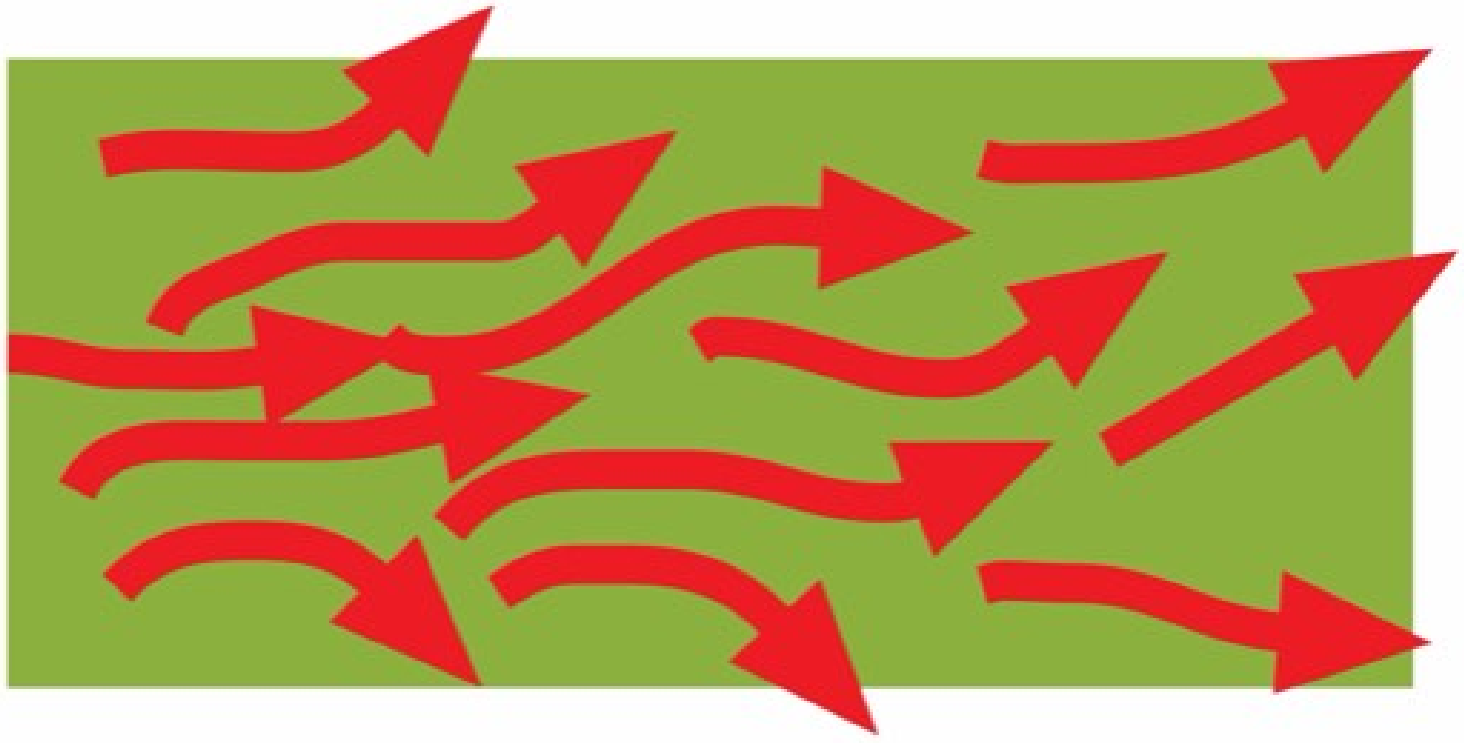
Ana konusu küresel krizdeki Türkiye'nin ihracatı olan bir yazıyla, De Moivre, determinizm ve Laplace'ın ne ilgisi olabilir diye düşünebilirsiniz ilk anda. Ancak amacım, bu konuya deterministi bir bakış açısıyla yaklaşmazsak, doğru çözüm yollarını bulamayacağımızı vurgulamak. Yaşadığımız küresel krizle ilgili yazılanları takip ederken genellikle olayın derinine inilmediğini, tarihçenin yeterince incelenmediğini görüyor ve yoğunlaştırılmış önlem önerileri ile karşı karşıya kalıyorum.

Bunun en hoş örneklerinden biri "Marx yeniden okunmalı mı?" klişesi. Elbette bu sorunun ilk dile getirildiği yere saygım sonsuz. Bu soru, krizi davet eden küreselleşmenin mimarlarından Jack Welch'e sorulduğunda önemli bir soruydu. Sayın Welch'in bu anlamlı soruya cevabı (!) da gerçekten hepimiz için çok değerli oldu. Ama bunun her gün basında herkese sorulması, ya da kişilerin başlarını sallayarak "kendime geçen gün şu soruyu sordum, acaba Marx'ı yeniden mi okumalıyız?" şeklinde konuşması gerçekten rahatsız edici.

De Moivre bu imkânsız gibi görünen teoriyi ölümüyle bir nevi doğrulamıştı. Hayatının son zamanlarında her gün normalden 15 dakika fazladan uyuduğunu fark eden bilim adamı, 24 saat uyuduğu gün öleceğini varsayarak 27 Kasım 1754'ü ölüm tarihi olarak belirledi ve gerçekten aynen hesapladığı gibi, o gün De Moivre hayata gözlerini yumdu.

Karl Marx'ın, başta Kapital olmak üzere tüm eserlerinin elbette okunması gerekli. Ekonomi tarihinde bu boyutta çığır açan bir insanı politik görüşünüz ne olursa olsun okumak, tekrar tekrar okumak elbette yapılması gereken bir şey; ama "bir saniye krize girdik, haydi şimdi Marx okuyalım" noktasında değil. İlle de bir şeyi yeniden okuyacaksak, önce Adam Smith'den başlayalım, sonra yavaş yavaş Marx'a, hatta Keynes'e geliriz ki bu yazının devamında kısacık da olsa, bu şekilde bir yolculuk yapmayı düşünüyorum. Ama bu aşamada deterministi olmaya çalışarak, krizi oluşturan, dünya ekonomisini bugünlere

07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:24 PM Page 3



Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) mali krizin küresel ekonomi üzerindeki etkisinin 2009 sonuna kadar 20 milyon kişinin işini kaybetmesiyle sonuçlanacağı konusunda uyarıda bulundu. Dünya genelinde ülkelerin toplam 5,5 trilyon doları aşkın kurtarma paketleri açıklamalarına rağmen, kontrol altına alınamayan küresel kriz, başta otomotiv sektörü olmak üzere reel sektörü de etkilemeye başladı.

getiren sebepleri inceleyelim ki, sonuç bulmaya yönelebilmek için elimizde sağlam bir altyapı olsun.

Her şey iki yanlış öngörüyle başladı. Herkes konut fiyatlarının sürekli artacağını ve bütün düşük gelirli kişilerin hep birden ödeme zorluğu yaşamasının imkânsız olduğunu öngördü. Söylemeye bile gerek yok ki, bu öngörüler yanlış çıktı ve ABD "mortgage" piyasasından başlayan kriz dünya ekonomisini etkisi altına aldı.

Bu yanlış iki öngörüden yola çıkarak ABD mortgage ofisleri portföylerindeki her tip müşteriye, riskli bile olsa, "mortgage" dağıtmaya başladılar. Mortgage ofislerinin elindeki yüksek risk faktörü taşıyan "mortgage"ları toplayan finans kuruluşları bunlardan para kazanabilecek yeni enstrümanlar oluşturmaya çalıştılar. CDO (collaterized dept obligation: teminatlandırılmış borç portföyü) adı verilen bir tür paket hazırlayan bu kuruluşlar, bu paketleri AAA rating kazandırarak küresel yatırımcılara pazarladılar. "Mortgage"ların hepsi birden CDO'ları ödeyemeyince, CDO'lar yatırımcılara hiçbir ödeme yapamadı ve yatırımcıların batmasına sebep oldu. Bu durum küresel finans dünyasında bir "Kelebek Etkisi" yarattı. Her şey 7 Eylül 2008'de ABD yönetiminin, önceki yıl patlak veren emlak krizinden çok kötü etkilenen dev mortgage şirketleri Fannie Mae ve Freddie Mac'in denetimine, daha büyük bir krizin çıkmaması amacıyla, el konulduğunu duyurmasıyla başladı.

Kriz, kapitalist dünyanın yıldızlarını birer birer söndürdü. Bunlar içinde iflas eden Lehman Brothers, devletleştirilen Freddie Mac, Fannie Mae, Washington Mutual, devlet yardımına muhtaç kalan AIG, UBS, RBS, B&B, Hypo Real Estate, Fortis, değerinin çok altında satılan Merrill Lynch, Halifax, durumu hala belirsizliğini koruyan General Motors başta geliyor. Bu arada İzlanda gibi iflas eden devletler de bulunuyor. İzlanda'da devlet, ülkenin üç büyük bankasını kamulaştırdı. 19 milyar dolarlık bir ekonomiye, 6-7 milyar dolarlık bir bütçeye sahip 300 bin nüfuslu ülkenin 130-140 milyar dolar riskli bankacılık kesimi bulunuyor.

Küresel krizle baş edebilmek için ABD Merkez Bankası (FED) ve diğer merkez bankaları tarihte görülmemiş şekilde koordineli olarak faizleri düşürürken, AB ve diğer bazı ülkeler bankalardaki mevduat garantisini arttırdı, bazıları ise tam güvence getirdi. Dev ekonomiler ardı ardına resesyona girerken, krizle baş edemeyen G-7, Çin, Rusya, Brezilya ve Hindistan başta olmak üzere yükselen piyasalar ile petrol zengini Körfez ülkelerini çözüm için harekete geçirme yönündeki girişimlerini başlattı. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) mali krizin küresel eko-

07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:24 PM Page 4

nomi üzerindeki etkisinin 2009 sonuna kadar 20 milyon kişinin işini kaybetmesiyle sonuçlanacağı konusunda uyarıda bulundu. Dünya genelinde ülkelerin toplam 5,5 trilyon doları aşkın kurtarma paketleri açıklamalarına rağmen, kontrol altına alınamayan küresel kriz, başta otomotiv sektörü olmak üzere reel sektörü de etkilemeye başladı.

Peki, neden bu öngörüler yanlıştı?

Buna cevap vermek için önce 90'lı yılların ikinci yarısına dönelim. 90'ların ikinci yarısı küreselleşmenin tüm hızını alıp dünya ticaretinin iyice arttığı yıllardı. Bu dönemde küresel oyuncular çok aktifti. Thomas Friedman'ın deyimiyle "Kısa ve Uzun Boynuzlu Sığırlardı" bunlar.

Kısa Boynuzlu Sığırlar dünyanın her yanından hisse senedi, döviz, tahvil alım-satımıyla uğraşan ve paralarını çok kısa süreli olarak taşıyan bireylerdir. Küresel yatırımlar artık çok daha kolay ve çok daha ulaşılabilir olduğu için yatırımcılar piyasalar arası davranış farklarını göz ardı edebilirler. Eski ABD Hazine Bakan Yardımcısı Larry Summers'ın söylediği gibi: "Daha iyi otoyollar yaparsınız, insanlar daha hızlı araba kullanmaya başlarlar ve bu otoyollarda kaza yapıp ölen insanların sayısı artar; çünkü ne kadar hızlı gitmeleri konusunda hatalı tahmin yürütürler."

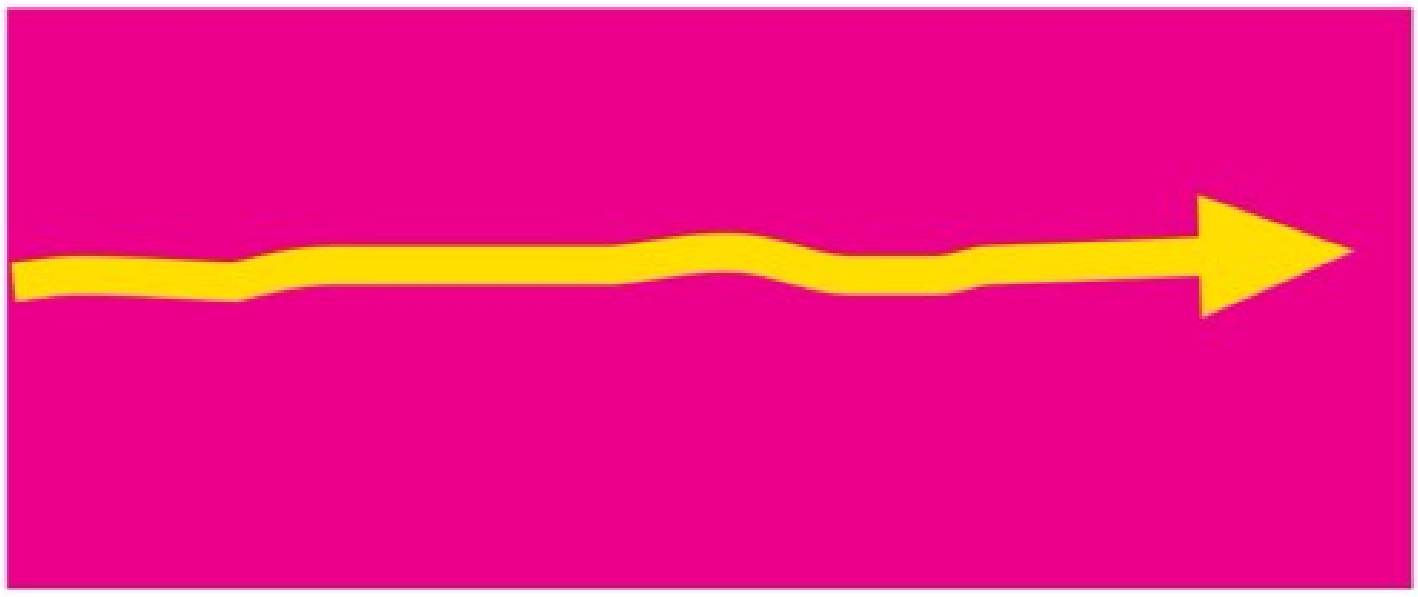
Uzun Boynuzlu Sığırlar ise, dış ülkelerdeki doğrudan yatırımlarını her gün biraz daha arttıran, dünyanın her köşesinde fabrikalar kuran, oralarda var olan fabrikalarla uzun dönemli ittifaklar yapan çok uluslulardır.

Soğuk savaşın duvarları yerle bir olunca,

Kısa Boynuzlu Sığırlar dünyanın her yanından hisse senedi, döviz, tahvil alım-satımıyla uğraşan ve paralarını çok kısa süreli olarak taşıyan bireylerdir. Küresel yatırımlar artık çok daha kolay ve çok daha ulaşılabilir olduğu için yatırımcılar piyasalar arası davranış farklarını göz ardı edebilirler.

elektronik sürünün uzun boynuzlu sığırları yabancı ülkelerde fabrika kurmak için çok daha büyük ve eskisinden epey farklı bir teşvikle karşılaştılar. Çok uluslu bir şirketin istediği şeyi istediği yerde üretip, istediği yere satabileceği tek ve açık bir küresel pazar ortaya çıktı. Bu gelişme rekabeti kızıştırdı, pek çok sektörde kar marjlarını düşürdü, dolayısıyla her çok uluslu şirket azalan kar marjlarını, satış hacmiyle dengeleyebilmek için küresel pazara satış yapmaya çalıştı. Bunu yaparken de üretim maliyetlerini düşük tutarak rekabet gücünü korumak için küresel pazarda üretim yaptı ve üretim zincirini parçalara ayırarak her parçayı en ucuz ve en verimli ülkede yaptırmak zorunda kaldı.

Ardından gelen süreçte ise - 90'ların ikinci yarısından itibaren - Uzun Boynuzlu Sığırların yaptığı yabancı yatırımların çoğu fabrika kurmaya değil, ittifaklar kurmaya dayanıyordu. İttifak kurdukları firmayla partner gibi bir ilişkiye giren çok uluslu, verimlilik, ucuz işgücü, vergi gibi kriterleri denetleyerek üretim ittifakını firmadan firmaya, ülkeden ülkeye kaydırmaya böylece de gelişmekte olan bütün ülkeleri birbirleriy-



07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:25 PM Page 5

90'ların ikinci yarısında küreselleşme sebebiyle artan dünya ticareti 2000 yılında Millenyum çılgınlığıyla zirveye ulaşmıştı. 2000 yılı dünyada büyük bir partiydi. Bu büyük partinin arkasında bir sır ve bir yanlışlık vardı.

le yarıştırmaya başladılar.

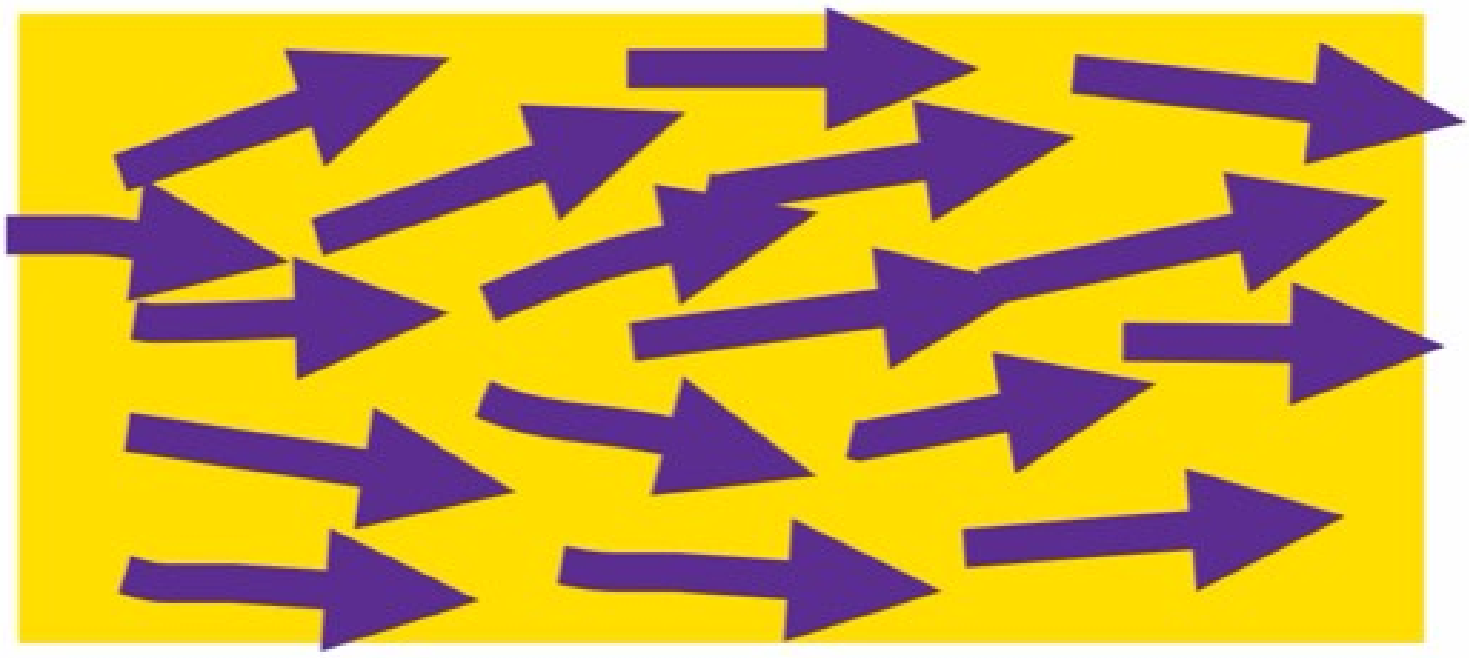
90'ların ikinci yarısında küreselleşme sebebiyle artan dünya ticareti 2000 yılında Millenyum çılgınlığıyla zirveye ulaşmıştı. 2000 yılı dünyada büyük bir partiydi. Bu büyük partinin arkasında bir sır ve bir yanlışlık vardı. Sır, ucuz sermayenin bolluğu ile teknoloji devriminin birleşiminin yarattığı olumlu atmosferdi. 2000 yılında yeni yatırımları finanse etmek için ucuz finansman bulunurluğu doruğa çıkmıştı ve bu ucuz sermaye dijital devrim ve internet devriminin domine ettiği teknolojik gelişmeler sonucunda yüksek teknoloji yatırımı yapan firmalara kanalize olmuştu. Yanlışlık ise, firmaların pazar değeri (market cap), ciro veya kardan çok daha önemli hale gelmişti. Örneğin Mart 2000'de GM 178 milyar dolarlık bir ciroya sahipken pazar değeri 24 milyar dolardı, diğer yanda ise Microsoft'un 25,3 milyar dolarlık cirosuna karşılık 325 milyar dolarlık bir pazar değeri vardı. Bu aşırı değerli şirketler sayesinde de dünya hisse senedi pazarının toplam değeri, dünyanın toplam GSMH'sına eşit hale gelmişti.

Metronom hiç ortada durmadığı için, 2000'in büyük partisinden sonra 2001 yılı, akşamdan kalmalıktı. Teknolojik yatırımlar bekleneni getirmemişti; sonuçta da dünya borsalarında 4,5 trilyon dolarlık bir değer yok oldu Bu durumu daha da gizleyebilmek ve özellikle pazarı hareketlendirebilmek için ABD Merkez Bankası 2005 yılına kadar faizleri indirmeye, daha sonra da arttırmaya başladı. FED, 2001 ve 2005 arası faizleri kademeli olarak düşürdü; %3 seviyelerinde olması gereken faizler uzunca bir süre %1'in altında seyretti. Bu durum başta ABD olmak üzere, bu politikayı takip eden birçok ülkede de bir emlak balonu yarattı:

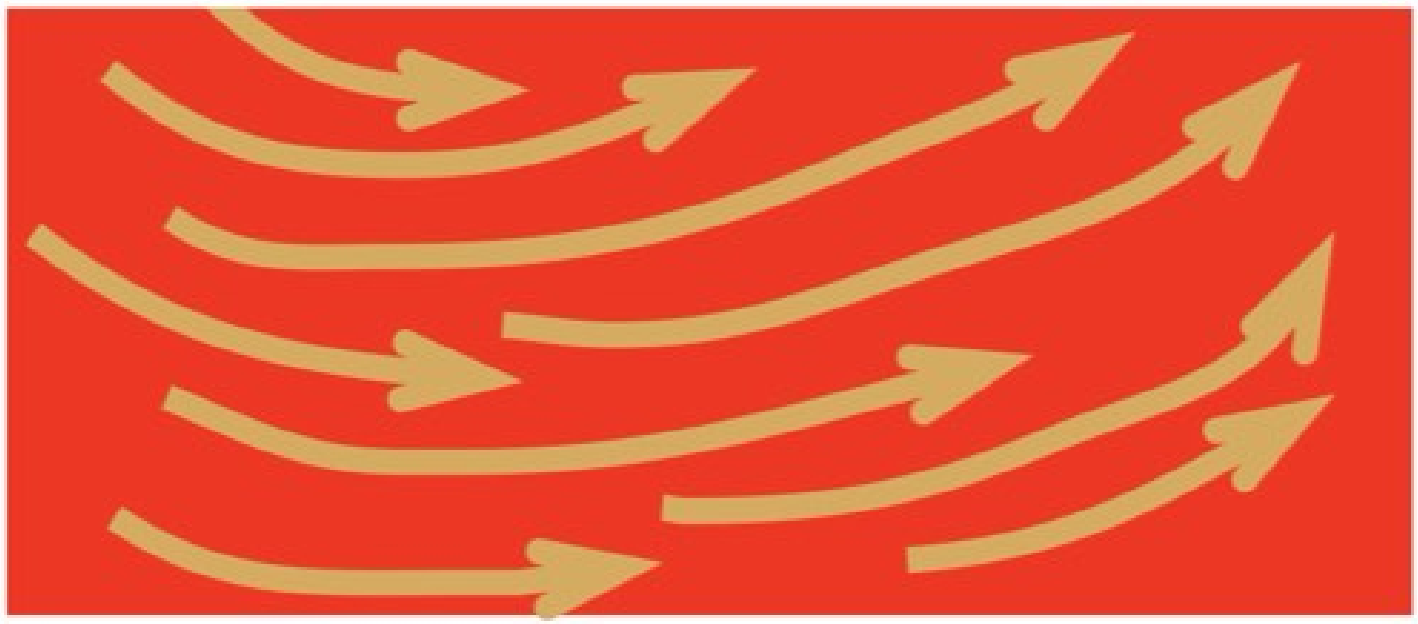
"Amerika Birleşik Devletleri Merkez Bankası son 12 ayda 8 küçük hadli faiz indirimine giderek, Amerika tarihinin en uzun ve geniş çaplı müdahalesine imza attı." (Wall Street Journal, 6.2.2002)

"ABD Merkez Bankası (FED), faiz oranlarını beklendiği gibi çeyrek puan arttırdı. FED tarafından yapılan açıklamada, faiz oranlarının yüzde 2,5'e çıkarıldığı bildirildi. Enflasyonist baskının hafifletilmesi amacıyla, faiz oranları, geçen yıl Haziran ayından bu yana altıncı kez yükseltildi. FED, geçen yıl Haziran ayına kadar, faiz oranlarını yüzde 1 düzeyinde tutuyordu." (Akşam Gazetesi, 3.2.2005)

"ABD'de uzun sure enflasyona göre gereksiz yere en az %3 olması gereken faizler çok düşük seviyelerde tutulup (←%1), gayrimenkul piyasası ateşlendi. Bu durum insanların evlerini teminat göstererek aşırı derecede borçlanmalarına neden olup, müthiş bir emlak balonu yarattı." (Vatan Gazetesi, 6.9.2006)



07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:25 PM Page 6



Gerisini hepimiz çok iyi biliyoruz. Emlak balonu, "mortgage" krizini doğurdu. Herkes dünyanın finansal altyapısının çok güçlü olduğunu ve bu problemin fazla yan etkisi olmadan üstesinden gelinebileceğini düşünüyordu. Ama gerçek bu değildi. Alınan önlemlerle problem sadece ertelendi, tedavi edilmedi. Büyüyen bilançolarda şişkin varlıkların karşısında kısa vadeli yükümlülükler vardı. Bu balon patlayınca pek çok bilançoda varlıklar, yükümlülükleri karşılayamaz oldu, ama finansal sistemin ürettiği karmaşık enstrümanlar bu gerçeği bir sis bulutunun arkasına gizledi. Dünyanın en büyük şirketlerinin bile batık olma olasılığını görüp paniğe kapılan piyasalarda tüm oyuncular sağlam bir liman arayışına girdi ve bu sağlam liman tabi ki nakitti ve nakit kral oldu. Bilançolarda hızlı küçülme dönemi başladı. Daralan kredi hacimleri reel sektörü vurdu. İşten çıkarmalar ve ortalıktaki panik havası tüketici davranışlarını da etkiledi ve "resesyon" başladı.

Alınan önlemlerle problem sadece ertelendi, tedavi edilmedi. Büyüyen bilançolarda şişkin varlıkların karşısında kısa vadeli yükümlülükler vardı. Bu balon patlayınca pek çok bilançoda varlıklar, yükümlülükleri karşılayamaz oldu, ama finansal sistemin ürettiği karmaşık enstrümanlar bu gerçeği bir sis bulutunun arkasına gizledi. Dünyanın en büyük şirketlerinin bile batık olma olasılığını görüp paniğe kapılan piyasalarda tüm oyuncular sağlam bir liman arayışına girdi ve bu sağlam liman tabi ki nakitti ve nakit kral oldu.

Bu kadar kriz altyapısı öyküsünden sonra şimdi artık biraz okumaya geçebiliriz. Adam Smith'den başlayalım demiştik.

Adam Smith, İskoç ahlak felsefesi profesörü ve politik ekonominin öncüsüdür. 1723'de Kirkcaldy'de doğdu, 1790'da da Edinburgh'da öldü. En önemli eseri ise, Ulusların Zenginliği'dir (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations). Ahlak felsefesi profesörü olması sebebiyle de, ekonomide ve doğal olaylarda bir düzen olduğunu düşünür ve bunun gözlem ve ahlâk hissi ile tespit edilebileceğini söyler. Smith'e göre iktisadi hayat bireycidir ve bu bireycilik insanların doğal yapısından kaynaklanmaktadır. Kişisel menfaat iktisadi hayat için itici bir güçtür. Kişi doğası gereği en az zahmetle en çok tatmine ulaşmaya çalışacaktır. "[Her birey] kendi çıkarı peşinde koşarken, sıklıkla katkıda bulunmaya niyetleneceğinden çok daha etkin olarak topluma katkıda bulunur." Buna göre, herkesin bencil olduğu bir toplumda uyum, bilinçli bir müdahale olmasa da, kendiliğinden oluşacaktır. Bu amaçla, Smith, arz ve talep eşitliğini otomatik olarak gerçekleştiren fiyat mekanizması üzerinde duracaktır. Bu kendiliğindenliği sağlayan "görünmez el", piyasa ilişkileridir. "Görünmez el" ve piyasayı düzenleyen fiyatlar seviyesi, kaynakların en verimli şekilde kullanılmasına imkân sağlar. "Eğer bir ürün kıtlığı oluşursa, o ürünün üretimine prim yaratacak şekilde pazardaki fiyatı yükselir ve tüketimindeki düşüşle de kıtlık durumu tedavi edilir. Akabinde üreticiler arasındaki artan rekabet ve artan arz ürünün fiyatını 'doğal fiyat' seviyesine yani üretim maliyeti artı küçük bir kar seviyesine kadar düşürür."

07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:25 PM Page 7

Şimdi ünlü sorumuza dönelim ve Marx'ı tekrar okuyalım.

Karl Heinrich Marx 5 Mayıs 1818 tarihinde Trier'de doğdu ve 14 Mart 1883 tarihinde Londra'da öldü. 19. Yüzyılın en önemli filozof, politik ekonomist ve devrimcisidir. Komünizmin kuramsal kurucusudur. Birçok politik ve sosyal konuda fikri olmakla beraber, en çok Komünist Manifesto'nun giriş cümlesinde özetlediği tarih analiziyle tanınır: "Şimdiye kadarki bütün toplumların tarihi, sınıf savaşımları tarihidir." Komünist Manifesto'nun yanısıra kapitalist üretim ilişkilerini en ince detayına kadar incelediği ve buna karşı bir anti-tez oluşturduğu Kapital, en önemli eseridir.

Marx, sosyoekonomik değişimlere belirli bir tarihsel zorunluluk perspektifinden bakardı. Bütün eski sosyoekonomik sistemlerde olduğu gibi kapitalizmin de kendini yok etmeye yol açacak içsel dinamikler yaratacağına inanırdı. Nasıl ki kapitalizm eskimiş feodalizmin yerini aldıysa, sınıfsız bir toplum olan komünizm de "devletin proletaryanın devrimci diktatörlüğünden başka bir şey olmadığı" siyasal geçiş süresinden sonra, onun yerini alacağını iddia ederdi.

Marx, sosyoekonomik değişimlere belirli bir tarihsel zorunluluk perspektifinden bakardı. Bütün eski sosyoekonomik sistemlerde olduğu gibi kapitalizmin de kendini yok etmeye yol açacak içsel dinamikler yaratacağına inanırdı.

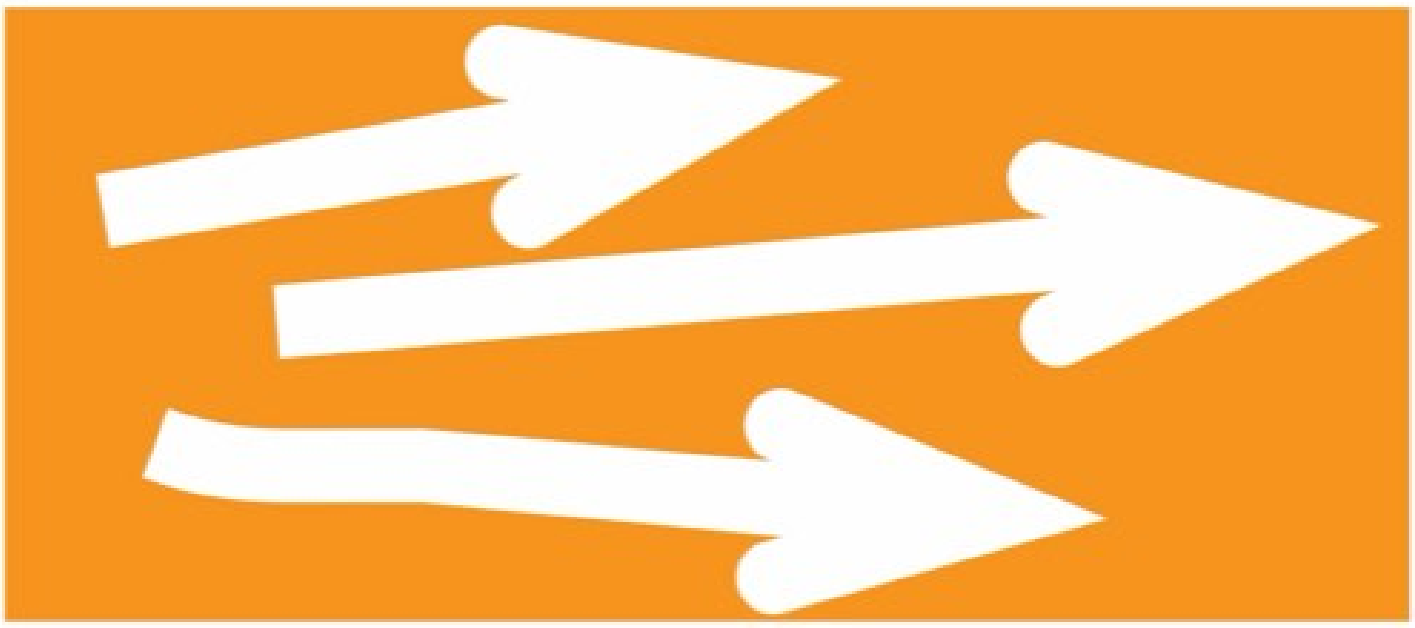
Bu konuyu Komünist Manifesto'da şöyle ifade etmişti: "Modern sanayinin gelişmesi, burjuvazinin ayaklarının altından bizzat ürünleri ona dayanarak ürettiği ve mülk edindiği temeli çeker alır. Şu halde, burjuvazinin ürettiği, her şeyden önce, kendi mezar kazıcılarıdır."

Neden bütün bunları anlattığımı söyleyeyim: Krizi tetikleyen yanlış öngörüler bu hepimizin bildiği teorilerle çok kolay açıklanabilir aslında. Maalesef yukarıda bahsettiğimiz yanlış öngörüler, Adam Smith ve onun "görünmez el"i, Karl Marx ve onun Komünist Manifesto'su unutularak, deterministik düşünce dikkate bile alınmadan yapılmış öngörülerdi. İnanılmaz, ama gerçek.

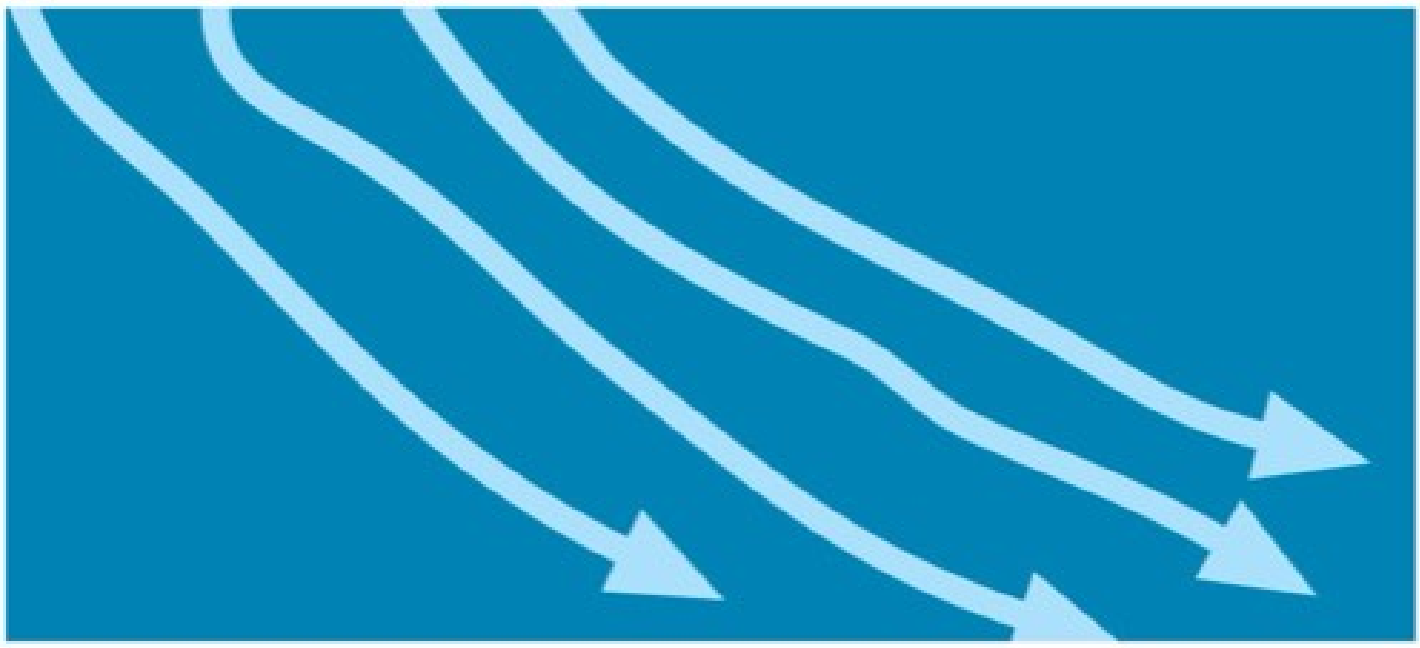
Başta kapitalizmin en büyük kalesi ABD olmak üzere tüm kapitalist dünya düşündü ki, "konut fiyatları yükselmeye devam edecek ve konutların kira bedelleri 'mortgage'ları ödeyebilecek duruma gelecek". Bu yüzden herkese 'mortgage' dağıttılar. Ekonomik açıdan öngörüleri şuydu: "Konut için talep artıyor. Konut fiyatları yükseliyor. İnşaat sektörü bu talebi karşılamak için arzı arttırıyor. Talep ve fiyat uzun dönemde de artmaya devam edecek (!) [Mortgage'lar en az 20 yıllık veriliyor.] Böylece mortgage'lar kendi kendini öderler."

Şimdi bir kez daha:

"Eğer bir ürün kıtlığı oluşursa, o ürünün üretimine prim yaratacak şekilde pazardaki fiyatı yükselir ve tüketimindeki düşüşle de kıtlık durumu tedavi edilir. Akabinde üreticiler arasındaki artan rekabet ve artan arz ürünün fiya-



07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:26 PM Page 8



Şu aşamadan sonra kapitalizm yürümek için ne yapacak? Kanımca hükümetlerin de devrede olduğu iki yol izlenebilir.

tını "doğal fiyat" seviyesine yani üretim maliyeti artı küçük bir kar seviyesine kadar düşürür..." (Adam Smith)

Ve bir kez daha;

"Modern sanayinin gelişmesi, burjuvazinin ayaklarının altından bizzat ürünleri ona dayanarak ürettiği ve mülk edindiği temeli çeker alır. Şu halde, burjuvazinin ürettiği, her şeyden önce, kendi mezar kazıcılarıdır." (Karl Marx)

Eğer ilk öngörünün temeli bu kadar yanlışsa, bu yanlış, ikinci öngörüyü de yanlışlığa götürecektir. Bu da, konut fiyatlarının sürekli artacağı ve artan konut fiyatlarının "mortgage"ları kendi kendine ödeyeceği varsayımıyla düşük gelir düzeyindeki kişilere dağıtılan "mortgage"ların ödenememesini ve "mortgage"ların paketlenmesiyle oluşan CDO'ların çökmesini gündeme getirecektir.

Bu kadar teori ve altyapı bilgisine değindikten sonra, biraz da önümüze bakıp, deteminist bir bakış açısıyla neler olabileceğini öngörmeye çalışalım. Ama önce Thomas Friedman'ın Lexus ve Zeytin Ağacı isimli kitabında aktardığı, 1997 Güney Asya krizinden sonra Tayland'lı ünlü bir işadamının sözlerine değinmek istiyorum: "Komünizm yürümüyor, sosyalizm yürümüyor, demek ki geriye bir tek kapitalizm kalıyor. Ormana dönmek istemiyoruz, hepimiz daha iyi yaşam şartları istiyoruz; bu yüzden kapitalizmin yürümesini sağlamak gerekir, çünkü başka şans yok. Bizler de durumumuzu düzeltmek ve dünyadaki kuralları izlemek zorundayız. ... Sadece rekabet gücü olanlar ayakta kalıyor."

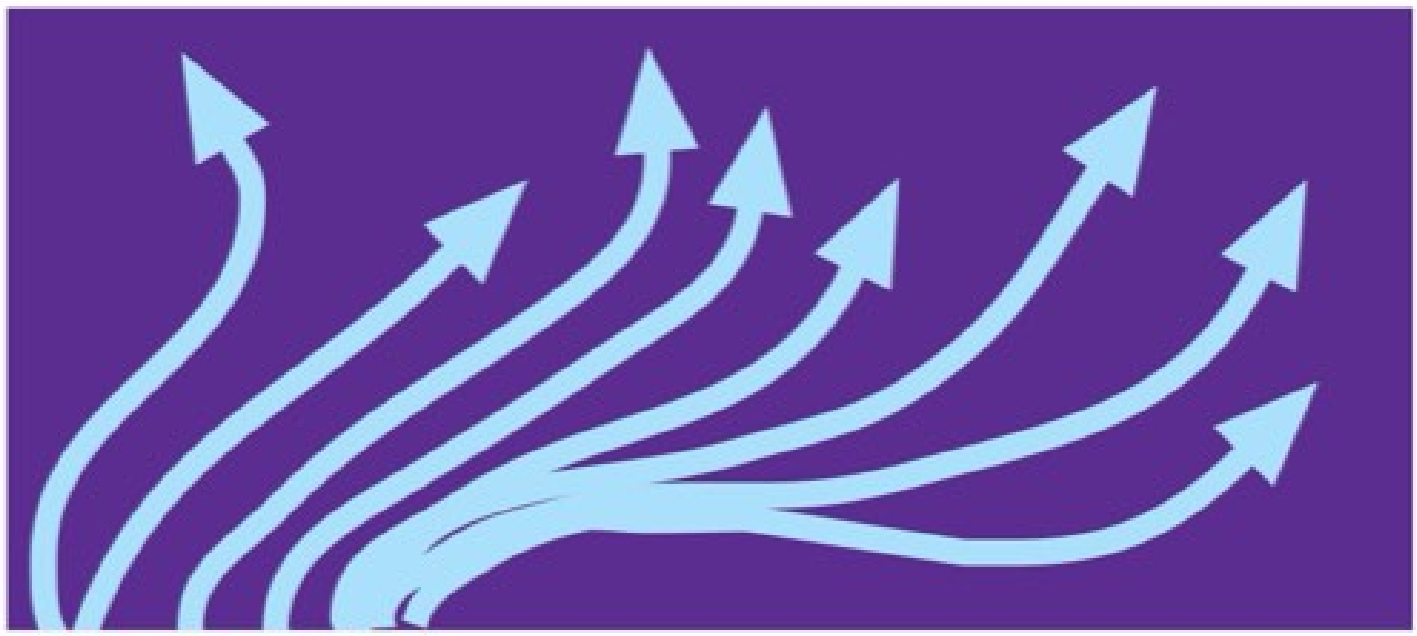
Şu aşamadan sonra kapitalizm yürümek için ne yapacak? Kanımca hükümetlerin de devrede olduğu iki yol izlenebilir.

Öncelikle, birbiri ardı ardına açıklanan kurtarma paketlerinin devam etmesini beklemek hayal olmaz. Ancak tüm dünyada yaşanmakta olan pazar daralması ve talep düşüşünün bir süre daha devam edeceğini söylemek de pek hayalcilik sayılmaz. Pazar daralmasını ve talep düşüşünü yaratan iki ana etken var. Bunlar, talebin ertelenmesi ve alım gücündeki düşüş.

Krizin yarattığı belirsizlik ortamı her noktada tüketici davranışlarına olumsuz yansıdı. Tüketiciler alım güçleri olsa da zaruri olmayan ihtiyaçlarını belirsizlik ortadan kalkıp en azından tünelin ucundaki ışık görülene kadar erteleme yoluna gittiler. Bu panik yaklaşımı krizlerin olmazsa olmazıdır. Aynı zamanda bu panik, hükümetlerin tüketimi teşvik edici ve güven verici önlemleri almakta gecikmesi durumunda bir çığ etkisi yaratabilecek kadar tehlikelidir. Bu tasarruf yönelişi büyük yatırımlardan başlayıp, hızla tüketim mallarına doğru ilerler. Tüketici öncelikle konut ve otomotiv gibi ihtiyaçlarını erteler, ardından dayanıklı tüketim malları, tatil ve giyim şeklinde devam eder.

İkinci etkense, gerçekten alım gücü düşmesidir. Şirketlerin bu süreçte maliyet düşürme açısından yaptığı işten çıkarmalar, çalışma saa-

07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:26 PM Page 9



Krizin sonundaki ışığın görünmesi ve ertelenen talebin geri gelmesiyle fiyatlar yine artış gösterip yeni fiyat seviyelerinde sabitlenecek, ayrıca her durum da ilgili ülkede bir devalüasyon etkisi yaratacağından ithal ürünler otomatik olarak lokal ikamelerine göre pahalılaşacak, bu da doğal bir ithalat kotası şeklinde çalışacaktır.

ti azaltmaları veya ücret kesintileri aynı zamanda tüketici olan bu kişilerin alım gücünü azaltmakta ve pazarın daralmasını tetiklemektedir.

Bu iki sebepten kaynaklanan pazar daralması ve talep düşüşü, ister istemez "görünmez el"in yardımıyla fiyat düşüşlerine sebep olacak, daralan pazar ve fiyat düşüşleri Uzun Boynuzlu Sığırları onurlu bir çıkış aramaya, Kısa Boynuzlu Sığırları ise yatırımlarını yanlarına çekmeye yönlendirecektir. Bunun yanı sıra bu ortam rekabetçi olmayan oyuncuları pazarın dışında bırakacak ve sonuçta bir arz düşüşü olacaktır. Krizin sonundaki ışığın görünmesi ve ertelenen talebin geri gelmesiyle fiyatlar yine artış gösterip yeni fiyat seviyelerinde sabitlenecek, ayrıca her durum da ilgili ülkede bir devalüasyon etkisi yaratacağından ithal ürünler otomatik olarak lokal ikamelerine göre pahalılaşacak, bu da doğal bir ithalat kotası şeklinde çalışacaktır. Kriz döneminde hemen hemen tüm pazarlarda bu çevrimin izlenmesi kuvvetle muhtemeldir.

Olası ikinci yol, kriz daha da derinleşirse varılacak aşama Keynesyen olarak hükümetlerin piyasalara, üretim kotaları, ithalat kotaları gibi yollarla dolaylı, ya da doğrudan müdahale etmesidir. 1883-1946 yılları arası yaşayan ve radikal düşünceleriyle ekonomide bir çığır açan Keynes'in fikirleri, 1929 Büyük Buhran'ı ertesinde taraftar buldu. Keynes'e göre ekonominin kurtuluşu talebin canlandırılmasında yatıyordu. Talep canlanınca işsiz kalanlar da yeniden istihdam edilebilecek, onlar da elde ettikleri gelirle talebe yeni bir ivme kazandıracak, artan talebin üretimde yarattığı karşılıklı etkileşimlerle de buhran aşılacaktı. Ama en başta, talebe ilk ivmeyi kazandıracak olan, sistem içi birimler çöktüğüne göre, sistem dışı bir sermayedar, yani devlet olacaktı. Büyük Buhran döneminde ABD'de başkan Roosevelt'in uyguladığı "New Deal" programı da Keynesyen bir yaklaşım taşımaktadır. ABD başta olmak üzere çoğu ülkenin Büyük Buhranı Keynesyen politikalarla atlatmış olduğu söylense de, gerçekte Büyük Buhranın tam olarak atlatılması 2. Dünya Savaşı yoluyla oldu.

Son olarak da geldik bu gerçekler ve bu senaryolar çerçevesinde daralan dünya ticaretinde "Türk ihracatçısı ne yapmalı?" sorusuna.

Öncelikle içinde bulunduğumuz duruma bir göz atarsak, ABD'den Avrupa'ya geçmesi bir yılı aşkın bir süre alan kriz şimdi daha hızlı bir şekilde Türkiye ve doğusuna doğru ilerlemekte ve mali sektörden reel sektöre geçmektedir. Belirsizliklerin arttığı, uzun vadeli plan yapmanın zorlaştığı küresel kriz sürecinde dünya pazarlarında yaşanacak bir daralmanın Türkiye'ye etkisi direkt olarak ihracatta görülecektir. Aynı zamanda önümüzdeki günlerde riskin artışı nedeniyle borçlanma maliyetinin artması, yurt içi ve yurt dışı kredi imkânlarının daralması sonucun-

07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:26 PM Page 10

da küresel büyümenin yavaşlaması ve dış talepte ciddi bir daralma oluşması çok şaşırtıcı olmaz. Dış talepteki düşüşe bağlı olarak ortaya çıkacak keskin rekabet ve dünya ekonomisinin büyüme hızındaki yavaşlama ihracat artış hızımızı negatif olarak etkileyecektir.

Son dönemlerde çeşitli basın ve yayın organlarında, krizde neler yapmalı konusu birçok defa ele alındı ve bu sorunun cevabına yönelik oldukça fazla çalışma yapıldı, formüller üretildi. Ama ben bu noktada farklı bir bakış açısı sunmak istiyorum.

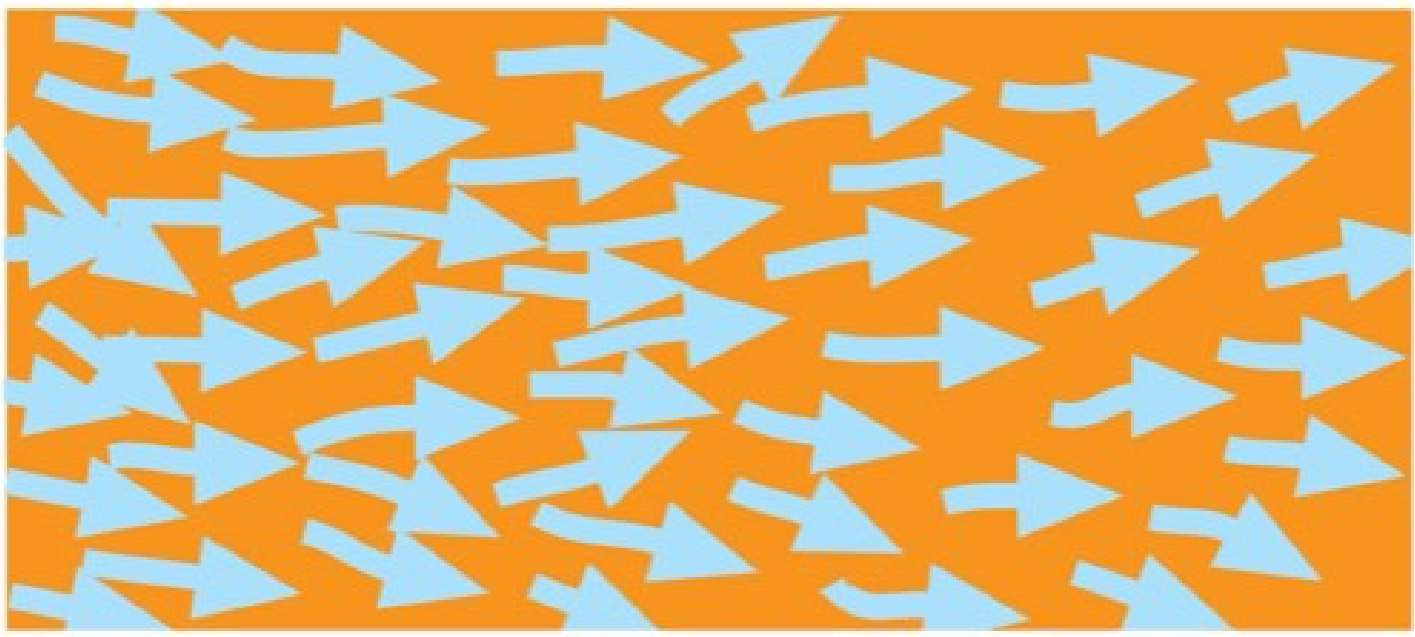
Elbette belirli ana hatlar ve genel bir çerçeve belirlenmelidir, ancak kanımca krizde Türkiye ihracatını avantajlı hale dönüştürmek yönünde ihracatçı firmalara hazır formüller sunmak faydadan çok zarar getirebilir.

1963 yılında "Kelebek Etkisi" kuramını bulan Edward N. Lorenz bilgisayarıyla hava durumuyla ilgili hesaplar yaparken ilk hesaplamasında 0,506127 sayısını başlangıç verisi olarak kullandı. İkinci hesaplamada ise 0,506 sayısını verdi. İki sayı arasında sadece yaklaşık 1/1000 (binde bir), yani bir kelebeğin kanat çırpmasının yarattığı rüzgârla eşdeğer fark olmasına rağmen, süreç içinde ikinci hesap birinci hesaba göre çok farklı neticeler verdi. Günümüzde bu deney sonucunda ortaya çıkan "Kelebek Etkisi" deyimini birçok yerde kullanmaktayız.

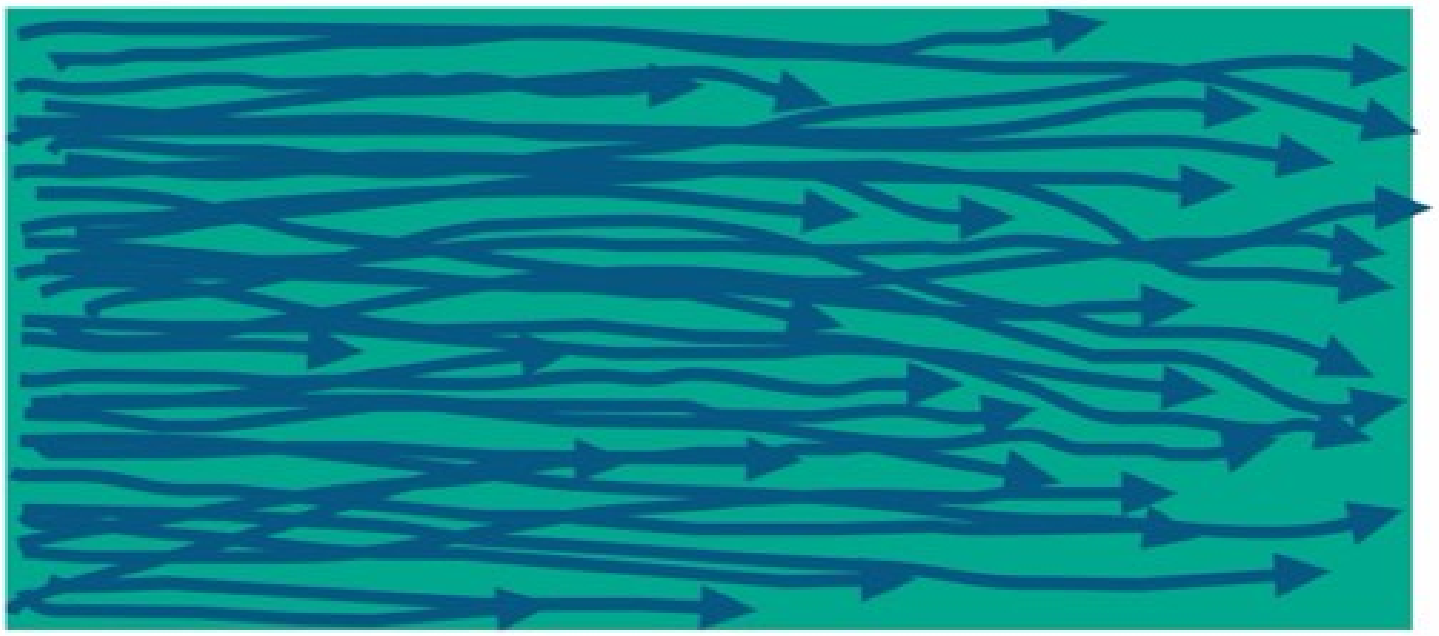
Bu örneği belki bu defa farklı bir yerde yani konumuzda da kullanabiliriz. Öncelikle unutmamalıyız ki, her firma farklı sektörlerde ve farklı pazarlarda mücadele etmektedir. Sonuçta bir firma için çok başarılı olan bir formül, küçük bir değişken değiştiği takdirde –ki bu bir kelebeğin kanat çırpmasının yarattığı rüzgârla eşdeğer olsa bile - çok farklı sonuçlara, belki de büyük başarısızlıklara sebep olabilir. Bu yüzden burada sadece ne gibi sonuçların hedeflenmesi gerektiğinin üzerinde durmayı düşünüyorum. Bu hedeflere nasıl ulaşacağı konusunda, krizin geçmişi, rekabet edilen sektörün ve pazarın dinamikleri ve firmaların kendi iç dinamiklerini en iyi şekilde yoğurup kendileri için en doğru formülü oluşturacak olan Türk ihracatçılarının işlerine karışmayı düşünmüyorum.

Türk ihracatçısı kriz önlemlerini yaratırken iki farklı zaman diliminin üzerinde durmalıdır. Bunlardan birincisi kriz dönemidir. Kriz döneminde her şeyden önce unutulmaması gereken en önemli nokta, krizin geçici olduğudur. Bu noktada kriz süresindeki asıl hedef krizi atlatabilmektir. Her türlü plan ve önlem kriz süresince ayakta kalmayı sağlayabilmek üzerine kurulmalıdır. Bu dönemde karlılık ikinci plana atılıp, nakit akış dengesi ön plana alınmalıdır. Firma-

Aynı zamanda önümüzdeki günlerde riskin artışı nedeniyle borçlanma maliyetinin artması, yurt içi ve yurt dışı kredi imkânlarının daralması sonucunda küresel büyümenin yavaşlaması ve dış talepte ciddi bir daralma oluşması çok şaşırtıcı olmaz. Dış talepteki düşüşe bağlı olarak ortaya çıkacak keskin rekabet ve dünya ekonomisinin büyüme hızındaki yavaşlama ihracat artış hızımızı negatif olarak etkileyecektir.



07-AKIN BIRSEN 6/9/09 8:27 PM Page 11



Yine unutmamamız gereken nokta, krizlerin hemen ardından genellikle bir talep patlamasının ortaya çıktığıdır. Türk ihracatçısını bekleyen zorlu görev kriz sonrası dönemde hızlı ve proaktif olarak taşların yerine oturduğu günlere kriz öncesi sahip olduğu konumdan daha avantajlı bir konumda girmektir. İşte özellikle bu noktada rekabet edilen sektörün ve pazarın dinamikleri ile firmanın kendi iç dinamikleri en iyi şekilde yoğurulup doğru formülün yaratması hayati önem taşımaktadır.

lar kriz süresince kar etmeden de yaşamlarını sürdürebilirler, ancak nakitin kral olduğu bu dönemde nakit akışındaki problemler firmalara tamir edilemez hasarlar verebilir. Ayrıca kriz dönemleri tüm yıkıcılıklarına rağmen bazı konularda öğretici olabilmekte, firmalarda kullanılan mevcut proseslerin zafiyetlerinin görülmesine ve iyileştirici düzenlemelere gidilmesine imkân tanımaktadırlar. Kriz dönemleri firmalar için genellikle ertelenen verimlilik çalışmalarını yapmak için önemli bir fırsat teşkil etmektedir. Her kuruş çok önemli olduğu için firmayı en üst düzey verimlilikte kullanmak hayati derecede önemlidir. Bu açıdan üretim optimizasyonu sağlamak, verimsiz bölümleri kapatmak, yönetim kademelerini birleştirmek ve dış kaynak kullanımına gitmek (process outsourcing) gibi opsiyonlar da göz ardı edilmemelidir. Verimlilik çalışmaları sonucunda özellikle görünmeyen maliyetleri tamamen yok etmek, görünür maliyetlerde de ciddi tasarruflar sağlamak kriz dönemini atlatmak için firmalara önemli avantajlar sağlayacaktır. Son olarak da bu süreçte müşterilerle yakınlaşarak onları elde tutmak da büyük önem teşkil etmektedir. Daralan pazarda pazarlık gücü her sektörde ve her pazarda müşteri yönüne kayacağı için müşteriye yakın olmak ve müşterinin seçimi olmak bu zor dönemde çarkların döneceğinin en büyük garantisidir. Öte yandan, özellikle Avrupa ülkelerinde zorlaşan ve pahalılaşan kredi imkânları sonucunda artan stok maliyetleri karşısında Avrupa pazarına olan coğrafi yakınlığımız Avrupalı firmaların Türkiye'yi tercih etmelerinde önemli bir etken olabilir. Bunun yanı sıra Türk ihracatçılarının krizin etkilerini azaltmak için ihracatta pazar çeşitliliğine gitmeleri de önem taşıyabilir. Bu açıdan Avrupa'nın yanı sıra komşu ülkeler, Afrika ve Güney Amerika pazarları da yadsınmaz potansiyeller teşkil etmektedir.

İkinci zaman dilimi ise krizin hemen sonrası dönemdir. Yine unutmamamız gereken nokta, krizlerin hemen ardından genellikle bir talep patlamasının ortaya çıktığıdır. Türk ihracatçısını bekleyen zorlu görev kriz sonrası dönemde hızlı ve proaktif olarak taşların yerine oturduğu günlere kriz öncesi sahip olduğu konumdan daha avantajlı bir konumda girmektir. İşte özellikle bu noktada rekabet edilen sektörün ve pazarın dinamikleri ile firmanın kendi iç dinamikleri en iyi şekilde yoğurulup doğru formülün yaratması hayati önem taşımaktadır.

Unutmamalıyız ki, krizlerden sonra pazarlarda ve sektörlerde kâğıtlar yeniden dağıtılır. Kim bilir belki bu defa As'lar Türk ihracatçılarının eline gelebilir.

07-AKIN BIRSEN 6/10/09 11:53 AM Page 12

BİZ BUNU HEP YAPIYORUZ.



Geçtiğimiz yılla birlikte, dayanıklı tüketim malları sektöründe 9 yıl üst üste ihracat birincisi olduk. Sadece 14 yılda, dünyaya yalnızca ürün değil, teknoloji de ihraç eder hale geldik. Bu; insanımızın, teknolojimizin, Türkiye'mizin başarısıdır.

Seneye de bu ilanın aynısını çıkabilmek için, dünyanın 100'ü aşkın ülkesine dost teknolojilerimizi sunmaya devam edeceğiz. Teknolojimizle bir dünya devi olarak, durmadan çalışıyoruz, durmadan üretiyoruz.

ZORLU

VESTEL

DANIŞMA MERKEZİ 444 4 123 / www.vestel.com.tr

08-ALPER ELICIN 6/9/09 8:28 PM Page 1



Krizden Çıkma Sürecinde Mikro Ölçekli İşletmelerin Rolü

Alper Eliçin

BCD Eğitim ve Danışmanlık Ltd.

2007 yılının Mart ayında kendisini hissettirmeye başlayan, Mart 2008'de Bear Stearns'in iflası ile dikkatleri üzerine çeken ve nihayet Eylül 2008'de Lehman Brothers'in yok olmasıyla tepe noktasına varan kriz, medyada ilk heyecanın kaybolmasına rağmen devam ediyor. Gerçi hızı biraz kesilmişe benziyor ama uzun yıllar ekonomik ve sosyal yaşamımızı etkileyecek bazı etkiler bırakacağı da kesin.

1929 buhranından beri yaşanan bu en büyük mali ve ekonomik kriz, durumun vahametinin yöneticilerimiz tarafından başlangıçta iyi anlaşılamadığından, şimdi de düzelme çabuk olacak inancıyla IMF'le bir türlü anlaşma yapılamadığından, Türkiye ekonomisini de derinden sarsacak gibi görünüyor. Tedbir almada geciktiğimiz için en fazla küçülecek belli başlı ekonomilerden birinin Türkiye olacağını söylemek mümkün. İşin kötüsü global düzeydeki bu kriz daha

08-ALPER ELICIN 6/9/09 8:29 PM Page 2

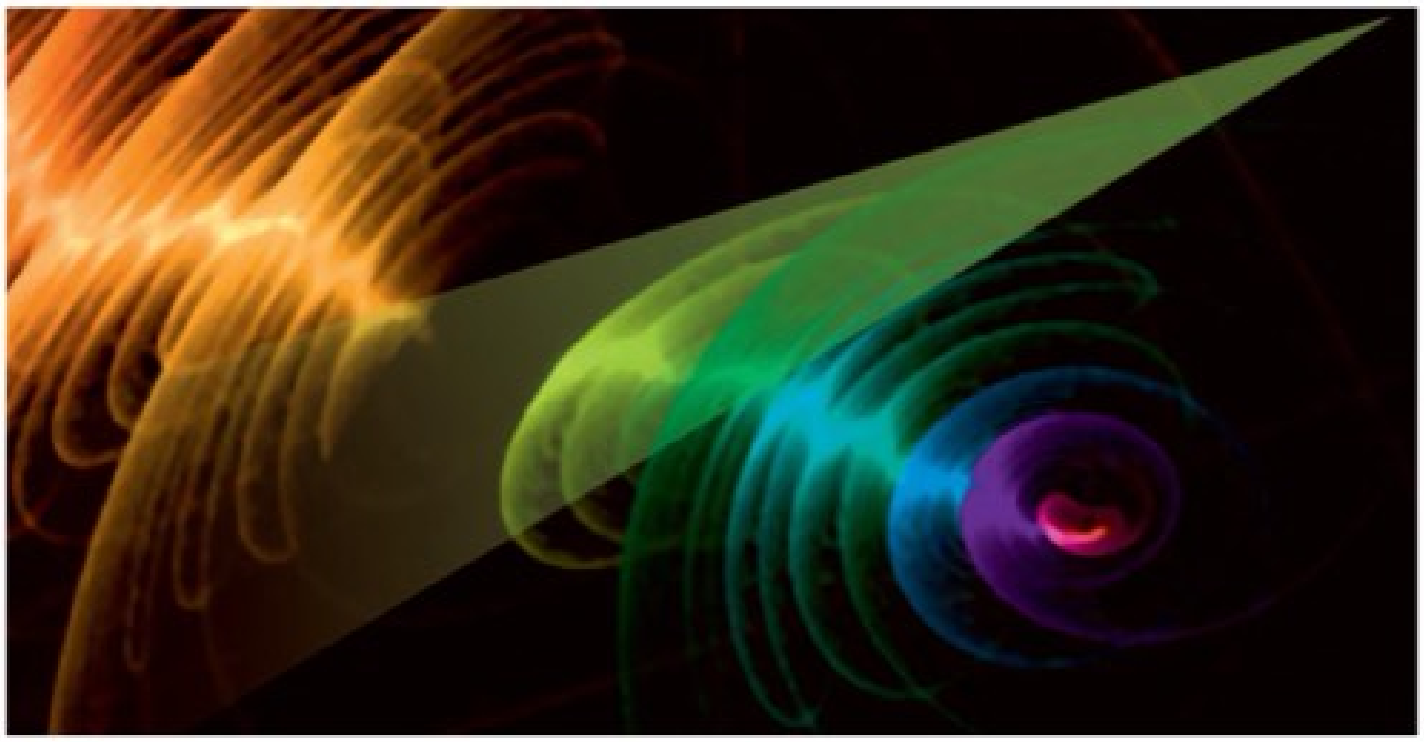
önce yaşamış olduğumuz krizlerden farklı bir yapıda. Türk sanayicisi ve hizmet üreticilerinin ihracat yaparak, turizm gelirleriyle ve yurtdışı yüklenici hizmetleri sunarak ekonomiyi bu krizden çabuk çıkarmaları pek olanaklı görülmüyor. 2001 yılında yaşadığımız krizde olduğu gibi hızlı bir ekonomik küçülmeden sonra bir zıplama görülmeyecek. Büyüme 2010 yılında çok yavaş bir şekilde başlayacak ve zaman içerisinde büyük hatalar yapmadan kendimizi yeniden oluşmakta olan dünya düzenine adapte edebilirsek hızlanacak. Büyük bir ihtimalle milli gelirimizin 2007 sonu düzeyine gelmesi için 2011 ortalarını beklememiz gerekecek.

Krize Ankara'dan daha hazırlıklı yakalanan, daha doğrusu oldukça hazırlıklı bir şekilde krizi bekleyen büyük şirketler/gruplar her ne kadar krizden etkilendilerse de vahim bir durumla karşı karşıya değiller. Kriz öncesi OYAK'ın bankasını satması, Koç Holding'in perakende sektöründen çıkması ve ellerinde nakit tutmaya başlamaları bu durumu açıkça gösteriyor. Umuyoruz ki, krizden çıkış başlayınca bu büyük şirketler Türkiye ve dünya piyasalarında daha güçlü konumda olacaklar.

KOBİ diye tanımladığımız küçük ve orta ölçekli işletmelerde ise durum biraz daha farklı. Onlar krize büyükler kadar hazırlıklı girmedi. 2001 krizi sonucu alınan ekonomik ve mali tedbirler sonucu KOBİ'ler iki yoldan birini seçmek zorunda bırakıldı. Birinci yol ihracata yönelmekti. Dünya ekonomileri hızla gelişiyor, özellikle Batı'da tüketim büyük bir ivmeyle artıyordu. Ancak burada bir sorun vardı, o da TL'nin değer kazanması. Bunu sonucu olarak ihracat yapma olanağı bulan KOBİ'ler (ve büyük şirketler) yurtiçinden ara malı satın alamaz duruma geldiler. Yurtdışından, özellikle Uzak Doğudan getirdikleri ara mallarını Türkiye'de monte ederek tekrar yurtdışına satmaya başladılar. İhracat yapma olanağı bulamayan firmalar ise ya kapandı ya da ithalatçı oldular. Bu dönemde şirket hisselerinin yabancılara satışı da ön plana çıktı.

Ancak şu anda karşılaştığımız krizde karşılarına pek çok sorun çıktı KOBİ'lerin... Bir kere dış pazarda talep adeta buharlaştığından ihracat yapma olanağı ortadan kalktı. Yüz binlerce kişi işsiz kaldı ve kalmaya devam ediyor. İşsizlik ve dövizin de fırlaması nedeniyle ülkemizde alım gücü düştü. İç pazar da daraldı. Bu durum

1929 buhranından beri yaşanan bu en büyük mali ve ekonomik kriz, durumun vahametinin yöneticilerimiz tarafından başlangıçta iyi anlaşılamadığından, şimdi de düzelme çabuk olacak inancıyla IMF'le bir türlü anlaşma yapılamadığından, Türkiye ekonomisini de derinden sarsacak gibi görünüyor. Tedbir almada geciktiğimiz için en fazla küçülecek belli başlı ekonomilerden birinin Türkiye olacağını söylemek mümkün.



08-ALPER ELICIN 6/9/09 8:29 PM Page 3

ithalata yönelmiş KOBİ'leri de vurdu. Yurtiçi pazara hitap eden şirketler de bu talep daralmasından paylarını aldılar. Tüm bunların üstüne çoğu KOBİ yükselen döviz kuruyla faiz ve anapara geri ödemesi sorunuyla da karşı karşıyalar.

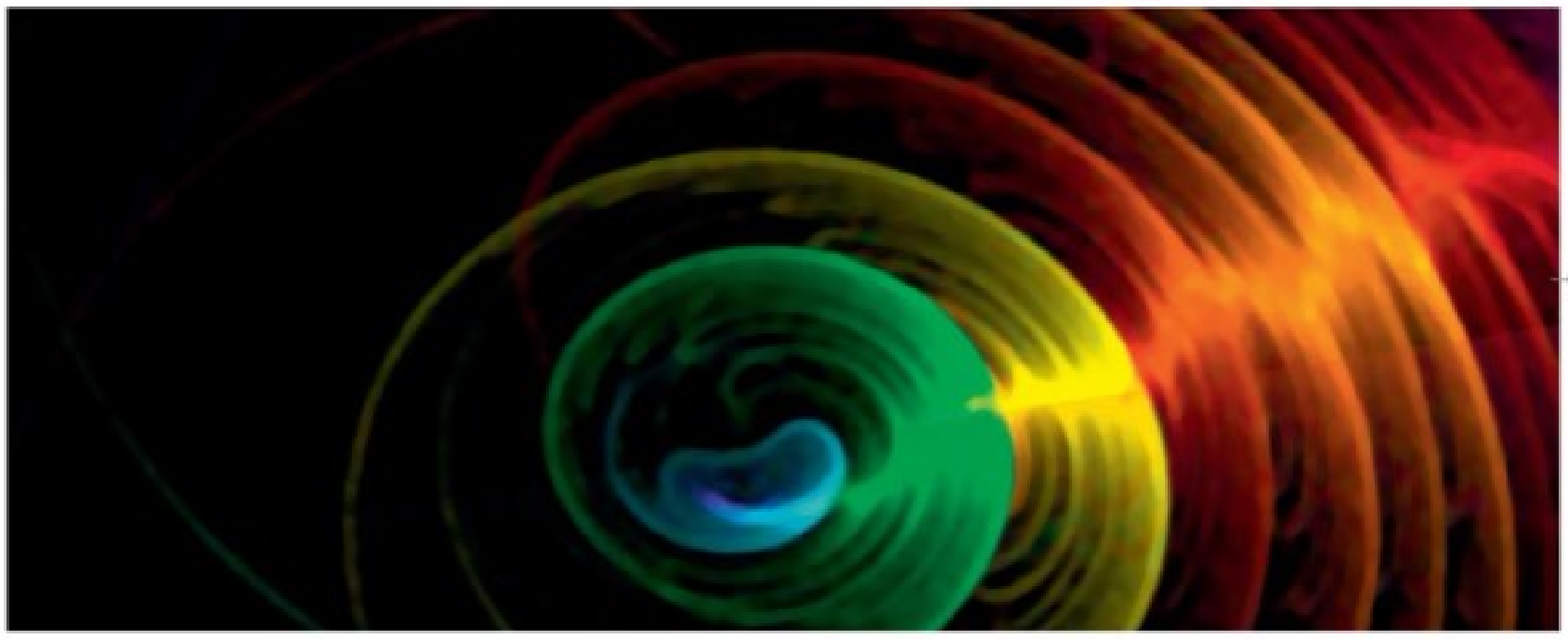
Hükümet her ne kadar 'artık durum hızla düzelecek' zannıyla IMF ile anlaşma imzalamakta ayak sürümeye devam ediyor olsa da, krizle ilgili bazı tedbirler almaya başladı. Büyük kuruluşları ve bu kuruluşların lojistik zincirindeki KOBİ'leri rahatlatan KDV ve ÖTV indirimlerinin yanı sıra özellikle KOBİ'lere yönelik can suyu kredisi gibi bazı rahatlatıcı tedbirler işlerlik kazanmaya başladı. Tarım ve Hayvancılık sektörünü kısmen rahatlatacak bazı çalışmalar da var.

Bu arada krizin etkilerini çok ciddi bir şekilde çeken ancak alınan ekonomik tedbirlerden kendine pek bir pay düşmeyen bir grup var, Mikro Ölçekli İşletmeler (MÖİ).

Bilindiği gibi Türkiye'de işsizlik aslında yapısal olarak zaten yüksek. Şu anlarda resmi %15.5 gayri resmi %25 ile rekorlar kıran işsizlik ülkemizde hiçbir zaman düşük olmamıştır. Bu yüzden ülkemizde pek çok kimse kendi işini kurarak ekmeğini çıkarmaya çalışır. Vatandaşımız bir anlamda mecburi olarak girişimci olmuştur. Bu işletmelerin %99'u MÖİ'dir. Bunların büyük bir kısmı yaşamını ekonominin iyi olduğu yıllarda kendi kararınca devam ettirir. Bir kısmı batar, pek az kısmı da büyüyerek KOBİ'lere dönüşür. MÖİ'ler ülkemizde istihdam açısından son derece önemlidir. Etrafımızdaki bakkal, çiçekçi, fırın, ayakkabı tamircisi, eczane v.b. hep birer MÖİ'dir. Önemli bir kısmı aile işletmesidir.

Ekonomi bozulduğunda ilk sıkıntıya giren işletmeler MÖİ'lerdir. 1929 buhranından beri en ciddi kriz olan bu son krizde de durum böyle olmuştur. Ancak bu sefer durum çok daha vahimdir. Bugün yaşadığım mahallede dolaştığımda dükkânların, küçük imalathanelerin büyük çoğunluğunun kapanmış olduğunu görmekteyim. Her 4-5 dükkândan birinin üstünde kiralık veya satılık ilanı var. Buralarda çalışanlar artık işsiz. Ekonomiye üretim ve tüketim olarak hiçbir katkıları kalmadı. Çok önemli bir kısmı herhalde zorlukla geçiniyor. Üstelik ekonomiyi canlandırma paketleri MÖİ'leri maalesef teğet geçiyor. 3-5 kişi çalıştıran işletmelere yönelik özel bir tedbir paketi yok. Hâlbuki iyi planlanmış küçük meblağlı bir paket mucizeler yaratabilir.

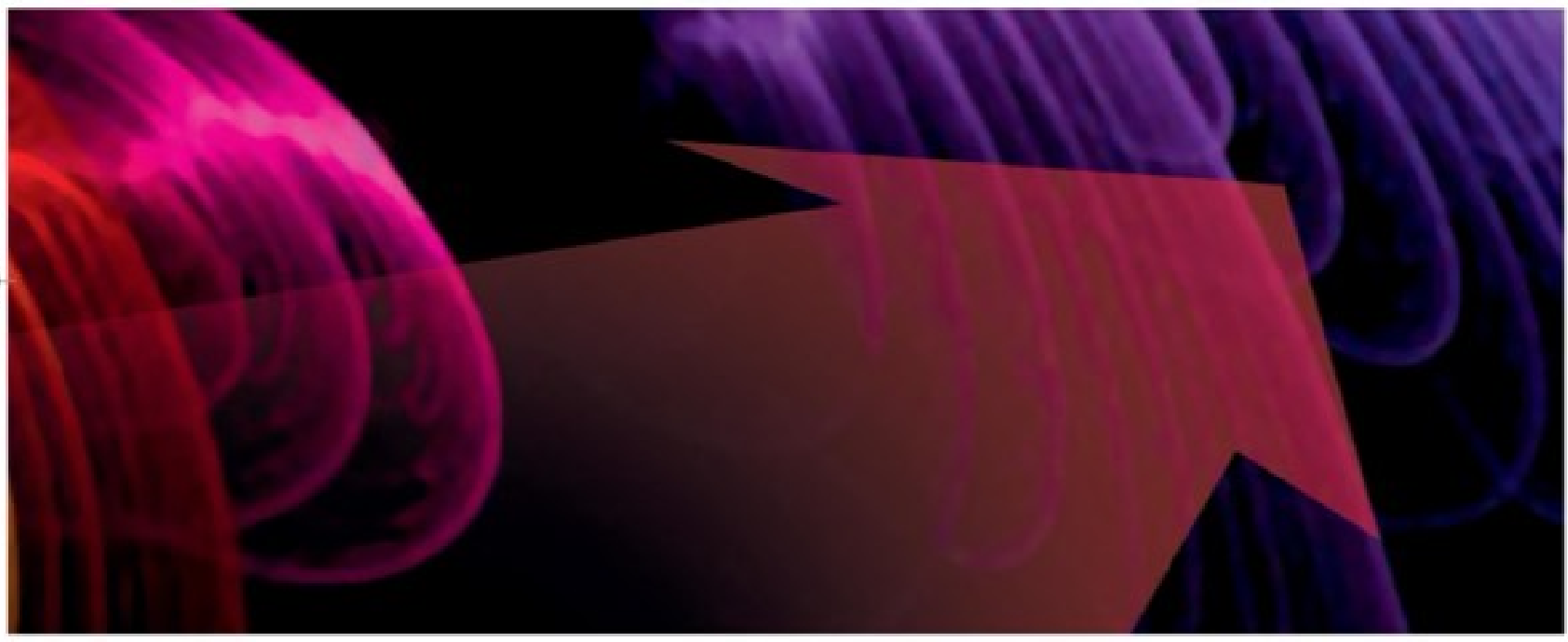
Üstelik ekonomiyi canlandırma paketleri MÖİ'leri maalesef teğet geçiyor. 3-5 kişi çalıştıran işletmelere yönelik özel bir tedbir paketi yok. Hâlbuki iyi planlanmış küçük meblağlı bir paket mucizeler yaratabilir.



Peki, MÖİ'lerin çoğu neden her krizde, her yeniden ekonomik yapılanma döneminde sıkıntıya girer? Bu sorunun kesin cevabını bulmak pek kolay değil. Ancak yine de kısmi bazı yanıtlar bulmak olanaklı.

08-ALPER ELICIN 6/9/09 8:29 PM Page 4

Ülkemizde insanlar, iş olanakları son derece kısıtlı olduğundan, girişimci olurlar ve MÖİ kurarlar. Yine aynı nedenlerle pek çok kişi bu MÖİ'lerde çok düşük ücretlerle ve genelde sigortasız olarak çalışmak zorunda kalırlar. Ülkemizde eğitim düzeyinin düşüklüğü, meslek edindirmeye yönelik eğitimin yetersizliği önemli bir sorundur. O nedenle MÖİ'lerin çok azı, IT bürosu, mimarlık bürosu, gibi eğitimli insanların bir araya geldiği işletmelerdir. Çoğunda işletme yönetimi, muhasebe satın alma, pazarlama, vitrin tasarımı, satış sonrası hizmet gibi konularda bilgi son derece kıttır. Bugün değil MÖİ'lerde, pek çok KOBİ'de yöneticiler kar ile nakit arasındaki farkı bilmezler. Sermaye ile işletme sahibi ailenin bütçesini ayırt edemezler. Akşam kasada



para varsa para kazanılmıştır. Bir kısmı işletme sahibi tarafından alınır, evinin ihtiyaçları için harcanır.

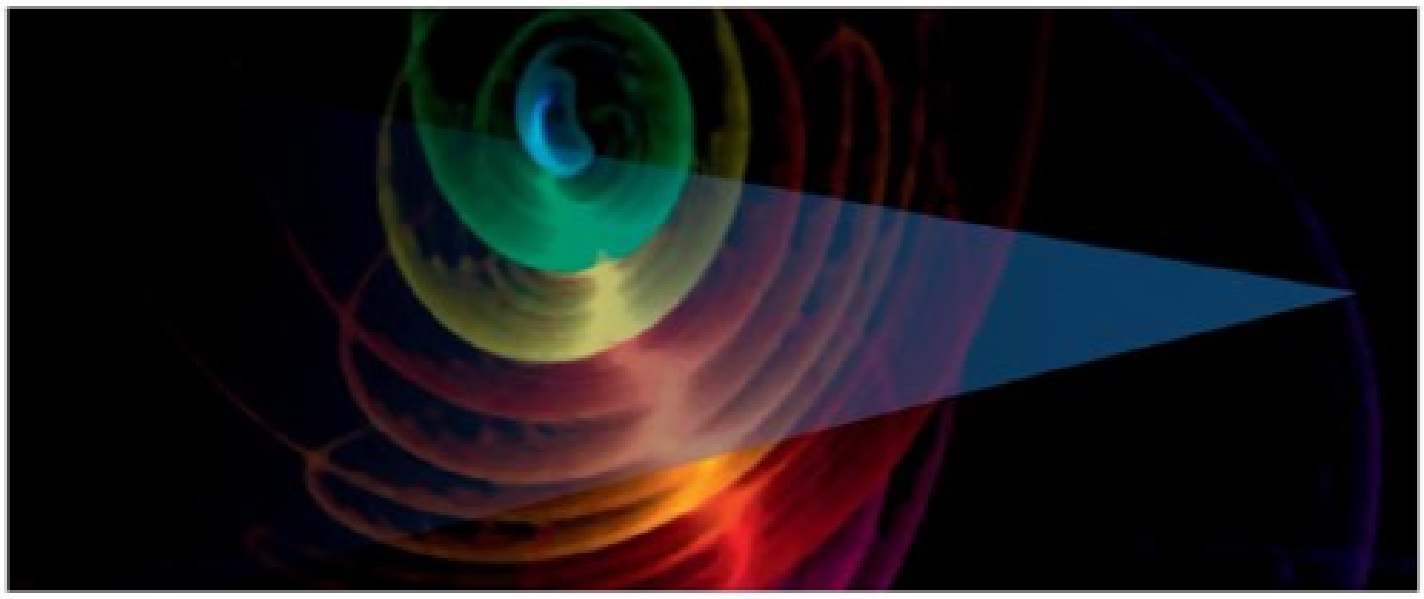
Yaşadığımız kriz sonrası dünyada ekonomik ve mali düzenin yeniden yapılanacağına kesin gözüyle bakılıyor. Artık Thatcher/Reagan ile başlayan 'bırakınız yapsınlar' dönemi sona eriyor. Yeni dünya ekonomik düzeninde biraz daha devlet müdahalesinin artacağını varsaymak sanırım doğru olacak. Özellikle finans piyasalarında devletlerin daha kural koyucu/müdahale edici olması beklenmelidir. Dünyada ekonomik gücün biraz daha Uzak Doğuya kayacağına da kesin gibi gözüküyor. ABD'nin ekonomik ve mali piyasalarda etkisinin azalacağı, Çin'in önemli oranda güç kazanacağı konusunda herkes hem fikir. Avrupa'nın bu krizden çıkıldığında dünya ekonomisinde oynayacağı rolün önemi ve etkisi ise çok tartışılan ancak tam yanıtlanamayan bir konu.

Oldukça yavaş olacağını bildiğimiz krizden çıkışta ülkemizin en büyük sorunu işsizliğin çok uzun süre rekor düzeylerde sürmeye devam edecek olmasıdır. Bu düzeyde işsizlik ülkemizde sosyal sorunların ortaya çıkmasına neden olur. MÖİ'ler bu dönemin sıkıntılarını azaltmak için önemli roller oynayabilir.

MÖİ'lerin en önemli sorunu yukarıda da belirttiğimiz gibi vasıfsız girişimci, vasıfsız çalışan sorunudur. Bu soruna yönelik hükümetin ortaya koyduğu meslek edindirme programı umarız başarılı olur. Ancak, çok kapsamlı olan vasıfsızlık, veya küresel ekonominin talep ettiği vasıflara haiz olmamak sorununu kısa vadede klasik yöntemlerle çözmek pek olanaklı gözükmüyor. Bu soruna teknoloji yardımıyla yaklaşmak daha akılcı olacak gibi görünüyor. Örneğin CD'ler veya e-öğretim (e-learning), gerektiği yerlerde klasik ve e-öğrenimin birlikte kullanılması (b-learning) aktarılması istenen bilgilerin daha geniş bir kitleye hızla yaygınlaştırılması açısından son derece önemli olacaktır.

Nitekim Avrupa Birliği de, MÖİ'leri krizden çıkarken istihdamın arttırılması ve yeniden yapılanmakta olan küresel ekonomide rekabetçi kalabilmenin kritik oyuncularından biri olarak görmektedir. Bu nedenle MÖİ çalışanlarının ve girişimcilerin yaşam boyu eğitimine özel önem

08-ALPER ELICIN 6/9/09 9:33 PM Page 5



verilmeye başlanmıştır. Avrupa Birliği'nin yaşam boyu eğitim programı olan Grundtvig ve mesleki eğitim programı olan Leonardo da Vinci çerçevesinde 2008 yılından itibaren MÖİ'lere yönelik eğitim projelerine önem verilmeye başlanmıştır. Bu bağlamda İspanya Vila-real Kent Meclis'inin öncülüğünde (Vila-real'i çoğumuz başarılı futbol takımı ve milli oyuncumuz Nihat Kahveci'nin bu takımda oynaması nedeniyle tanırız) oldukça etkileyici bir proje yürütülmektedir. 49,000 nüfuslu bu küçük kentin idarecilerinin büyük desteğini alan Small City Commerce isimli bu projede MÖİ'lerin sahipleri ve çalışanlarına küresel ekonomide rekabet edebilecek temel yetkinlikler bir eğitim programı çerçevesinde sunulmaktadır. Bilgi yönetimi, dış kaynaklarda oluşan bilgilere ulaşabilmek ve özümseyebilmek, risk ve süreç yönetimi, küçük işletme yönetimi ve insan kaynakları, işbirlikleri, iş birliği için partner bulmak, planlama, hukuk ve maliye, iletişim teknikleri iletişim ve bilgi teknolojileri gibi eğitim konularını kapsayan bu eğitim programı interaktif CD ortamında hazırlanmaktadır. Bu sayede sınıflarda uzun süreli, uygulaması zaman alıcı, koordinasyonu zor, emek ve para kaybına neden olan eğitimlerden kaçınılmaktadır. Vila-real Kent Konseyi'ne ek olarak İspanya'dan iki, Yunanistan, Romanya ve Almanya'dan bir kurumun dâhil olduğu projeye Türkiye'den de BCD Eğitim ve Danışmanlık Ltd katkı yapmaktadır. Türkiye'deki pilot uygulamada bağımsız faaliyet gösteren eczaneleri zincir eczanelerin rekabetine karşı hazırlıklı hale getirmeyi amaçlamaktadır. Ancak eğitim paketi eczaneler dışındaki MEİ'lerin de gereksinimlerini yanıtlayacak şekilde hazırlanmıştır.

Türkiye'nin bu krizden de bir şekilde çıkacağı ve gelişme ve çağdaşlaşma yolundaki mücadelesine devam edeceği kesindir. Ancak, her krizden bir ders çıkarmak ve bir daha aynı hataları tekrarlamamak da son derece önemlidir. 1929'dan sonra doğan hiçbirimizin yaşamında görmediği bu son krizde Türkiye'nin en büyük avantajı 2001 krizinde edindiğimiz sağlıklı ve güçlü bankalara sahip olma anlayışı olmuştur. Bu krizde de yeni deneyimler edineceğimiz kesindir. Bunlardan bir tanesi mutlaka ama mutlaka katma değeri yüksek ürünler üretmeye geçmek olmalıdır. Bunu başarabilmek için mesleki eğitim ve genel yetkinlik eğitimleri büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, KOBİ ve büyük işletmelerimizin başardığı dünya ile birleşme anlayışını ülkemizin kanayan yarası istihdam sorununu aşmakta büyük önem arz eden MÖİ'lerimize de yaygınlaştırmamız lazımdır. Hükümetin meslek edindirmeye yönelik yeni açılımları ve Small City Commerce gibi özel sektör ve STK'ların geliştireceği yeni eğitim paketlerinin bu hedefe yönelik önemli bir açığı kapatacağına inanmaktayız.

Ayrıca, KOBİ ve büyük işletmelerimizin başardığı dünya ile birleşme anlayışını ülkemizin kanayan yarası istihdam sorununu aşmakta büyük önem arz eden MÖİ'lerimize de yaygınlaştırmamız lazımdır. Hükümetin meslek edindirmeye yönelik yeni açılımları ve Small City Commerce gibi özel sektör ve STK'ların geliştireceği yeni eğitim paketlerinin bu hedefe yönelik önemli bir açığı kapatacağına inanmaktayız.

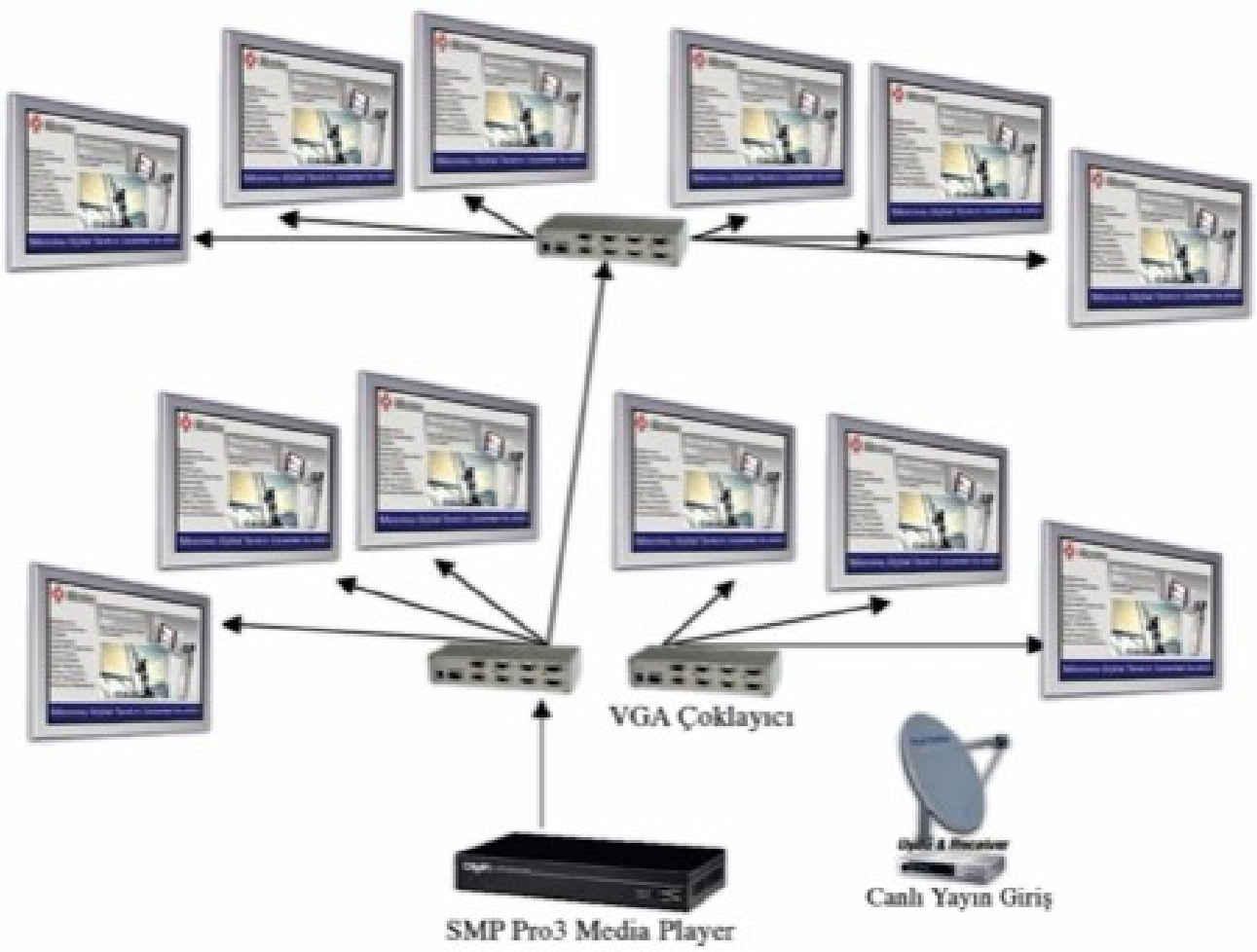
08-ALPER ELICIN 6/10/09 11:54 AM Page 6

NETS DİJİTAL



KLASiK YÖNTEMLERDEN VAZGEÇiN

Gelin son teknolojiyi kullanarak **esnek ve güvenli bir reklam iletişim ağıyla** tanışın*



* Tek bir noktadan kontrol edilebilen yayın ile;
Yüzlerce dijital ekranı kontrol edebilir
Değişiklikler yaratabilir
Tamamına yada seçilenlere, farklı reklamları, gelişmiş network ağıyla ulaştırabilirsiniz...

NETS DİJİTAL REKLAM PAZARLAMA TİC. LTD. ŞTİ.
Barbaros Bulvarı, Konak Apt. 62/12 Balmumcu / Beşiktaş - İSTANBUL Tel: +90 212 274 00 40 Fax: +90 212 275 36 73
www.netsdijital.com

09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:31 PM Page 1



Tayfun Bayazıt ile Başka Konularda Bir Sohbet

Tunçel Gülsoy
TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi

Bu gün size iş çevrelerinin çok iyi tanıdığı başarılı bir iş adamı ve yönetici olan Tayfun Bayazıt'ı farklı bir açıdan tanıtmaya çalışacağım.

Tayfun Bayazıt bir bankacı, geçtiğimiz günlerde sürdürdüğü genel müdürlük ve murahhas azalık görevinden ayrılıp Yapı Kredi Bankası'nın yönetim kurulu başkanı oldu. Birçok kimse basın ve medyada onun bankacılık ve ekonomi konularındaki görüşlerini okur, ama pek az kişi onun bankacı kimliğinin ardında başka dünyalarda sürdürdüğü çalışmalardan haberdardır. Kendisi ile NTV Radyo'da yapmış olduğum bir radyo programında onun bu farklı dünyasına da girme fırsatım oldu. Sizlere Tayfun beyin kültür ve gönül adamı yönünü aktarmaya çalışacağım.

Radyo sohbetimizi ona "hoş geldin" diyerek başlattım ve birlikte değişik bir dünyaya gittik:

Bankacılık kimliğimle o kadar çok konuştum ki doğrusu böyle farklı bir kimlikle sohbet et-

09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:31 PM Page 2

mek bana çok iyi geliyor. Babam mühendis, annem ev kadınıdır. Babam Batman'da görevli iken ben Diyarbakır'da doğmuşum. İlk ve ortaokulu Ankara'da okuduktan sonra, babamdan gelen bir ikna ile de olsa gerek, mühendislik okumaya karar verdim. O zamanlar aklımda bankacılık veya işletmecilik yoktu, mühendislik eğitimimin ortasında bu eğitimi bir işletme yüksek lisans derecesi ile bütünleştirmek ve üretim ile ilgili bir konuda çalışma fikri kafamda oluşmaya başladı. İşletme yüksek lisansımı Columbia Üniversitesinde uluslar arası iş idaresi ve finans üzerine yaptım. Bu sıralarda bazı bankacılık dersleri de almıştım. 1980 yılında Türkiye borçlarını yeniden yapılandırıyordu ve bu açıdan da bankacılık çalışma alanı olarak enteresan bir potansiyel haline geliyordu. Türkiye'ye döndüğüm zaman birkaç üretim şirketi ile iş görüşmesi yaptım. New York'dan dönmeden önce Citibank'ın Türkiye'de açılacak ilk şubesinin benim gibi Columbia mezunu olan genel müdürü ile de görüştüm. O benim adımı üniversitenin mezunlar listesinden bulmuştu. Sonuçta bankacılığı ileriye yönelik potansiyel açısından daha enteresan buldum ve 1983 yılında Citibank'ta işe başladım. Böylece mühendislikle başlayıp bankacılık ile süren bir kariyerim oldu ve o günden beri de başka bir alanda çalışmadım.

Yapı Kredide genel müdürlüğü ve murahhas azalığı bırakıp yönetim kurulu başkanı oldun. Şimdi dünyaya daha farklı bir açıdan bakıyorsun, daha farklı faaliyetlerin vardı onlara ağırlık verdin. Bize bunlardan söz edebilir misin?

Yıllar içerisinde sivil toplum örgütleri içerisindeki faaliyetlerimi arttırdım. Bunun asıl nedeni içinde yaşadığımız, bizi bugünlere getiren ve eğiten topluma karşı bir borcumuz olduğunu düşünmem. En azından ben kişisel olarak böyle düşünüyorum. Bu dönem TÜSİAD'ın yönetim kurulu üyeliğini sürdürüyorum, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneğinin ikinci dönemdir başkanlığını sürdürüyorum. Bu dernek Türkiye'de kurumsal yönetimin yaygınlaşması misyonunu üstlenmiş bir dernektir; orada da çok güzel işler yapıyoruz ve bu çalışmalardan özellikle çok keyif alıyorum.

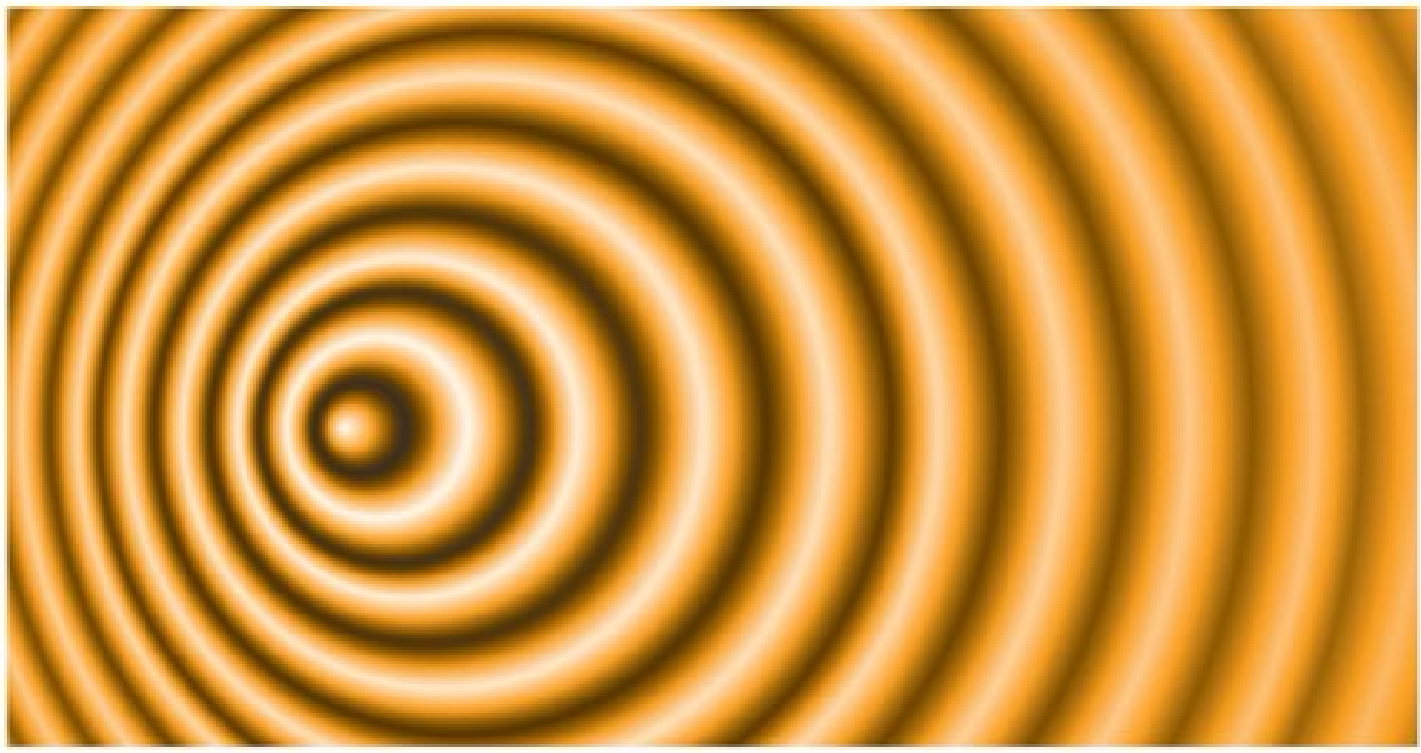
Gönüllülük hareketi kurumsal hayatta gittikçe yaygınlaşıyor. Büyük miktarda eleman çalıştıran şirketlerde büyük güçleri mobilize etmek aslında mümkündür. Bu küçük şirketler için de geçerli bir düşünce. İnsanlar bir şeyler yapmak ve yaşadıkları topluma gönüllü bir katkıda bulunmak istiyorlar. Bu bazen sivil toplum örgütleri vasıtası ile olabiliyor, bazen de şirketler bunları kendi içlerinde örgütleyebiliyorlar. Bu bazen şirketin insan kaynakları bazen de kurumsal iletişim bölümleri tarafından organize ediliyor. Nasıl gelirse gelsin önemli olan bu girişimin şirketin içerisinden gelen bir hareket olması. Şirketler çoğu zaman bu konuda bir veya iki projeye odaklanıyorlar, ama bu projenin nasıl yönetileceğini iyi bilmek lazım. Bu tip projeler şirketlerin kendilerinin yürüttüğü bilişim projelerini yürütmekten farklı şeylerdir. Biz bu tip projelerin yürütülmesi ve insanların motive edilebilmesi için kurumlara destek oluyoruz. Sivil toplum örgütleri ile şirketleri birleştiriyoruz. Çok keyif verici bir iş, biz de yönetim kurulu üyeleri olarak bu projelerde yer alıyoruz. Örneğin bir ay önce okumayı teşvik eden bir proje için Gültepe'de bir okula sabahleyin yönetim kurulu üyeleri ile birlikte gittik. Orada öğrencilere kariyerlerinde neler beklemeleri lazım, hangi meslekleri niye tercih etmeleri lazım gibi konularda yol gösterdik.

Yıllar içerisinde sivil toplum örgütleri içerisindeki faaliyetlerimi arttırdım. Bunun asıl nedeni içinde yaşadığımız, bizi bugünlere getiren ve eğiten topluma karşı bir borcumuz olduğunu düşünmem. En azından ben kişisel olarak böyle düşünüyorum.

Peki, bu çalışmalardan kurumun kendisi nasıl yararlanıyor?

Ben bu tip çalışmaları hem Fortis'de hem de Yapı Kredi'de yaptırdım. Öncelikle şu var, bu tip çalışmalar çalışanların kuruma olan bağlılığını ciddi şekilde arttırıyor. Bizim çalıştığımız kurumlarda çoğu zaman ciddi performans baskısı var ve stresli ortamlarda çalışıyoruz. İnsanlar günün sonunda, haftanın sonunda ve ayın sonunda daha önce belirlenmiş hedeflere ulaşmak zorundalar. Bunun için de yoğun olarak çalışıyorlar. Ama öte yandan içinde bulundukları topluma da bir katkıda bulunmak istiyorlar. Eğer çalıştıkları yerde bunu gerçekleştirebilirlerse bu çok keyifli oluyor. Zamanlarının çoğunu birlikte geçirdikleri arkadaşlarıyla birlikte iş hedeflerinin dışında ortak bir ülküyü paylaşmış oluyorlar. Bu da genelde kuruma olan bağlılığı arttırıyor. Takım halinde çalışma konusunda katılımcılara daha çok şey öğretiyor. Ben gönül-

09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:31 PM Page 3



lü çalışmalarda ciddi yer almış arkadaşların daha sonra takım çalışmalarında bankadaki performanslarında ciddi artışlar olduğunu gördüm. Bu bulgular deneysel çalışmalarla da destekleniyor. İnsanlar çalışma hayatının getirdiği baskıyı bu şekilde daha iyi göğüslüyorlar, çok daha iyi sürdürülebilir performans gösterebiliyorlar. Ciddi bir motivasyon oluyor, ait oldukları kurum hissedarlarına kar sağlamanın ötesinde bir şey gerçekleştiriyor ve içinde yaşadıkları topluma bir şeyler katıyor.

Başka hangi derneklerde çalışıyorsun?

Türk Eğitim Gönüllüleri Vakfı, TEGV'de yönetim kurulu üyesiyim. Yönetim kurulu üyesi olmak çok da önemli bir şey değil. Hepimizin vatandaş olarak eğitim konusunda topluma yapabileceği bir katkı var. Ancak yönetim kurulunda olunca çalıştığınız kurumun yönetim tecrübesini gönüllü çalıştığınız kuruma aktarabilmeniz daha kolay oluyor. TEGV Suna Kıraç hanımın girişimiyle kurulmuş bir vakıf, okul sonrası eğitim için öğrencilere destek sağlıyor. Eğitim parkları, öğretmenleri ve danışmanları var. Çocukları okul sonrası saatlerinde sporla, bilgisayarla ve değişik birçok etkinlikle buluşturarak onların eğitimini bütünlüyor. Özellikle gelir seviyesi düşük yörelerdeki parklarımızda ciddi çalışmalarla birçok çocuğa okul sonrası eğitim imkânı sağlanıyor. Aileler hem çok çocuklu ve kalabalık, hem de imkânları çok dar, çocuklara fazla kaynak ve zaman ayırma şansları yok. Buralarda yetişen çocuklar daha sonra daha iyi vatandaşlar oluyorlar, ülkelerine, ailelerine ve kendilerine çok ciddi katkılarda bulunuyorlar.

Aileler hem çok çocuklu ve kalabalık, hem de imkânları çok dar, çocuklara fazla kaynak ve zaman ayırma şansları yok. Buralarda yetişen çocuklar daha sonra daha iyi vatandaşlar oluyorlar, ülkelerine, ailelerine ve kendilerine çok ciddi katkılarda bulunuyorlar.

Türkiye'nin çok genç ve oldukça dinamik bir nüfusu var. Bu özellik iyi işlenirse ülkenin kalkınması için önemli bir itici potansiyele dönüştürülebilir. Ama aynı potansiyel iyi kullanılamazsa bu sefer de ciddi sorunlarla karşılaşabiliriz. Bu yüzden sadece devletten bir şeyler beklemeden birer yurttaş olarak kendimiz ülkemizin eğitim ve öğretim çabasına katılmalıyız. Geçenlerde gazetelerde okumuşsundur, bazı uluslar arası sınavlarda bizim çocukların aldığı neticeler oldukça düşük çıktı. Diğer ülkelerin çocukları ile aramızda uçurumlar var. Bu açığı kapatabilmek için hepimizin üzerine düşen bir görev var.

Ben içerisinde olduğumuz tüm olumsuz şartlara rağmen ülkemizin iyi bir geleceği olabileceğine inanıyorum, içimdeki iyimserliği koruyabiliyorum. Sende de aynı duyguları hissediyorum, sen kendi içindeki bu iyimserliği nasıl koruyabiliyorsun?

Bankacılıktan bahsetmeyeceğiz dedik ama

09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:32 PM Page 4

gene de bir anımı aktarmak istiyorum. Birkaç ay önce İsviçre'de bir toplantıda içinde yaşadığımız krizden epey hırpalanmış bir bankanın yöneticisi ile konuşuyorduk. O bana şöyle dedi:

"Nasıl olsa sonunda krizin sonuna da geleceğiz. O noktaya iyimser veya kötümser olarak yaklaşabiliriz. Kötümser olmayı seçersek o noktaya varırken kendimizi daha çok üzmüş olacağız."

Bence henüz içinde yaşadığımız kriz konusunda iyiye gidiş başlamadı. Ama iyimser olmak her zaman faydalı bir şeydir, çünkü yapıcıdır. Ama gerçekçi de olmamız lazım. Ben Türkiye'nin geleceği konusunda iyimserim çünkü sorunlarımız konusunda çok ciddi bir ortak akıl oluşmuş vaziyette. Halletmemiz gereken sorunların ne olduğunu biliyoruz. Genç nüfusumuzdan söz etmiştik, onları yetiştirmek konusunda neler gerektiği konusunda aynı şeyleri düşünüyoruz. Ne gibi yatırımlar yapmamız gerekir konusunda çok farklı şeyleri tartışmıyoruz. Görüştükçe görüyorum ki Türkiye'ye dışarıdan objektif gözle bakan yabancılar da ülkemizin sunduğu potansiyelin farkındalar. Büyük bir insan potansiyelimiz, birçok işlenmeye açık ham madde kaynağımız, önemli bir jeopolitik konumumuz, büyük bir geçmişimiz, derin bir kültür alt yapımız var. Kısacası birçok yönden zengin bir ülkeyiz. Gelecek için çok şey vaat ediyoruz. Ben birçok yabancı ülkeye iş seyahatleri yapıyorum. Bunların birçoğunun gelecek açısından umut vaat etmediğini net olarak görüyo-

"Nasıl olsa sonunda krizin sonuna da geleceğiz. O noktaya iyimser veya kötümser olarak yaklaşabiliriz. Kötümser olmayı seçersek o noktaya varırken kendimizi daha çok üzmüş olacağız."



09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:32 PM Page 5

rum. Kaynakları orta vadede onları büyütmek için yetersiz kalıyor. İnsan kaynakları azalıyor ve onların bir kısmını da diğer ülkelere göndermişler. Biz farklı bir konumdayız, eğer aklımızı kullanarak tüm kaynaklarımızı doğru mobilize edersek, ortak aklı oluşturabilirsek, birbirimize ve farklı görüşlere karşı hoş görülü olabilirsek ülkemizin gelecek için bize vaat edebileceği çok güzel şeyler olacak. Bu açıdan bakarak çok umutlu olduğumu söyleyebilirim.

Şu an kaç yaşındasın, bugünün gençlerine, yarının Tayfun Bayazıt'larına söylemek istediğin bir şey var mı?

Var tabi, şimdi 52 yaşındayım. Gençlere şunu söylemek isterim:

İçinde olduğunuz ortamın kıymetini gerçekten bilmeniz lazım. Bizlere çok ciddi bir gelişim potansiyeli vaat eden bir ülkede yaşıyoruz. Küreselleşme ile birlikte iş dünyasında rekabet de yoğunlaştı. Bugün her yaptığımız işte Çin, Hindistan ve Brezilya gibi ülkelerin rekabeti ile karşı karşıyayız. Bu bizim için bir tehdit midir yoksa bir fırsat mıdır iyi değerlendirmek lazım. Şu sırada tüm dünya Amerika pazarındaki gelişmeleri takip ediyor. Küreselleşmenin sonucu olarak oradaki kıpırdanmanın bizim ekonomimizi de etkileyeceğini biliyoruz. Dünyayı daha iyi takip eden ve okuyabilen, tahlil edebilen bir neslin ortaya çıkması Türkiye'nin rekabet üstünlüğünü yakalayabilmesi ve sürdürebilmesi için çok önemli. Kendi çocuklarıma yaptığım tavsiyeyi tüm gençlere yapmak istiyorum.

Öğrenmeye dünden çok daha fazla açık olun. Bugün hem eğitim kurumları hem de internet kişilerin bilgiye yakınlaşmasına önemli bir destek sağlıyor. Sizin neslinizin bizimkinden çok daha fazla imkânı var. Bunların değerini bilin, her zaman meraklı olun, eğitiminizin dışında da hobiler ve ilgi alanları geliştirerek aldığınız eği-

Öğrenmeye dünden çok daha fazla açık olun. Bugün hem eğitim kurumları hem de internet kişilerin bilgiye yakınlaşmasına önemli bir destek sağlıyor. Sizin neslinizin bizimkinden çok daha fazla imkânı var. Bunların değerini bilin, her zaman meraklı olun, eğitiminizin dışında da hobiler ve ilgi alanları geliştirerek aldığınız eğitimi destekleyin.



09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:32 PM Page 6



timi destekleyin. Takım çalışmasına yatkın olun, artık insanlar hiçbir şeyi kendi başlarına gerçekleştiremiyorlar. Bu açıdan takım sporları çok önemli. Takım sporları ile daha yakından ilgilenin ve bunlara katılın.

Benim hissettiğim şey sanki yeni nesilde bu konuda bir eksiklik ve çekingenlik var. Hâlbuki takım çalışmaları dayanışmayı, koordinasyonu geliştirir, bir takımın ancak en zayıf elemanı kadar güçlü olabileceği kavramını geliştirir, birlikte başarıya hedeflenmeyi sağlar.

"Ben öğreneceğimi öğrendim, artık ilerlemeyeyim ve burada durayım" sözü bir insan tarafından hayatının hiçbir döneminde söylenmemeli. Ben kariyerim boyunca her zaman daha üst yönetici pozisyonlarına tırmandım ama hiçbir zaman yaratıcılık başarısı açısından "her şeyi öğrendim" kanısına kapılmadım. Hala da öğreneceğim çok şey olduğunu düşünüyorum.

Bana göre her deneyimlerimizi arkadan gelen nesillere aktarma konusunda ciddi bir görevimiz var.

Bu röportaj TURKTRADE'in Durum Dergisinde yayınlanacak, gerçi seninle sadece iş dışı konular üzerine konuşacağız dedik ama izin verirsen sana bir bankacı gözüyle Türkiye'nin dış ticaretinin olumlu yönde gelişmesi için neler düşündüğünü de sormak istiyorum.

Türkiye tasarruf açığı olan, üretim potansiyeli yüksek, doğal kaynakları zengin bir ülke, insan gücü açısından belirli bir avantajı var. Ekonomimiz ihracata dayalı bir ekonomi olarak şekilleniyor.

Türkiye tasarruf açığı olan, üretim potansiyeli yüksek, doğal kaynakları zengin bir ülke, insan gücü açısından belirli bir avantajı var. Ekonomimiz ihracata dayalı bir ekonomi olarak şekilleniyor.

Dış ticaretin dünyada da bizde de inişleri çıkışları var. İçinde yaşadığımız kriz önce kredi piyasalarını vurdu, daha sonra da bunun uzantısı olarak ticaret genel olarak daralttı. Cari açığımız istemediğimiz şekilde küçüldü ve bu hem iç hem de dış talebin daralmasıyla oluştu. Geçmişte de benzer durumlarla karşılaştık. Ama biz bir şekilde bu durumdan sıyrılacağız.

Şu sırada yapılması gereken en önemli iş

09-TAYFUN BEYAZID 6/9/09 8:33 PM Page 7

Türkiye'nin rekabetçi gücünü daha da pekiştirecek bir takım yatırımları yapmak. Finansman kaynaklarımız eskisine göre daha kıt ve pahalı. Bu yüzden özellikle Eximbank'ın kaynaklarını kullanmak ve diğer bankaları bu yönde motive edecek unsurları bir araya getirmek gerekiyor. Hükümet bu yönde bazı önemli adımlar da atmış vaziyette.

Bunun ötesinde ise ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmemiz gerekiyor. Son 3 yıldan beri bu yönde de önemli gelişmeler oldu. Avrupa Birliği çok önemli bir pazar ama şimdi sade ona bağımlı değiliz. Önümüzdeki 10 yıl boyunca birçok Avrupa Birliği ülkesinin hiç büyümeyeceğini de biliyoruz. Avrupa'nın nüfusu yaşlanıyor ve azalıyor. Bu durumda oralardaki talep de büyümeyecek. Avrupa dışındaki pazarlara daha etkin olarak açılmamız lazım. Talebin artabileceği pazarları keşfetmemiz gerekiyor. Şimdi böyle bir trend var ama bunun arkasına sermayenin gücünü ve finans desteğini koyabilmemiz gerekiyor. O zaman rekabet gücümüzü nakde tahvil edebiliriz. Finans sıkıntısı önümüzdeki aylarda da devam edecek bu açıdan iyimser olamıyorum.

Asıl mesele şu; finans sektörü ile dış ticaret sektörü arasında iyi bir diyalog var, ama bunun daha da geliştirilmesi ve karşılıklı olarak yakınlığın geliştirilmesi gerekiyor. Bazen bu iki sektör arasında karşılıklı suçlamalar da oluyor ve ben bunu doğru bulmuyorum; sonunda aynı geminin içinde olduğumuzu unutmamamız gerekiyor. Hiçbir banka kendi kredi olanaklarının ötesinde kredi sağlayamaz ve büyük ölçüde bir likidite üzerinde sonsuza kadar oturamaz. TURKTRADE üyelerinin kendilerini finans sektöründe faaliyet gösteren kurumlara iyi anlatması gerekiyor. Nasıl düşündüklerini, ne gibi risklerle karşılaştıklarını, risklerini nasıl yönettiklerini, finansal açıdan nelere ihtiyaçları olduğunu doğru ifade etmeleri gerekiyor. Her iki kesim arasında sürekli ve dinamik bir iletişim olması gerekiyor.

Asıl mesele şu; finans sektörü ile dış ticaret sektörü arasında iyi bir diyalog var, ama bunun daha da geliştirilmesi ve karşılıklı olarak yakınlığın geliştirilmesi gerekiyor. Bazen bu iki sektör arasında karşılıklı suçlamalar da oluyor ve ben bunu doğru bulmuyorum; sonunda aynı geminin içinde olduğumuzu unutmamamız gerekiyor.

Son bir söz de şu: Son yıllarda karşılaştığımız krizler tüm sektörleri kriz yönetimi konusunda iyi eğitti. Bu eğitimin şimdiki krizin doğru yönetilmesi konusunda bize yol göstereceğini düşünüyorum.



09-TAYFUN BEYAZID 6/10/09 12:06 PM Page 8

Güçlüyüz...







Zorlu Tekstil Grubu, global standartlarda üretim kabiliyeti ve rekabet gücü yüksek 12 üretim ve pazarlama şirketiyle, 100'ü aşkın ülkede faaliyet gösteriyor. Sürekli büyüyen dış ticaret hacmiyle her gün daha da güçleniyor. Taç, Linens, Korteks ve Valeron markaları ile dünyanın her köşesine ulaşarak ülke ekonomisine katkıda bulunuyor.

ZORLU

www.zorlu.com.tr

ZORLU
TEKSTİL GRUBU

10-KADER SEVIN 6/9/09 7:30 PM Page 1



10-KADER SEVIN 6/9/09 7:31 PM Page 2

Avrupa Parlamentosu Seçimleri ve Türkiye

Kader Sevinç
CHP Avrupa Birliği Temsilcisi, Brüksel
(kader.sevinc@chp.org.tr)

Avrupa Parlamentosu Türkiye'nin bugününü etkileyen, yarınını daha da çok etkileyecek bir kurum. Adının ifade ettiği üzere, AB'nin yasama organıdır. Fakat tek başına değil. AB Bakanlar Konseyi ile yani üye ülkelerle paylaşır bu yetkiyi. Tam anlamıyla bir federal parlamento değildir fakat yetkileri giderek artmaktadır. Sonuçta ülkeler üstü bir nitelik sahibidir. Avrupa parlamenterleri ülkelerin ulusal meclislerinden gelmez. Her ülkede aynı anda düzenlenen seçimlerde doğrudan seçilirler. Ülkelerine göre ulusal gruplar değil, siyasal partilerine göre ulusları karışık gruplar oluştururlar. Merkezi Brüksel'dir fakat çoğu ay genel oturum için üç buçuk günlüğüne Strasburg'a taşınır. Bu gereksiz duruma koridorlarda ""Fransız kaprisi" denir.

Avrupa Parlamentosu'nun ilk seçimleri 1979 yılında, daha kıtanın "demir perde" döneminde gerçekleşmiştir. Zamanla, her kurumsal reformda, yenilenen antlaşmalar ile Avrupa Birliği kurumları arasında güç kazanan Avrupa Parlamentosu otuz yaşını geride bırakırken, "nasıl bir Avrupa?" sorusunun ağır yükünü de omuzlarında taşıyor.

AB içi karmaşık dengeler

Bundan önceki 2004-2009 dönemi için seçilen Avrupa Parlamentosu'nda 783 üye vardı. Dönemin hemen öncesinde 15 ülkeden, önce 25 ve sonunda 27 ülkeli bir AB'ye genişleyince parlamenter sayısı da artmıştı. Bu parlamentoda

10-KADER SEVIN 6/9/09 7:31 PM Page 3

siyasal dağılım iki büyük grup arasında dengeye dayanmaktaydı:

- Avrupa Halkları Partisi Grubu yani muhafazakârlar (gelenekçi merkez sağ ve Hıristiyan demokrat partiler) 288 sandalye ile çoğunluğu elinde tutuyordu.
- Avrupa Sosyalist Partisi, bir zamanlarki birinci grup konumu yerine yakın takipte ikinci büyük grup artık: 216 üye.
- Liberal ve Demokrat Grup 99 üye
- Avrupa Ulusları İçin Birlik Grubu 44 üye
- Yeşiller 43 üye
- Birleşik Avrupa Sol Grubu 41üye
- Bağımsızlar 30 üye
- Bağımsızlık ve Demokrasi Grubu 22 üye

Avrupa Birliği, 2004 yılında 736 üyeli Avrupa Parlamentosu göreve başladığından bu yana tarihi bir dönüşüm yaşadı. AB'nin 2004 yılı başında sadece 15 üyesi var, nüfus 381 milyon 781 bin, kişi başına düşen milli gelir 20.200 Amerikan Doları. 2004 yılı sonunda nüfusu 456 milyon 504 bine ulaşırken, kişi başına düşen milli gelir %8,94 düşerek, 18.394 Amerikan Doları oldu. 2007 yılına gelindiğinde 25 üyeli AB nüfusu 464 milyon 205 bin ve kişi başına düşen milli geliri 26.217 Amerikan Doları. 27 üyeli Avrupa Birliği'nin fotoğrafı ise 2008 sonu itibariyle şöyle: Nüfus 497 milyon 455 bin, kişi başına düşen milli gelir 25.100 Amerikan Doları.

Bu veriler AB'nin kurumsal yapılanmasını derinleştirdiği dönemlerde genişlemeden güçlenerek çıktığını gösteriyor. 2007 yılında Birliğe katılan Bulgaristan ve Romanya ile birlikte 4-7 Haziran arasındaki Avrupa Parlamentosu seçimlerine hazırlanan AB'nin artık 27 üyesi var. Bütün siyasi tartışmalara ve ekonomik sorunlara rağmen küresel çekim gücünü koruyor. Hırvatistan ve Türkiye ile tam üyelik müzakereleri sürerken, Balkan ülkeleri ile hazırlıklar başlıyor. Küresel finansal kriz ardından İzlanda da AB'ye girmeye hazırlanıyor. ABD ve Japonya ile özel anlaşmalar içinde, G-20'de hem AB olarak hem de büyük üyeleriyle mevcut. BRIC ülkeleri için (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) belirleyici bir ekonomik güç.

Yaşanan bu değişim bir yönüyle Kafka'nın Metamorfoz isimli romanındaki Gregor Samsa'nın yaşadıklarını aratmayacak nitelikte. Avrupa aynadaki görüntüsü ile kendisi arasında sıkışıp kalıyor. Dünyadaki ekonomik etkisini siyasal ve kurumsal güç ile desteklemekte zorlanıyor. Üye devletler arasındaki güç ve yetki paylaşımı ve yeni üyelerin değiştirdiği dengeler de sorun olabilmekte. Geçtiğimiz beş yıl içinde yaşanan iki genişlemenin yarattığı tartışmalar ve birlikte yaşama güçlükleri AB'nin global gücünü geliştirme açısından zafiyetler gösterdi. 2000 yılında Lizbon Stratejisi "Dünyanın bilgi temelli en rekabetçi ekonomilerinden biri olma" hedefini koymuştu. AB 2008'e geldiğinde bu hedefleri gözden geçirmek zorunda kaldı.

Fransa ve Almanya'da lider profilinin değişimi Avrupa'nın kucaklayıcı, coşku dolu birlik hareketine de gölge düşürdü. Popülist politikalar göçmenlere yönelik önyargıların artması ve entegrasyon ruhunun zarar görmesi sonucunu doğurdu. Ayrıca aşırı sağcı politikacıların Avrupa Parlamentosu'nda Fransız aşırı sağcı Le



10-KADER SEVIN 6/9/09 7:31 PM Page 4

Fransa ve Almanya'da lider profilinin değişimi Avrupa'nın kucaklayıcı, coşku dolu birlik hareketine de gölge düşürdü. Popülist politikalar göçmenlere yönelik önyargıların artması ve entegrasyon ruhunun zarar görmesi sonucunu doğurdu.

Pen'in liderliğinde grup kurma girişimleri endişe yarattı. Birçok ülkede benzer sorunlar ulusal politikada sıkıntı yaratmaya başladı. Sonuçta Avrupa Parlamentosu yeni bir döneme girerken, AB içi dengelerde metamorfoz sıkıntısı yaşanmakta. Değişen dünya, yeni sorunlar, krizler, genişleyen AB, artan gelir ve nüfus, yeniden düzenlenmeye çalışılan kurumsal yapı, büyük, orta boy ve küçük devletler arası dengeler, siyasi partiler boyutunda rekabet, yeni toplumsal eğilimler gibi karmaşık bir Avrupa var.

"Avrupa geleceğiniz, oy verin!" kampanyası

Bu karmaşık Avrupa sorununun neden olduğu olumsuzlukların başında Avrupa halklarının ilgi düşüklüğü geliyor. Avrupa Parlamentosu seçimleri yaklaşırken bir konu var ki siyasi gruplar arasındaki kıyasıya rekabetin üzerine çıkıyor. Neredeyse tüm siyasal partilerin birlikte ortak amaç için çalışmalarını zorunlu kılıyor: katılım.

1979 yılında yapılan ilk doğrudan Avrupa Parlamentosu seçimlerine katılım oranı yaklaşık %62 olmuştu. AB'nin üye ülkeler üzerinde yaptırım gücü ve etkinlik alanının artmasının yanı sıra takip eden yıllarda katılımın giderek düştüğü görüldü: 1999 seçimlerinde %49,7 ve 2004'de %45,6. Yapılan araştırmalara göre Haziran ayında yapılacak seçimlerde katılım oranının daha da düşmesi ve AB ülkeleri nüfusunun ancak üçte birinin seçimlerde oy kullanması bekleniyor.

Sokaklar, ekranlar, basın ve internet "oy verin" temalı reklamlarla dolu. Bu öngörü resmi ve sivil kurumları alarma geçirdi. Partiler ve adaylar öncelikle seçime katılımı artırabilmek için çalışıyorlar. Aksi takdirde parlamentonun demokratik meşruiyetinin tartışılması noktasına gelinmesinden endişe duyuluyor. Partiler ve AB kurumları bu amaçla 9 Mayıs Avrupa Günü'nün iyi şekilde değerlendirme çabası içindeydiler. AB kurumları halkın ziyaretine açılırken, Brüksel'de ve Avrupa'nın dört bir yanında AB ve Avrupa vizyonu konulu etkinlikler düzenlendi, iletişim çalışmaları yapıldı. Haber kanalı Euronews her gün vatandaşların YouTube aracılığı ile sordukları soruların cevaplarını uzmanlarından alarak yayınlıyor. Sivil toplum, iş dünyası ve siyasi partilerin Brüksel ve Strasburg'a düzenledikleri gezilerin sayısında ve sıklığında bir artış var. Hükümetler ve AB kurumları için kimin kazanacağı kadar önemli bir amaç da AB vatandaşlarının ilgisini Haziran'da gerçekleşecek seçimlere çekebilmek.

Oyunun kuralı değişecek

Seçim tarihi yaklaşırken, AB'nin kurumsal reformunu düzenleyen Lizbon Anlaşması henüz onaylanamadı. Bu durumdan kaynaklanan belirsizlikler hem adaylar hem partiler üzerinde baskı oluşturuyor. Lizbon Anlaşması'na referandumda hayır oyu kullanarak evdeki hesabı bozan ve bu nedenle AB kulislerinin günah keçisi ilan edilen İrlanda bu baskıyı en fazla hisseden ülke. İrlanda Haziran ayından önce Lizbon Anlaşması'nı bu defa referanduma gitmeden meclisten geçirmesine yönelik sessiz talebi de karşılayamadı. Yine de yaygın beklenti 2009 sonbaharında bu konunun yeni bir referandum ile olumlu sonuçlanacağı yönünde.

Lizbon Anlaşması'nın İrlanda'daki referandumda reddi elbette sadece Avrupa Parlamentosu seçimlerine değil, tüm kurumsal yapılanmaya olumsuz etki olarak yansıdı. AB güçlenerek çıkamadığı bu sürecin sonunda ağır bir kri-

10-KADER SEVIN 6/9/09 7:32 PM Page 5



Türkiye ise AB hedefine bağlı kalır, uyum sürecinin gerekli hamlelerini yapar ve çağdaş, demokratik, laik, özgür bir toplum olarak başarılı olursa, bir sonraki dönemde Avrupa Parlamentosu'nda Türk üyeler de olacak. Almanya'dan biraz az, Fransa'dan belki biraz fazla olacak olan sayıları müzakere konusu.

ze rastladı. 2008 yazından itibaren sinyallerini veren ve 2008 sonbaharında ABD menşeli finansal kriz Avrupa Birliği'ni hazırlıksız yakaladı. AB Dönem Başkanlığı Fransa'dayken kapıyı çalan kriz ile mücadele için liderler defalarca olağan ve olağanüstü toplantılarla bir araya geldiler. Krizin boyutlarının ve "teğet geçmeyeceğinin" farkında olan liderler Avrupa halklarının öncelikleri, refahı için AB kurumları, partiler, düşünce kuruluşlarına "fikirlerini sordular", birlikte krizle mücadele yol haritaları ve öncelikler üzerine çalıştılar, çalışıyorlar. Çözüm önerileri arasında kurumsal bir konu da var: Lizbon Antlaşması ile daha etkin ekonomik politika üretebilecek bir AB. Dolayısıyla global ekonomik kriz de yeni AB antlaşması olasılığını arttırıyor. Bu antlaşmanın getireceği değişiklikler Avrupa Parlamentosu'nu da etkileyecek.

Lizbon Anlaşması'nın onaylanması halinde parlamentonun sandalye sayısı 751 ile sınırlı olacak. Bu parlamento daha da yetkili olarak AB'nin geleceğinde belirleyici bir rol oynayacak. 2004-2009 döneminde önemli politika başlıkları Avrupa Parlamentosu gündemine girmişti. Bunlar hem AB içi dengeler hem de dışarıya karşı AB'nin ekonomik çıkarları açısından önemli dosyalardı ve Türkiye'yi de etkilediler: Reach (ürünlerde kimyasal maddelerin kaydı), hizmetlerde serbestleşme, enerji ve telekom paketleri, Avrupa şirketi statüsü, çalışma saatleri mevzuatı... Sonuncusu hariç diğerlerinde parlamento içinde uzlaşma sağlanabildi.

2009-2014 dönemini belirleyecek bir farklı genel eğilimler var:

- Seçim sonucunda AP içi siyasal gruplar arası denge çok değişmeyecek.
- Sistematik bir sağ/sol kutuplaşması oluşmayacak. Ülke grupları da kesin bölünmeler yaratmayacak. Konusuna göre değişen farklı oy çoğunlukları sağlanacak.
- Geçen dönem olduğu gibi gündeme yaklaşık 400 dosyanın alınması öngörülüyor.
- Üye devletlerin doğrudan bakanlarıyla temsil edildiği Konsey karşısında daha etkili bir Avrupa Parlamentosu olacak. Yasama sürecinde iki kurum arasında daha hızlı uzlaşmalar mümkün olacak.
- AB Komisyonu üzerindeki Avrupa Parlamentosu etkisi artacak. Parlamento üye devletlerin karar verdiği Komisyon başkanı ve Komisyon üyelerini onaylıyor. Fakat bu sefer parlamentonun önde gelen siyasetçileri Komisyon başkanının parlamento seçimleri sonucuna göre birinci gelen grubun yönlendirmesiyle belirlenmesini talep ediyor.
- Lizbon Antlaşması onaylanırsa Avrupa Parlamentosu çok daha etkili bir AB kurumu olacak. Alacağı kararlar Türkiye gibi müzakere halindeki ülkeleri veya ABD, Japonya, Kore, Çin gibi AB'nin önemli ekonomik partnerlerini çok daha fazla etkileyecek.

Sonuçta daha yetkili ve etkin çalışan bir Avrupa Parlamentosu oluşacak. Hala tam anlamıyla bir federal parlamento kadar güçlü olamayacak. AB'nin geneli gibi biraz karmaşık, biraz çelişkili, iç dengeleri değişken bir Avrupa Parlamentosu oluşacak. Türkiye ise AB hedefine bağlı kalır, uyum sürecinin gerekli hamlelerini yapar ve çağdaş, demokratik, laik, özgür bir toplum olarak başarılı olursa, bir sonraki dönemde Avrupa Parlamentosu'nda Türk üyeler de olacak. Almanya'dan biraz az, Fransa'dan belki biraz fazla olacak olan sayıları müzakere konusu.


Kingtom
www.kingtom.com.tr
sağlık için
seçmece...
%100 YERLİ
Kingtom
domates salçası
ASSAN GIDA
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Assan Gıda bir KİBAR HOLDİNG kuruluşudur.

11-SINAN ILGEN 6/9/09 6:21 PM Page 1

Avrupa'nın Kapılarını Açan Karar

Sinan Ülgen
İstanbul Ekonomi Danışmanlık Yönetici Ortağı

Avrupa Toplulukları Adalet Divanı (ATAD) tarafından açıklanan ve Türkiye'den hizmet sunmak amacıyla Almanya'ya gidecek kişilerin vize uygulamasından muaf tutulması gerektiğine yönelik Soysal kararı, Türkiye-AB ilişkilerinde önemli bir dönüm noktası olmaya adaydır. Bu karar aynı zamanda, Türkiye ile AB arasındaki ticari ilişkilerde AB lehine haksız bir avantaj yaratan vize uygulamalarının kaldırılması sürecini de başlatan bir karar olarak görülmelidir. Öncelikle bu kararın kapsamını ele almak, ardından kısa ve uzun vadeli etkilerini değerlendirmek gerekmektedir.

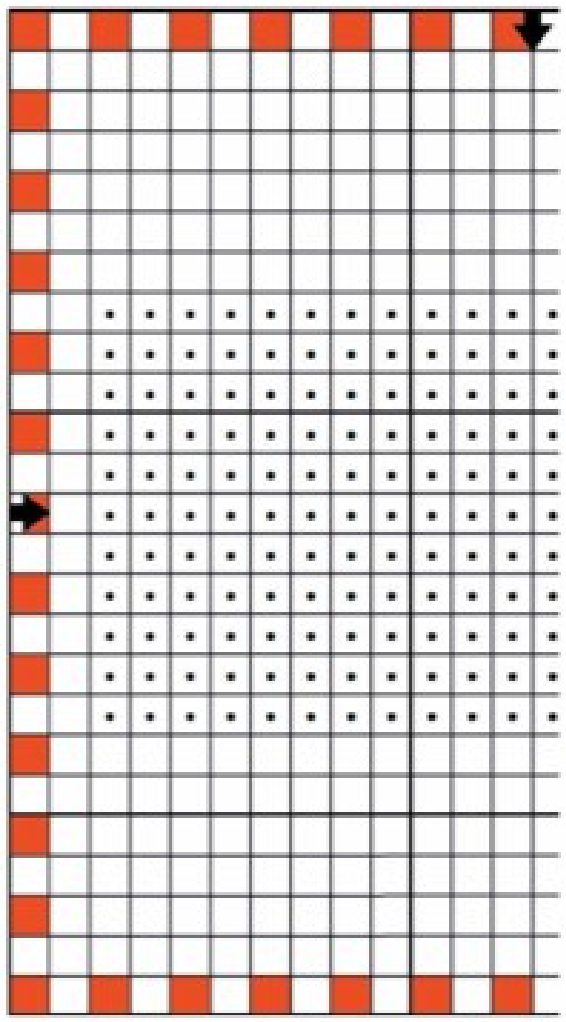
Kararın İçeriği ve Kapsamı

Mehmet Soysal ve İbrahim Savatlı adlı 2 TIR şöförünün İstanbul'daki Almanya Başkonsolosluğu'na 2002 yılında yaptıkları vize başvurusunun reddedilmesi neticesinde başlayan süreç Almanya'da bir yerel mahkemede dava açılması ile sürmüştür. Almanya'daki yerel mahkeme, davacılar gerekçelerini Türkiye ile Avrupa Ekonomik Toplulukları (AET) arasındaki anlaşmalara dayandırdıklarından, ATAD'ın konuya ilişkin görüşünü istemiştir. ATAD 19 Şubat 2009 tarihli kararıyla, Türkiye ile AET arasında 1970 yılında imzalanıp 1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe giren

11-SINAN ILGEN 6/9/09 6:21 PM Page 2



11-SINAN ILGEN 6/9/09 6:22 PM Page 3



Katma Protokol'ün "Yerleşme Hakkı, Hizmetler ve Ulaştırma" başlığı taşıyan II. Kısım II. Bölümü'nde yer alan 41. Madde hakkında değerlendirmede bulunmuştur. Sözkonusu madde "Akit Taraflar, aralarında, yerleşme hakkı ve hizmetlerin serbest edimine yeni kısıtlamalar koymaktan sakınırlar" demektedir. ATAD, bahsekonu maddeye istinaden, Katma Protokol'e (KP) 1 Ocak 1973'de taraf olan Almanya'nın, Almanya'ya hizmet ticareti için gitmek isteyen Türklere o tarihten sonra getirmiş olduğu vize uygulamasını AB hukukuna aykırı bulmuştur. ATAD, Katma Protokol Almanya'da yürürlüğe girdiği zaman geçerli olan rejimden daha geriye gidilmesinin, yani hizmet sağlayıcılara vize uygulamasının KP'nin 41. maddesine aykırılık taşıdığına hükmetmiştir.

AB hukukuna göre ATAD kararları bağlayıcıdır ve ulusal hukukun üstündedir. Dolayısıyla üye ülkelerin kendi farklı uygulamalarını veya tercihlerini gerekçe göstererek bu kararı uygulamaya koymaktan imtina etmeleri mümkün değildir. Karar, AB müktesebatının da ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Kararın niteliği bu nedenle yalnızca Almanya değil, tüm AB ülkeleri açısından bağlayıcılık taşımaktadır.

AB hukukuna göre ATAD kararları bağlayıcıdır ve ulusal hukukun üstündedir. Dolayısıyla üye ülkelerin kendi farklı uygulamalarını veya tercihlerini gerekçe göstererek bu kararı uygulamaya koymaktan imtina etmeleri mümkün değildir. Karar, AB müktesebatının da ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Kararın niteliği bu nedenle yalnızca Almanya değil, tüm AB ülkeleri açısından bağlayıcılık taşımaktadır.

Diğer AB ülkeleri açısından ATAD kararı ne anlam ifade etmektedir?

ATAD'ın referans noktası KP 41. madde olmuştur. Dolayısıyla diğer AB ülkeleri açısından da bu nokta referans alınacaktır ve KP'nin yürürlüğe girdiği zaman itibariyle geçerli olan rejimin kötüleştirilmemesi şartı aranacaktır. KP, AB ülkelerinde farklı zaman dilimlerinde yürürlüğe girmiştir. Kurucu ülkeler (Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda, Lüksemburg) ile ilk genişleme dalgasındaki ülkeler (İngiltere, Danimarka, İrlanda) için referans tarih 1 Ocak 1973'tür. Bu ülkelerde o tarihte Türk hizmet sağlayıcılarının ülkeye girişi bakımından uygulanan rejimin esas alınması gerekecektir. Eğer o tarihte bir vize uygulması yoksa (ki birçoğunda yoktu) bugün de vize uygulaması olmamalıdır.

Buna karşılık diğer AB ülkelerinde KP'nin yürürlüğe girişi anılan ülkenin AB'ye üyeliği ile eş zamanlı olmuştur. KP örneğin Yunanistan'da 1 Ocak 1981'de, İspanya'da 1 Ocak 1986'da, İsveç'te 1 Ocak 1995'de, Polonya'da 1 Ocak 2005'te, Bulgaristan'da ise 1 Ocak 2007'de yürürlüğe girmiştir. Bu ülkeler bakımından referans alınacak tarih de bunlar olacaktır. Başka bir anlatımla, ATAD kararı, Türk hizmet sağlayıcılarına AB çapında vize uygulamasının kaldırılmasını emretmemektedir. Ancak başta kurucu ülkeler olmak üzere, bazı ülkeler için bu koşul getirilmektedir.

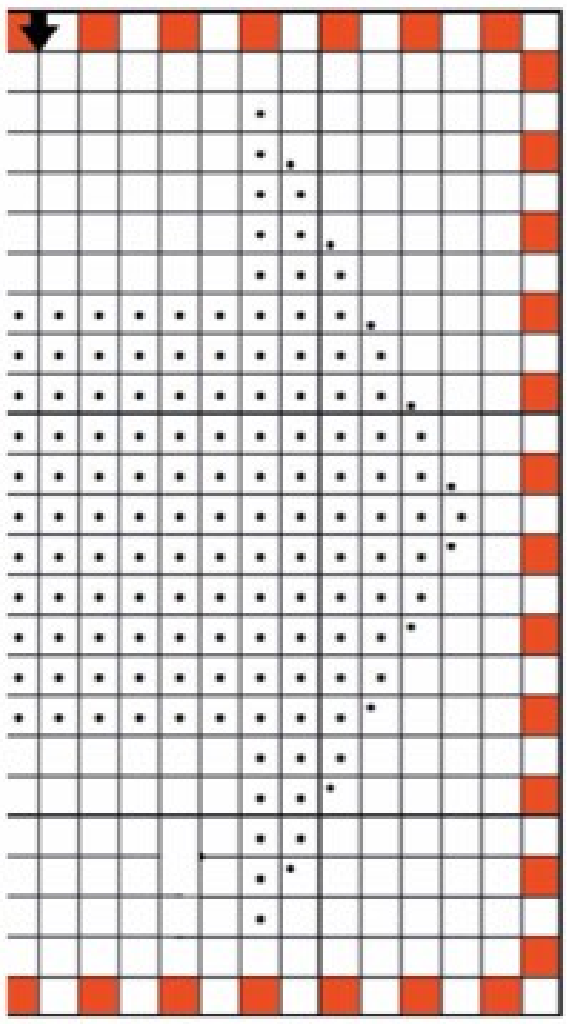
Hizmet Sağlayıcı Kimdir?

Kararın kapsamının daha iyi anlaşılması bakımından, AB hukukunda "Hizmet Sağlayıcı" teriminin kimleri kapsadığının da ele alınması gereklidir. Roma Antlaşması'nın hizmetleri tanımlayan 60. maddesine göre "sınaî faaliyetler, ticari faaliyetler, serbest meslekler ve de sanatkârlar" bu kapsam altında değerlendirilmektedir. Hizmet sunucular ise bu faaliyetlerden herhangi birini yürütenlerden oluşmaktadır. Bu tanım örneğin kamu görevlilerini ve öğrencileri kapsam dışında tutmaktadır.

Bundan sonra ne olacak?

ATAD'ın bu kararı sonrasında öncelikle Almanya'daki yerel mahkemenin nihai kararını vermesi gerekecektir. Ancak Alman mahkemesinin ATAD kararına aykırı bir davranış içine girmesi düşünülemez. Çıkacak karar ATAD kararı ile aynı doğrultuda olmalıdır. AB ülkelerinin

11-SINAN ILGEN 6/9/09 6:22 PM Page 4



ATAD kararına uyum yükümlülükleri doğmaktadır. Dolayısıyla üye ülkeler Türk hizmet sağlayıcılarının ülkeye girişine ilişkin rejimlerini KP'nin o ülkede yürürlüğe girdiği tarihteki uygulamadan daha zorlayıcı olmamasını sağlamak zorundadırlar. Ancak bu hareket özgürlüğünün hayata geçirilebilmesi için pratikte Türkiye ile AB arasında kimi düzenlemeler gerekecektir. Öncelikle, Türkiye'den AB'ye seyahat edecek hizmet sağlayıcıların gerçekten bu kategori içinde yeraldıklarını kanıtlamaları gerekecektir. Bu da örneğin meslek odaları veya sanayi ve ticaret odalarından alınacak, AB ile karşılıklı tanınacak belgeler suretiyle olabilir. Dolayısıyla bu kararın hayata geçirilmesi için Türkiye ile AB arasında pratik düzenlemelere ilişkin bir anlayış birliğinin oluşturulmasına ihtiyaç duyulacaktır.

Nitekim Mayıs ayı içinde Alman İçişleri Bakanlığınca alınan bir karar sonrasında bilim, sanat ve sportif faaliyetler ile bazı ticari faaliyetler için Almanya'ya kısa süreliğine giden Türk vatandaşlarından bundan böyle vize istenmeyeceği duyuruldu.

Bu noktadan sonra Türk hükümeti ve diplomasisine önemli bir görev düşmektedir. AB ülkelerinin sözkonusu ATAD kararına biran önce uymalarını temin edecek diplomatik baskının kurulması gereklidir. Konu, hem bu ülkelerle ikili düzeyde, hem de başta Ortaklık Konseyi olmak üzere ilgili platformlarda ele alınmalı, gündemde tutulmalıdır. AB'deki siyasetçiler konunun sürüncemede bırakılmasını ve mümkün olduğu kadar zamana yayılmasını tercih edeceklerdir. Ancak ATAD kararının sağladığı bir diğer avantaj, bu karara uymakta geciken ülkelere karşı vatandaşlarımızın haklarının korunmasını teminen ilgili ülkelerdeki yerel idare mahkemelerine başvuru kapısını açmış olmasıdır. Bu unsur, siyaseti de ister istemez harekete geçirecektir.

Uzun vadeli etkiler

ATAD'ın bu kararı, karşımızda hukuk devleti ilkesini benimsemiş bir Topluluk olduğunu göstermektedir. Zira başta Sarkozy ve Merkel olmak üzere, bugünün Avrupa'sındaki siyasetçilerin birçoğunun bu karardan hoşnut olacaklarını söylemek mümkün değildir. Tam aksine, bu karar en çok AB'deki bu politikacıları rahatsız edecektir. Ancak ATAD bu siyasi zorluğa rağmen, Türkiye açısından önemli bu kararı alabilmiştir. Alırken de siyasete değil hukuka üstünlük tanımıştır. Türkiye ile AB arasındaki anlaşmaların hukuki bir yorumunu yapmıştır. Bu yorum artık AB ülkeleri açısından da AB siyasetçileri açısından da bağlayıcıdır. Hukukun üstünlüğüne saygı gösterilmesi AB hukukunu yorumlayan bu en üst mercinin kararına saygı gösterilmesi zorunluluğunu da beraberinde getirmektedir. Bu kararın tartışmaya açılması bizzat AB'nin bir anlamda çimentosunu oluşturan değerin tartışmaya açılması demektir. AB böyle bir yola girmeyecektir.

Zira başta Sarkozy ve Merkel olmak üzere, bugünün Avrupa'sındaki siyasetçilerin birçoğunun bu karardan hoşnut olacaklarını söylemek mümkün değildir. Tam aksine, bu karar en çok AB'deki bu politikacıları rahatsız edecektir. Ancak ATAD bu siyasi zorluğa rağmen, Türkiye açısından önemli bu kararı alabilmiştir. Alırken de siyasete değil hukuka üstünlük tanımıştır.

Türkiye ile AB arasında hizmet sağlayıcılara tanınacak bu kolaylık, Türkiye-AB ilişkileri bakımından da kaydadeğer bir gelişmedir. Zira bu sayede, Avrupa'daki Türk karşıtlarının en temel itirazlarından biri ortadan kaldırılabilecektir. Türkiye'nin AB üyeliğine yönelik en şiddetli eleştirilerin kaynağında göç korkusu vardır. Ancak zaman içinde, bu hareket serbestinin Avrupa'daki bazı çevrelerin endişe ettiği gibi yoğun bir göç dalgasına yol açmadığı ve açmayacağı görüldüğünde, Türkiye'ye yönelik bu endişe de hafifleyecek ve Türkiye karşıtları da bu korku söylemini suistimal edemeyeceklerdir. ATAD kararının uzun vadedeki en kaydedeğer boyutu Türkiye'ye AB'ye tam üyelik yolunda sağlayacağı bu avantajdır.

12-CAN BAYDAROL 6/9/09 6:23 PM Page 1



Büyükbabam ve Ben

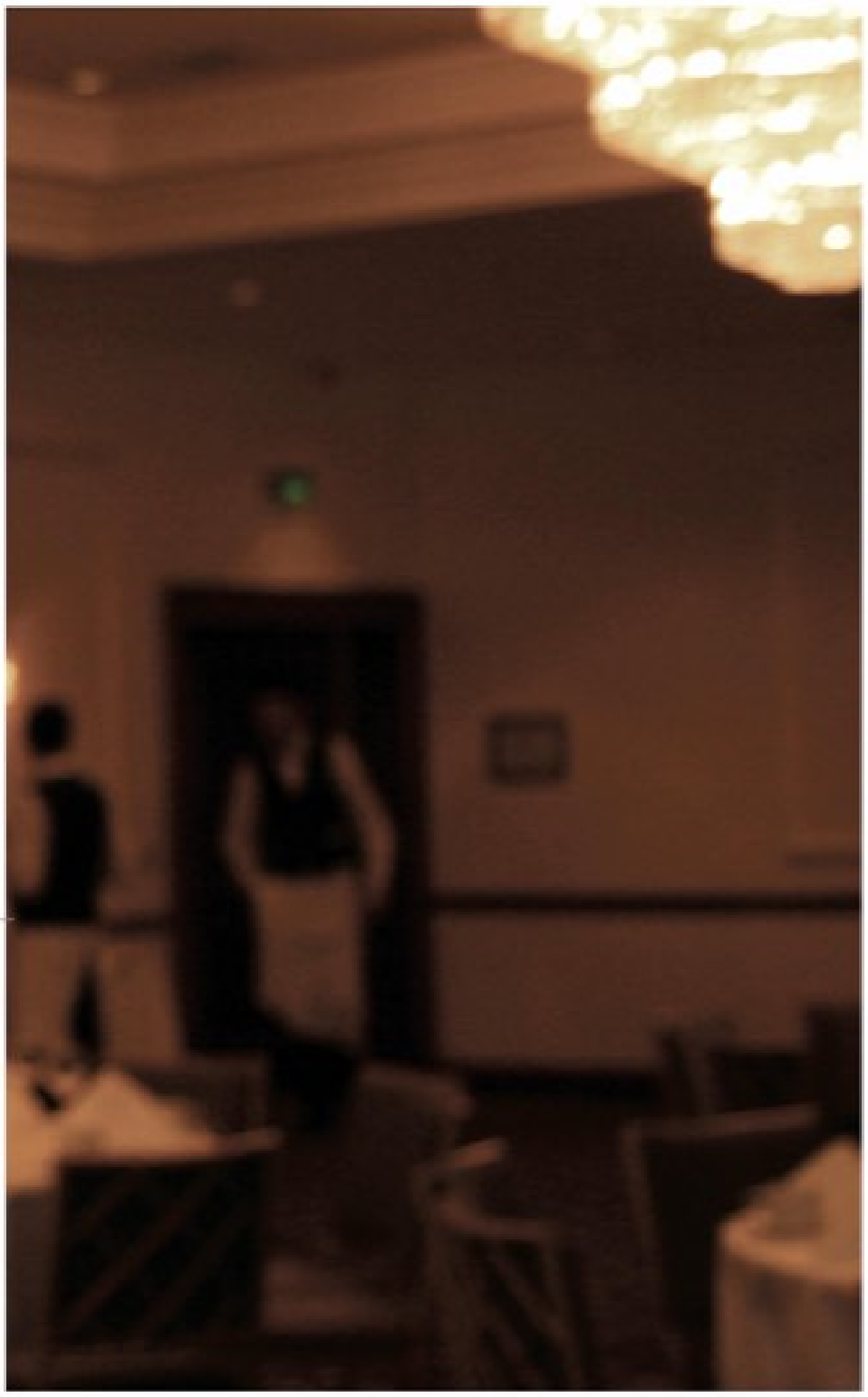
Can Baydarol

Nüzhet Ali sıkıntılı sıkıntılı içini çekti. Avrupa Komisyonu'nda çalışmaya başlayalı neredeyse 20 yılı aşmış, Türkiye'nin tam üyeliğinin üzerinden 80 yıldan fazla geçmiş, 2100'lerin eşiğine gelinmiş, ama hala klasik bürokrasi reflekslerini aşmayı becerememiş bir AB ile karşı karşıya olduğunu çok iyi biliyordu.

Büyük büyük babasının 2010'lara girerken yaşanan küresel krizle ilgili anılarını sakladığı yerden çıkardı, yine okudu.

"Tarih 2009 Mart, Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler hala belirsizliğini koruyor. Müzakereye

12-CAN BAYDAROL 6/9/09 6:23 PM Page 2



başlayalı 3,5 yıl oldu, ama ne zaman tam üye olup olmayacağımızı bilemiyoruz. Bir tarafta AB'nin kendi gündemi ve hala AB olmayı başaramaması. Geçen gün girdiğim bir derste, öğrencilerimden bir tanesi o klasik soruyu sordu: Hocam bu gidişle (küresel ekonomik krizi kast ediyor) 10 yıl sonra AB kalır mı? Verdiğim yanıt, evladım şu anda bir AB yok ki, bu soruna doğru dürüst cevap verebileyim. AB bir amaç, bir ideal, bir hedef. Ne dersen de, insanlığın barış ve refah içinde yaşayabilmesi için 60 yıl önce ortaya konan bir projenin sürdürülebilir olması uğ-

Geçen gün girdiğim bir derste, öğrencilerimden bir tanesi o klasik soruyu sordu: Hocam bu gidişle (küresel ekonomik krizi kast ediyor) 10 yıl sonra AB kalır mı? Verdiğim yanıt; evladım şu anda bir AB yok ki, bu soruna doğru dürüst cevap verebileyim.

raşı. Biz de Türkiye olarak bu ortak amaçla bütünleşmek istiyoruz. Ama şu andaki duruma bakarak, kurulmuş bir AB'nin olduğu söylenemez. Soru: Peki ama hocam, 1 Kasım 1993'de yürürlüğe giren Maastricht Antlaşması AB'yi kurmamış mıydı? Cevap: Kurucu Antlaşmalar aynen bizim anayasaya benziyor. Bizim anayasaya bakarsan, Türkiye Cumhuriyeti de laik, sosyal bir hukuk devleti. Lütfen temennilerle gerçekleri birbirine karıştırmayalım. Amaçlamak başka şey, içinde yaşadığın dönemin gerçekleri farklı şeyler."

Bu bizim büyük büyük baba amma da sivri laflar ediyormuş diye sırıttı Nüzhet Ali. Allahtan AB hedefi varmış da zavallıyı düşünce suçlusu olarak bir yere tıkmamışlar.

Ardından notlara geri döndü.

"Tarih 2009 Nisan, AB bürokrasisi ile bizim bürokrasi arasında ne fark var diye düşündüm. İnanın idrak etmek konusunda hiçbir fark yok. Hatta bizimkinin daha iyi niyetli olduğunu söyleyebilirim. Birkaç yıldır taşıma kotaları sorunu ile uğraşıyorum. Sonuçta taşıdığımız mal ne? sorusunu sordum. 2001 krizinin ardından yapılan reformlar sonucunda Türk ekonomisi kapalı bir ekonomi olmaktan çıktı ve küresel ekonomiyi eklemlendi. Dolayısıyla geçmiş alışkanlık-

12-CAN BAYDAROL 6/9/09 6:24 PM Page 3

larda olduğu gibi bunun bir Türk ekonomisi olduğunu söylemek artık zor. Bu olsa olsa Türkiye'deki ekonomidir, dedim. O zaman taşıdığımız mal Türk malı olabilir mi? Hayır, bu mal ancak Türkiye'de üretilmiş mal olarak değerlendirilebilir. Peki, Türkiye'deki üretime yatırım yapmış olan üreticinin kimliği ne? diye sordum. Görülen o ki, yüzde 70'den fazla AB üreticisi. O zaman Türk kamyonlarının mal taşımasını engellemenin zararı kime diye sorunca, cevap kendiliğinden ortaya çıktı. AB hesapta kendi sanayimi koruyorum klasik inancıyla yarattığı teknik engeller aracılığı ile aslında kendi ekonomisinin rekabet gücünü vuruyor. Bu durum küresel krizin daha da derinleşmesine yol açan etmenlerden bir tanesi değil mi?"

"Vay vay vay... " dedi Nüzhet Ali. Keşke teknoloji o sıralarda gelişmiş olsaydı da bizim büyük büyük baba şu sıralarda hayatta olup bizim Brüksel bürokrasisine de ders verebilseydi..."

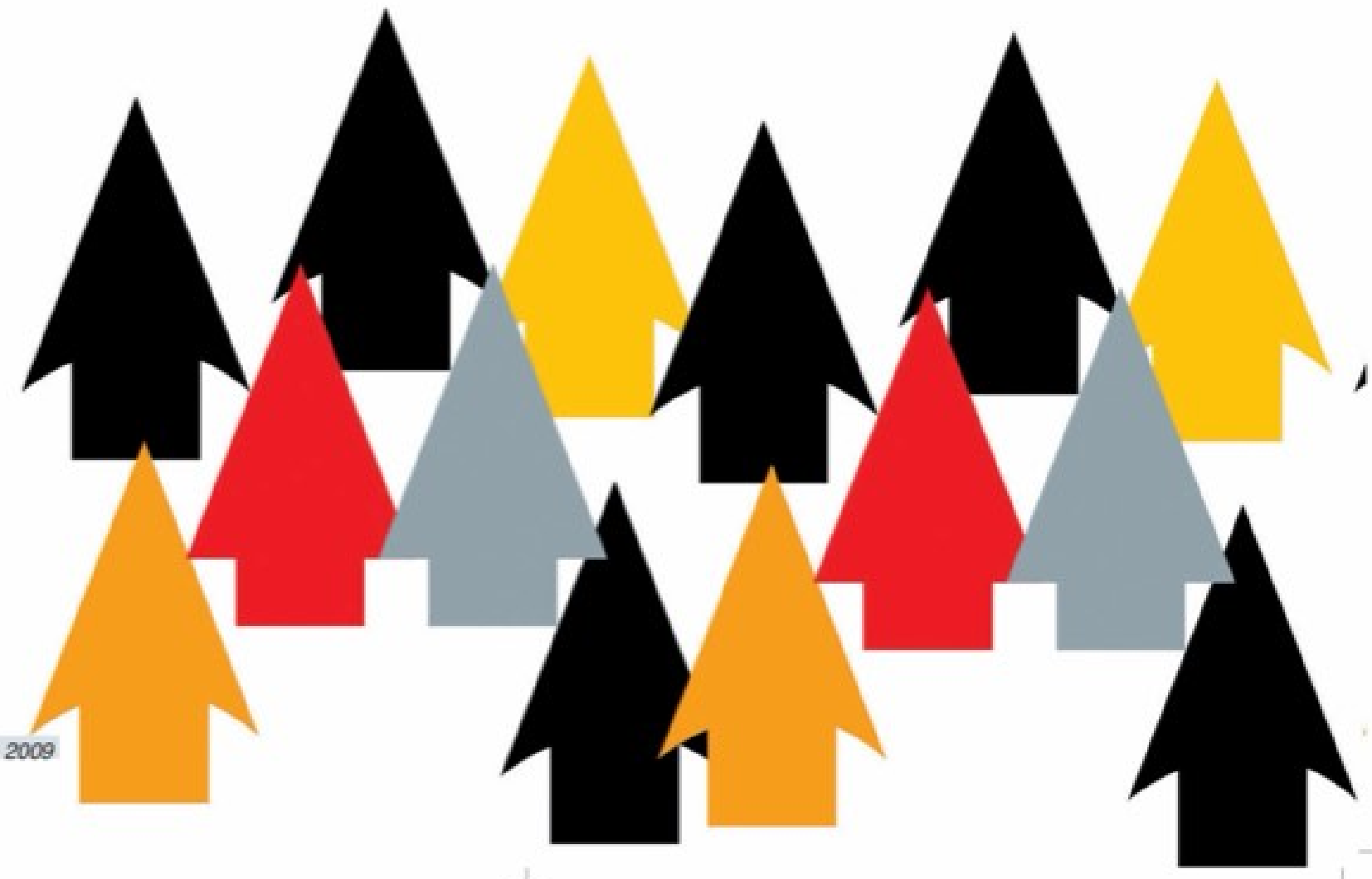
Büyük büyük babanın notlarının satır aralarını okumaya devam etti.

"Tarih 2009 Mayıs, insan beyni aritmetik idrak etmeye devam ederken, dünya tarihi geometrik değişiyorsa, sosyal bilimlerde logaritma eğitimine ağırlık verilmelidir. İnancım o ki, matematik öğretisi olmadan dünya yönetilemez. Yüz binlerce sayfa teknik mevzuat. Belki milyonlarca sayfa içtihat hukuku. Hepsi sistemin doğru çalışması, bireyin mutluluğu adına. Bunları oluşturan insan beyni küçük, küçücük bir lafı, paradigma gerçeğini atladığında amacın o kadar uzağına düşülebiliyor ki...

Geçen gün benim artık Türk ekonomisi yok, Türkiye'deki ekonomi var tezimi düşünürken Almanya'da da fabrikaları olan bir iş adamı dostumla Almanya'ya gittim. Türkiye'de ürettiği kendi malını Almanya'ya kendi araçlarıyla taşıyamamanın yol açtığı maliyet sorunları yüzünden fabrikasını küçültmek zorunda kaldı ve 120 kişiyi işten çıkardı. Acaba bu ekonomi artık sadece Alman ekonomisi, Almanya'daki iş yeri Alman sanayi mi? diye düşündüm. Hiç kuşkusuz, o ekonomi de artık Almanya'daki ekonomi. Yine hiç kuşkusuz Fransa'daki ekonomi, İtalya'daki ekonomi, Portekiz'deki ekonomi...

Peki, işten çıkarılanlar? İşlerini kaybedenler Almanya'da çalışmakta olan 19 farklı milletten insanlarmış. Tabii, ağırlıklı olarak Alman vatan-

AB hesapta kendi sanayimi koruyorum klasik inancıyla yarattığı teknik engeller aracılığı ile aslında kendi ekonomisinin rekabet gücünü vuruyor. Bu durum küresel krizin daha da derinleşmesine yol açan etmenlerden bir tanesi değil mi?"



12-CAN BAYDAROL 6/9/09 6:24 PM Page 4

"Tarih sadece ders çıkartmak için bir başvurudur ve enerjinin yüzde 5'den fazlasını almasına izin verme. İnsanoğlu ancak geleceği düşündüğü oranda içinde yaşadığı çağa karşı sorumluluklarını yerine getirmiş olabilir."

daşları işlerini kaybetti. Peki, eski klasik anlamıyla Alman ekonomisi ne oldu? Vergi kaybetti, işsizlik ücretleri ödemek yüzünden ek maliyetler üstlendi.

Ama Alman Ulaştırma Bakanlığı hala eski korumacı mantığında ısrarlı. Şimdi bu derdi nereye anlatacağız? Adres neresi? İlkokullardan başlayarak bütün dünyanın ders kitaplarında matematiğin önemini yeniden mi gündeme getirmeli?"

Büyük büyük babanın anılardan bir demet kitabını bir tarafa attı Nüzhet Ali.

Allahtan o 2009 büyük bunalımının ardından insanoğlu sorunun küresel olduğunu idrak etmiş, yine 2009 yerel seçimlerinin ardından Atatürk'ün kurduğu parti, ulusal sorunlardan ziyade küresel sorunlarla uğraşmanın önemini idrak eden yeni kadrolarla çalışmaya başlamış, "sorun küreselse, çözüm de küresel olmak zorundadır" mantığı ile AB konusunda yapılacak en iyi muhalefetin AB sürecine karşı çıkmak değil, bu yolda atılacak adımlardaki isteksizliğin eleştirilmesi olduğu düşüncesine sahip çıkmış, Türkiye'de beklenenden önce bile sayılabilecek tarihlerde tam üyelik kapısından geçebilmişti.

Bunlar tarihte kalmış olaylardı. Yine büyük büyük babasını hatırladı. "Tarih sadece ders çıkartmak için bir başvurudur ve enerjinin yüzde 5'den fazlasını almasına izin verme. İnsanoğlu ancak geleceği düşündüğü oranda içinde yaşadığı çağa karşı sorumluluklarını yerine getirmiş olabilir."

Bu can sıkıcı büyük büyük babayı anılarından çıkartmanın vakti gelmişti. Günlük işlere dönmek için sekreteri Jean Claude'u çağırdı. Yine tüymüştü. Ne de olsa Fransız'dı ve o da kendi büyük büyük babasının izinde giderek her öğle yemeğinde kendisine 3 saatlik degüstatif bir molayı vermekten geri durmuyordu. İç geçirdi, "inşallah bu öğlen şarabı fazla kaçırmaz" diye düşündü. Zira bugün işleri bitiremez ise, yarın Noel tatili, ardından şeker bayramı, ondan sonra... tatili. Komisyon yine her ay olduğu gibi bütün Hıristiyan ve Müslüman tatilleri ile birlikte bu ay da en fazla bir hafta çalışabilecekti.

Bu işe en fazla tembellik hakkını savunan işçi sendikaları sevinmişti. Ama özellikle iş üretmeye çalışan çevreler pek de mutlu değildi.

Bu arada Çin'in tam üyelik başvurusu, bekleyebilirdi... D



13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:06 PM Page 1



Küresel Gelecek Eğilimleri Işığında Türkiye'nin 2023 Vizyonu

Mehmet Öğütçü

İçinde bulunduğumuz dönem belirsizliklerle dolu; kimse önünü berrak şekilde göremiyor. Mesele sadece finansal krizden nasıl çıkılacağı ya da ekonomik canlanmanın ne zaman başlayacağı değil. Artık dengeler yerinden oynadı. İstikrardan ziyade karmaşa yönetimi, dengeden ziyade döngü hepimizi meşgul edecek uzun yıllar.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki en ciddi "Ekonomik Buhran" olarak da nitelendirilen mevcut bunalımlar dizisi önümüzdeki on yıl içinde sadece yeni bir dünya düzeni yaratmakla kalmayacak aynı zamanda sistemin oyuncularını, teknolojinin gelişimini, hükümetlerin rollerini ve şirketlerin yapı ve yönelimlerini de değiştirecek.

Böyle bir ortamda hepimizin geriye doğru yaslanıp gelişmelerin ne yönde değişeceği, sektör, teknoloji, pazar, tüketici tercihleri, hükümetlerin müdahalesi, uluslararası ve üstü kuruluşların reformu ve benzeri konularda beyin fırtınası yapması, gelecek stratejisine dönük fikri hazırlıklar yapması son derece önemli.

ABD bankacılık sistemi 3 trilyon doların üzerinde bir kayıp ile yüzyüze. 2008'de 15 ülkelik avro alanı sadece yüzde 0,7 büyüdü, bu yılın ekside gittiği görülüyor. Japon hükümeti Mart 2010'a kadar ekonominin sıfır büyüme ile resesyonda olacağını ilan etti. Çin'in bu yıl yüzde 6.5-7.0 civarında büyüyeceği (ki son 19 yılın en

13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:06 PM Page 2

düşük büyümesi) tahmin ediliyor. İşgücü piyasasına yeni girenleri karşılamak ve mevcut işsizlik rakamlarını muhafaza etmek için Çin'in her yıl en az yüzde 8,5 büyümesi gerekiyor. Hint ekonomisi 2009/10 döneminde yüzde 4 civarında büyüyecek; hükümetin yüzde 7 tahmininden oldukça aşağıda. 2010/11'de yüzde 6 büyüme hedefleniyor.

Acil bir ameliyat ile küresel statükonun canlandırılabileceğini düşünenler varsa yanılıyorlar. Hiçbir şey artık aynı olmayacak. Finansçıların öncülüğündeki, "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" tarzı kapitalizm rüyası sona erdi; bizi bekleyen başka rüyalar var mı?

Kapitalizm ne yeniden yükselişe geçecek, ne de bazılarının iddia ve arzu ettiği gibi çöküşe geçecek. Zamanında değişmez görünen sistemlerin akibeti ne olsuysa kapitalizm de aynı akibete uğrayacak. Yani değişerek yeni koşullara uyum sağlayacak. 19'uncu yüzyıl başlarında Avrupa monarşilerinin devrimci karşıtlarının rüyaları Waterloo çamuruna gömülmüştü. İmparatorlar, krallar dünyaya hükmetmeye devam ettiler. Tek farkla. Eski güçleri, haşmetleri kalmamıştı. Merkezi sahneden ikincil rollere çekildiler. Bugün İngiltere, Norveç, Danimarka, İsveç hala monarşik rejim altında yaşıyorlar. Aynı şekilde silahlı kuvvetler de sadece birkaç kuşak önce statü ve saygınlıklarının zirvesindeydiler. Yönetimi onlar belirliyordu. Zira, uyuşmazlıkları çözümlemenin yegane yolu savaş idi o zamanlar. Zamanla dünyanın önemli bir kesiminde ordular terbiye edildi, medenileştirildi ve düzenin kaba kuvvet kullanan patronları iken "profesyonel hizmetkâr"lara dönüştürüldüler.

Kapitalizm de ortadan kalkmadan böylesi bir evrim yaşayacak. Yeni bilimsel buluşların desteği ile birbirine eklemlenmiş piyasa ekonomileri büyük fazlalar yaratmaya devam edecekler. Aslında geleneksel piyasa ekonomilerinin çoğu kapitalist değil. Ticaret kapitalizm öncesi dönemde de vardı. Mısır Fıravunları ve Faşist Diktatörlüklerde de sermaye ve fazlası vardı.

Devlet ile sermaye arasındaki ittifaklar da yeni değil. Silicon Vadisi'ndeki yatırımın yüzde 40'ı devletten gelmişti. Kore'deki hükümet desteğiyle serpilen Chaebol denilen Samsung, Hyundai ve LG gibi güçlü küresel çokuluslu firmalar hem ülke ekonomisine, hem siyasetine, hem de dış politikasına hükmediyorlar. Japonya'da Keiretsu yapısı değişiyor. Singapur'un 134 milyar dolarlık küresel yatırım grubu Temasek Holdings ekonomiyi yönetiyor. Geçen Şubat'ta Başbakan Lee Hsien Loong'un (o da Lee Kwan Yee'nin oğlu) karısı olan CEO'su Ho Ching Ekim'de ayrılacağını, yerine BHP Billton'un Amerikalı eski CEO'su Charles W. Goodyear'in geleceğini açıkladı. Çin'de tuhaf bir merkantilist komünist kapitalizmi var.

Kapitalist materyalizm dünyanın demogfisini değiştirdi. İnsanlar gelir, keyif ve zevklerini feda etmemek için çocuk yetiştiriyorlar artık, ya da az sayıda çocuk sahibi olmayı tercih ediyorlar. Doğum oranları düştü, sağlıktaki ilerleme sayesinde ölümler de düştü – neticede yaşlı nüfus katlanarak artıyor. Belki de kapitalizmi aşındı-



Acil bir ameliyat ile küresel statükonun canlandırılabileceğini düşünenler varsa yanılıyorlar. Hiçbir şey artık aynı olmayacak. Finansçıların öncülüğündeki, "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" tarzı kapitalizm rüyası sona erdi; bizi bekleyen başka rüyalar var mı?

13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:07 PM Page 3

racak olan bu gelişme.

Yaşlılar genç kuşağa ve onların değer yaratma kapasitelerine bağımlı hale geldiler. Tasarruf oranları düşüyor. ABD'de sıfıra yakın; oysa yaşlanan nüfus ile başedebilmek için yüzde 30'lar düzeyinde olması gerekiyor. Yüksek tasarruf oranlarına rağmen Çin daha fazla risk altında. Tek çocuk politikası bu ülkeyi insanlık tarihinde görülmedik süratte genç bir ülkeden yaşlı bir ülkeye dönüştürüyor.

Aslında yaşadığımız buhran ya da bunalım tarihsel bir döngünün yeni yansıması. 1797, 1857, 1893, 1929 ve 2008. Bu çöküş ve kaos dönemlerinden hemen sonra yeni teknoloji ve altyapı potansiyeli sayesinde yükseliş başlıyor. Bu yükseliş, yeni ekonominin özellikleri ile daha iyi uyum sağlayan yeni kurumlar hayata geçirildikten sonra başlıyor. Bazı eskiler sahneden çekilmeli ki yeni başarılı formlar ortaya çıkabilsin. Bu bakımdan böylesi dönemlerde hükümetlerin başarısız sanayileri desteklemeye devam etmeleri riskli bir politika. Sermayenin toplum ve doğanın istekleri ile yeni bir uzlaşı yaratması yasamsal önem taşıyor kapitalizmin yeni dönemde ayakta kalabilmesi için.

Tıpkı 19uncu yüzyıl sonunda devrim korkusuna yanıt olarak gelen devlet emeklilik sistemi, evrensel eğitim, sendikalar ve genel oy hakkı gibi, ikinci büyük uzlaşı da 5 yıl sonra buhran ve savaştan çıkış için piyasanın görünmez eline kılavuzluk yapacak görünür elin getirilmesi ile gerçekleştirildi. Şayet yeni bir uzlaşı gerekiyorsa bunu ekoloji, küreselleşme ve demografi üçlüsü biçimlendirecek. Yeni teknolojiler (yüksek hız şebekelerinden yeni enerji sistemlerine, düşük karbonlu fabrikalara, açık kaynak yazılımlarına ve genetik tıbba) ve altyapılar kapitalizmi daha açık şekilde para, iş, günlük yaşam ve devlet dünyasında patrondan ziyade hizmetkâr olarak yeniden tanımlayacak.



Bu çöküş ve kaos dönemlerinden hemen sonra yeni teknoloji ve altyapı potansiyeli sayesinde yükseliş başlıyor. Bu yükseliş, yeni ekonominin özellikleri ile daha iyi uyum sağlayan yeni kurumlar hayata geçirildikten sonra başlıyor. Bazı eskiler sahneden çekilmeli ki yeni başarılı formlar ortaya çıkabilsin. Bu bakımdan böylesi dönemlerde hükümetlerin başarısız sanayileri desteklemeye devam etmeleri riskli bir politika.

"Kazananlar kulübü" mü, "kaybedenler treni" mi?

İnsan, geleneksel olarak kıta Avrupasına soğuk duran Londra'da yaşadıkça "eurosceptics" denilenler grubuna daha fazla yaklaşıyor galiba. Dahası, bürokrasiye boğulmuş, yılda 133 milyar avro'yu adeta çarçur eden Avrupa Komisyonu, yetkileri sınırlı ama üyelerinin ödenekleri sınırsız Avrupa Parlamentosu, stratejik davranamayan siyasi karar alıcılar ile etkileşim içinde oldukça, performans düşüklüğünü gördükçe, başka kültür ve menfaatlere duyarsızlığı yaşadıkça bu şüpheci yaklaşım daha da güçleniyor.

Türkiye'nin tam üyeliğine karşı çıkan yabancılarla tartışırken "aslında farklı nedenlerle biz de sıcak bakmıyoruz" bombasını düşürdüğümüzde tadına doyum olmuyor. Eteklerine yapıştığımızı düşünenlere sağlam argümanlarla ve onlarla aynı frekans dalgasından aykırı görüşü yansıtmak çok önemli. Kayıtsız şartsız AB muhibi yeterince var zaten.

Gümrük Birliği müzakerelerine katkı sağlamış eski bir diplomattan, Avrupa Birliği'ne yönetici yetiştiren Bruges'daki College d'Europe'un mezunlarından, OECD'de yıllarca çoktaraflı ekonomik diplomasiyi tatbik etmiş, şimdi de çokuluslu şirket yönetiminde olan birisinden AB'ye meydan okuyan politika açılımları duymak çok şaşırtıcı oluyor onlara. Ayakları yere basan ve sağlam düşüncelerle beslenen Şeytan'ın avukatlığının - işler böyle giderse AB için Türkiye'yi kaybetmenin maliyetini gözler önüne

13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:07 PM Page 4

serdiği ölçüde - çok etkili bir yöntem olduğunu düşünüyorum. Maksat tabii ki AB'yi yerin dibine batırıp, 'bize burada gelecek yok, yüzümüzü Doğu'ya, Kuzey'e dönelim' sonucunu çıkartmak değil. Sadece tozpembe manzara görüntüleri arasına biraz gerçekçilik dozunu arttırmak, "al gülüm ver gülüm" esasına göre yürütülen paket anlaşması anlayışını hâkim kılmak istiyoruz.

AB çok önemli başarılara imza attı. Hakkındaki şu klasik söylemler kısmen doğru: "Yüzyıllar süren savaşlardan sonra Avrupa'ya barış getirdi. Tek Pazar ile büyüme ve istihdam arttı. Lizbon 2010 rekabet gücü projesi ilerliyor... İklim değişikliğine karşı küresel eylemin öncüsü. AB, enerji ikmal güvenliğini sağlıyor. Demokratik şekilde denetleniyor. Özgürlük, adalet ve gü-



13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:08 PM Page 5

venlik tek alanı yaratıyor". Bunlara verilecek onlarca karşıt argümanı sıralayabiliriz. AB'den ziyade NATO üstlendi barış ve güvenlik hedefini. 2010 seneye, ama Lizbon kararlarında ciddi gelişme yok. Nabuccu konusunda bile ortak amaca kilitlenemedi 27 ülke. Son ekonomik bunalıma karşı ortak eylem konusunda iyi bir sınav verdiğini de kimse söyleyemez.

Gelinen noktada gerçekten ciddi tıkanıklıklar var ve şayet bunlar açılmazsa, mevcut kozmetik değişiklikler yerini radikal bir yeniden yapılanmaya bırakmazsa, AB içi sorunların iyice karmaşıklaşması, iflah olmaz boyutlara gelmesi kaçınılmaz. Böyle bir AB'nin dünya sisteminde etkin olmasını da kimse beklemesin.

Son iki yıldır ülkemizde AB'ye tam üyelik çabası hem zemin, hem hız kaybetti. Bu sadece AKP'nin siyasi emellerine Brüksel'in yeterince cevaz vermemesi, bu yüzden de geriye çekilmesi ile açıklanamaz. Sanki tam üyelik saplantısı yerini yavaş yavaş 'aklıselime' terk ediyor gibi. Kamuoyu yoklamaları da bunu gösteriyor. Mevcut koşullar altında Kıbrıs sorunu çözümlense de, Komisyon'un yıllık izleme raporları tertemiz sicil ve ilerleme sunsa da, 35 katılım "müzakere" faslının hepsi birden açılsa ve olumlu sonuçlansa da, hatta Ermeni soykırımı iddiaları Brüksel'in arzu ettiği gibi dikkate alınsa da, Türkiye'nin AB üyeliğinin görünür gelecekte gerçekleşmeyeceğini, bu konuda gereksiz ve yanıltıcı hayallere kapılmamak gerektiğini beyinlere nakşetmeliyiz.

Bu olguyu "ne sen de mi karşısın yoksa, AB bizim tarihi yönelimimizin doğal sonucu değil mi, girmezsek kurda kuşa yem oluruz, milliyetçilik, dini fanatizm yörüngesinde Ortadoğu'ya saplanır kalırız" şeklinde sunanlara fazla kulak asmamak lazım. 27 üyeli AB'nin bugünkü stratejisi büyük ölçüde Türkiye'yi elden geldiğince kendi etki sahasında tutup üyelik müzakerelerinin uzaması ve inandırıcılık çoktan kaybolduğundan, artık işlemeyen 'havuç-sopa' yaklaşımı üzerine kurulu.

Türkiye, giderek ağırlık merkezi Asya-Pasifik bölgesine doğru kayan küresel sistemdeki değişimi iyi okur ve buna göre kendisini konumlandırırsa AB'den önce kazananlar treninde yerini alabilir. Şayet bu gelecek eğilimlerine uygun şekilde silkelenip ABD ve Çin ile birlikte küresel bir güç olarak dünya sahnesinde rol oynamaya karar vermez, iç kavgaları sonuçlandırıp bunun için gerekli köklü politika ve kurumsal



13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:08 PM Page 6



Önemli olan biz ne istiyoruz. 750 milyar dolarlık bir ekonomik güç, en büyük ve etkin silahlı kuvvetler, son yıllarda farkına daha fazla vardığımız bölgesel kültürel hinterlandımız, enerji güzergâhlarının kavşağı rolü, Batı ile İslam'ı, Kuzey ile Güneyi sentezleyebilecek yegâne mihenk taşı... Böyle bir ülkenin Brüksel'deki mandarinlerin ve bazı AB başkentlerindeki dik kafalılarının keyfine bırakılamayacağını, Malta, GKRY ve Bulgaristan ile aynı kıstaslara göre "müzakere" edilemeyeceğini birilerinin söylemesi gerekiyor.

dönüşümleri gerçekleştirmezse Türkiye'nin böyle bir bütünleşmede tam üye olarak yer almasının yararı olmaz.

Biz neden "kaybedenler kulübü"ne dönüşecek süratle yaşlanan, rekabet gücü aşınmakta olan, enerji kaynaklarında dışa aşırı bağımlı, dinamizmini yitirmiş, "eski ile yeni Avrupa"nın sürekli didiştiği bir AB'ye katılalım ki... Hem dinamizmimizi emecek, hem kendi nüfusunun sosyal güvenlik yükümlülüklerini sırtımıza bindirecek, hem uzun geçiş dönemleriyle karar alma süreçlerine katılmamızı engelleyecek, hem ortak tarım politikası, dayanışma ve altyapı fonlarında dağıtacak parası kalmamış, hem de Rusya, İran, Kafkasya, Orta Asya, Çin ve Ortadoğu'ya yönelik dış politika ve ticaret açılımlarımızda elimizi kolumuzu bağlayacak bir AB bize ne getirir ne götürür iyi hesaplamak gerekiyor.

Batı değerleri, standartları iyi hoş da sadece 27 ülkede mi var bunlar dünyada. Giderek yükselen Asya değerleri, bizim yeniden keşfedilmeyi bekleyen binlerce yılın imbiğinden süzülüp gelmiş öz değerlerimiz, kurumlarımız daha mı az önemli?

Evet, zaman silkinme zamanı. Neyin ulusal menfaat olduğunu ya da olmadığını terazide yeniden tartma, yeniden en geniş hissedarların katkılarıyla tanımlama zamanı. AB ile en kapsamlı ilişkiler ağının nasıl olabileceğini belirleme zamanı, adı ne olursa olsun. Sarkozy ve Merkel'in "imtiyazlı ortaklık" çağrısına kulak asmayın. Ciddiye bile alıp yanıt vermeyin. Gelir gider bu tür iç tribünlere oynayan, megaloman ve olumlu bir konjonktürde çöp sepetine gönderilebilecek siyasi tavırlar. Önemli olan biz ne istiyoruz. 750 milyar dolarlık bir ekonomik güç, en büyük ve etkin silahlı kuvvetler, son yıllarda farkına daha fazla vardığımız bölgesel kültürel hinterlandımız, enerji güzergâhlarının kavşağı rolü, Batı ile İslam'ı, Kuzey ile Güneyi sentezleyebilecek yegâne mihenk taşı... Böyle bir ülkenin Brüksel'deki mandarinlerin ve bazı AB başkentlerindeki dik kafalılarının keyfine bırakılamayacağını, Malta, GKRY ve Bulgaristan ile aynı kıstaslara göre "müzakere" edilemeyeceğini birilerinin söylemesi gerekiyor. Yoksa bu "ucu açık" sürecin bizi nereye sürükleyeceğini kimse bilemez, ulusal enerjimizin çoğunu da bu çaba sünger gibi emer götürür. Şimdilik bırakalım teknik düzeyde sürsün görüşmeler; onlar ipe un serdikçe biz de aynı yaklaşımı izleyelim. Kazançlarımızı heba etmeden ama oyunu onların elini de görerek ve ulusal menfaatleri en az onlar kadar kıskançlıkla koruyarak. Bu arada, küresel bunalımın yaratmakta olduğu yeni dünya düzeninde bölgesinin en güçlü, sorunsuz, halkına ve komşularına refah, barış ve güvenlik sunabilen "kâğıttan kaplan" değil gerçek bir "bölgesel güç" olmaya bakalım.

Gerisi hiç kaygılanmayın doğal mecrasında akar gelir. Ben kuvvetle inanıyorum ki güneş Doğudan doğmaya devam edecek. 2023'e geldiğimizde dönüp bir muhasebe yaparız "zamanında doğru kararı vermiş, doğru adımları atmış mıyız" diye, o zamanki AB'ye ve kendimize bakarak...

Güneş, Asya'dan doğuyor

Bir zamanlar tüm Asya ülkeleri Üçüncü Dünya sepetinde görülürdü. 1960'larda Güney Kore, Sudan'dan daha zengin değildi; Tayvan, bugünkü Zaire'den bile yoksuldu. Japonya'da ise gelir düzeyi ABD'nin sekizde biri civarındaydı. Nobel Ödülü sahibi ekonomist Gunnar Myrdal, Asya'da ihracata dayalı kalkınmanın neden gerçekleşemeyeceğini anlatan tam 2.200

13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:08 PM Page 7



İşin ilginç yanı, 50 ve 60'lı yıllarda kendilerini emperyalist saldırı ile yüzyüze gören gelişme yolundaki ülkeler, Batı ile ticareti ve çokuluslu firmaların yatırımlarını, kendi sanayi kalkınmalarına bir tehdit olarak görüp himayeciliği, ithal ikameci kalkınmayı savunurlardı. Anlaşılan bugün roller değişti.

sayfalık bir kitap yazmıştı o dönemde.

Devir, inanılmaz süratte değişti. Asya, dünyanın hızla gelişen ve zenginleşen "Kaplanlar Diyarı" oldu. Temmuz 1997'den sonra yaşanan mali bunalım "Doğu Asya Mucizesi"ne ciddi bir sekte vurdu; ancak Doğu ve Güneydoğu Asya ekonomileri sanayileşmiş ülkelerden üç kat daha hızlı büyümeye devam edip bunalımı çoktan geride bıraktılar.

Gerçi bugün, son 150 yıldır olduğu gibi sanayileşmiş ülkeler hâlâ dünyamıza hükmediyorlarsa da, sadece bir neslin hayatına sığacak kadar kısa bir süre içerisinde bunların genç, dinamik ve yükselmekte olan ekonomik devletler tarafından cüce bırakılacaklarından şüphe edilmiyor. Dört Asya Kaplanı (Hong Kong; Tayvan, Singapur ve Güney Kore) son otuz yıldır dünya piyasalarına ite kaka da olsa zorla girdiler. Toplam nüfusları 73 milyonu bile bulmuyor. İlk Kaplan olan Japonya'yı da eklerseniz yine 200 milyonun üzerine çıkamıyorlar.

BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) denilen yeni bir ekonomik güç merkezinin doğması, hatta önümüzdeki 30 yıl zarfında bunların G-7 ülkelerinin toplam GSMH'sını geçmesinin öngörüldüğü bir dönemde onun yönelimi, menfaat paylaşım ve çatışma noktaları gözle görülür bir dönüşüm yaşıyor. BRIC ülkelerinin çokuluslu firmaları giderek güçleniyorlar, sadece Üçüncü Dünya'da değil, OECD ülkelerinde bile rekabet gücüne sahip ciddi ekonomik varlık gösterebiliyorlar artık. Ucuz emek ile imalat sanayii merkezleri olmaktan çıkıp katma değeri yüksek teknoloji üreten ekonomiler haline gelme yolundalar.

Kendi değer sistemlerini de aratan özgüvenle birlikte daha belirgin şekilde öne çıkarıyorlar. Adam Smith'in görünmez eli artık Konfüçyüs, Taoizm ve Budizm ile el sıkışmak zorunda. Batı'nın tartışılmaz şekilde üstün görülen demokrasi, insan hakları, bireyselcilik ve benzeri "evrensel" değerleri, BRIC ülkelerinin el üstünde tuttukları değerler ile dengeleniyor.

ABD'nin eski Hazine Bakanı Larry Sammers, Davos'ta, "dünya Rönesans'tan bu yana en büyük dönüşümü yaşıyor" derken haklı mıydı bilmiyorum, ama hemen her konuda son sözü söylemeye alışmış olan Batılılar'ın bu hâkimiyetinin sarsılmaya başladığı bir gerçek. Şimdi bir an için kendinizi, kendi uygarlık tercihinin ve yaşam tarzının üstünlüğüne inanmış, kendi kurumlarının gücüne güvenen bir Batılı'nın yerine koyun ve yaşadığımız gelişmeler karşısında verebileceğiniz tepkiyi düşünün. Üstelik işsizlerinize iş bulamayıp, işi olanların da refahını artıramadıkları bir dönemde. Bu durumda Batı'nın kendini savunma ihtiyacı duyması pek şaşırtıcı değil, ama düşündürücü.

Böylece evrilen bir dünyada ütopik ve genellikle Batı'nın menfaatlerini ön planda bulunduran küreselleşme anlayışından daha realist, pratik ve etik bir küresel sisteme doğru gidiş var. Eğitim ve sağlık dâhil, her sektörü sadece arz-talep dengesine, özelleştirmeye ve serbest piyasa koşullarına göre tanımlayıp gelişme yolundaki / geçiş sürecindeki ekonomileri belli kalıplara göre dönüştürmeyi amaçlayan "Washington Konsensüsü" artık geçer akçe değil. Onun ötesine geçen yeni tanımlar, uzlaşılar ortaya çıkıyor "Pekin Konsensüsü" gibi.

13-MEHMET OGUTCU 6/9/09 10:09 PM Page 8

Latin Amerika'da sola kayış, milliyetçiliğin, siyasi İslam'ın yükselişi, Afrika'nın NEPAD ile kendi kaderine hükmetme iradesi, Rusya ve diğer enerji zengini ülkelerin ulusal kaynaklar üzerinde stratejik denetim kurma çabaları, Suudi Arabistan'ın yüzünü Doğu Asya'ya dönmesi, Şanghay İşbirliği Örgütü'nün Çin, Rusya, Kazakistan, Özbekistan ve Kırgazistan'ın yanısıra halen gözlemci statüsündeki İran, Pakistan ve Hindistan'ı da saflarına katma planları, hep küreselleşmede yaşanan, yaşanacak değişimlerin yansıması, öncü işaretleri.

Tabii ki, Asya'da yaşanan dinamik gelişmeler Batı cephesinde pek de haksız olmayan ciddi korkuları beraberinde getiriyor. Serbest ticaretin ancak benzeri gelişme düzeyindeki ülkeler arasında kabul edilebilir olduğu, gelişme yolundaki ülkelerle serbest ticaretin kaçınılmaz şekilde kitlevi işsizliği ve ücret eşitsizliklerini doğuracağı ileri sürülüyor. İşçi ücretlerinin düşüklüğü ve temel insan haklarına aykırı çalışma koşulları nedeniyle, bu ekonomilerin, Batı ile "haksız" bir rekabet içinde olduklarından şikâyet ediliyor.

Sonuçta, özellikle oy kaygısı içindeki bazı Batılı politikacılar, ülkelerindeki sosyal patlamaları önlemenin tek yolunun "Üçüncü Dünya rekabeti"ni dışarıda tutmak olduğunu, bunun için de ithalat kontrolleri - yani himayeci önlemler - getirmek gerektiğini savunuyorlar. İşin ilginç yanı, 50 ve 60'lı yıllarda kendilerini emperyalist saldırı ile yüzyüze gören gelişme yolundaki ülkeler, Batı ile ticareti ve çokuluslu firmaların yatırımlarını, kendi sanayi kalkınmalarına bir tehdit olarak görüp himayeciliği ithal ikameci kalkınmayı savunurlardı. Anlaşılan bugün roller değişti.



Latin Amerika'da sola kayış, milliyetçiliğin, siyasi İslam'ın yükselişi, Afrika'nın NEPAD ile kendi kaderine hükmetme iradesi, Rusya ve diğer enerji zengini ülkelerin ulusal kaynaklar üzerinde stratejik denetim kurma çabaları, Suudi Arabistan'ın yüzünü Doğu Asya'ya dönmesi, Şanghay İşbirliği Örgütü'nün Çin, Rusya, Kazakistan, Özbekistan ve Kırgazistan'ın yanısıra halen gözlemci statüsündeki İran, Pakistan ve Hindistan'ı da saflarına katma planları, hep küreselleşmede yaşanan, yaşanacak değişimlerin yansıması, öncü işaretleri.

Başta G-7 ülkeleri olmak üzere birçok ülke, uzunca bir süredir "21. yüzyılın fırsatlarını, sorunlarını göğüslemek için ne tür bir yeni uluslararası kurumsal çerçeveye ihtiyaç duyulmaktadır? Dünya Bankası, IMF, OECD ve Dünya Ticaret Örgütü değişen koşullara göre nasıl yeniden yapılabilir?"in yanısıra "Ülke içindeki mevcut kurumlarımızı, yerleşik davranış biçimlerimizi, halkımızın refahını ve güvenliğini artırmak için hangi doğrultuda yeniden gözden geçirerek, ihtiyaçlarımıza uyumlu hale getirelim?" gibi temel sorulara yanıt arayışı içindeler.

Onun için diyoruz ki, ülkemizde de artık Brüksel ya da Washington'da çizilmiş yol haritalarından ziyade dünyadaki etkisi önümüzdeki dönemde daha da fazla hissedilecek bu yeni dönüşümü de hesaba katacak şekilde toplumsal boyutu ihmal edilmeyen yeni bir ekonomik ve siyasi gündemin rotasını kendimiz çizmek zorundayız gelecek kuşak için.

14-AYDIN SEZER 6/9/09 6:25 PM Page 1

Kapitalizm = Korumacılık

Aydın Sezer

Yaşamakta olduğumuz küresel kriz, hepimizin bildiği gibi, kapitalizmin olağan dönemsel krizlerinden birisi. Krizin en çok etkilediği ülkeler ise, bunun çıkmasına hiç katkısı olmayan gelişme yolundaki ülkeler. Her defasında, krize konulan isim değişse de, krizin nedenleri ve sonuçları üzerinde daha karmaşık açıklamalar yapılsa da, sonuç değişmiyor; kapitalizm, kriz üretiyor. Faturayı da yoksul kesimler ödüyor. Küresel ortamda, krizler de doğal olarak küresel oluyor. Küreselleşmenin nimetlerinden (!) nasıl yaralanıyorsak, krizin külfetlerine de ortak olmamız gerekiyor.

Küreselleşme, uluslararası alanda özellikle, sınırların ortadan kaldırılmasına yönelik güçlü bir süreç başlattı. Dünyanın tek pazar olacağı esprisi uygulamaya konuldu. Zaten, II. Dünya Savaşından hemen sonra estirilen 'serbest ticaret' rüzgârıyla, uzun bir süreden beri alt yapısı hazırlanan ve ideolojik anlamda tüm ülkelerin bilinçaltına yerleştirilen serbest ticaret düşüncesi, engel tanımaz bir şekilde giderek yaygınlaştırıldı. Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kurulmasıyla birlikte, bu defa, serbest ticaret ol-

14-AYDIN SEZER 6/9/09 6:26 PM Page 2



gusunun nasıl kontrol altına alınabileceği üzerinde durulmaya başlandı. Adil ticaret (fair trade) olgusuyla, serbest ticaretin tam olarak ne anlama geldiği üzerine, uluslararası ticarete yeni kavramlar kazandırıldı. Örneğin, çevre mülahazalarıyla, tarife dışı engeller modası gündeme getirildi. Tüm dünyayı "tek pazar" olan görmeye başlayan çok uluslu şirketlerin global pazarlama stratejileri (yayılmacılığı) hüküm sürerken, gelişme yolundaki ülkelerin uluslararası ticaretten daha fazla pay almaları nasıl önlenir konusuna bilinçli olarak kafa yoruldu. Daha da ileri gidilerek, küresel sürecin kapitalizmin iç çelişkilerini minumun düzeye indirmekte oldu-

Küreselleşme, uluslararası alanda özellikle, sınırların ortadan kaldırılmasına yönelik güçlü bir süreç başlattı. Dünyanın tek pazar olacağı esprisi uygulamaya konuldu.

14-AYDIN SEZER 6/9/09 6:27 PM Page 3



ğu iddia edilerek, bölgesel oluşumların rolü ve başarıları üzerine olumsuz yorumlarla birlikte, 'tek dünya, tek pazar' vurgusu işlendi. Öyle ya, dünya giderek küreselleşirken, bölgecilik ve bölgecilik olgusunun getirdiği hukuki süreçler (gümrük birliği – serbest ticaret anlaşmaları) de anlamsızlaşıyordu.

Fakat yaşanan küresel kriz, yapılan tüm tartışmaları sona erdirmekle kalmadı, kapitalizmi ve dış ticareti, ansızın Ricardo öncesi döneme götürdü. Örneğin, kriz AB'de bile korumacılık eğilimlerinin artmasına neden oldu. AB'nin komşuluk politikasıyla hedeflenen ekonomik entegrasyon, kriz yüzünden tehlikeye girdi. Sarkozi'nin Renault'a yardım için ön şart olarak, firmanın yurt dışı üretim tesisleri yerine, Fransa'daki üretimin arttırmasını talep etmesi çarpıcı bir örnek teşkil etti.

Korumacılık tedbirlerine, geleneksel olarak, yerli üreticileri dış rekabet karşısında korumak amacıyla başvurulur. Gümrük duvarlarının yükseltilmesinin olanaklı olmadığı günümüzde, bu uygulama için daha çok tarife dışı önlemlere yönelinmektedir. Yerli malı kullanımını teşvik edebilmek için 'yerli malı' kampanyalarının düzenlenmesi bir örnek olarak gösterilebilir. Ülkemizde de uygulanmaya çalışılan bu kampanyalardan bir tanesinde, bir yerel sanayi odası, bırakın ülke içerisinde yerli ürün kulanımının teşvik edilmesini, tüketimde, önceliğin o şehirde üretilen ürünlere verilmesini talep ediyordu. Kapitalistler eliyle, kapitalizmin ruhuna aykırı bu uygulama, korumacılık rüzgârına marka ilimiz Gaziantep'den bir katkı oldu.



DTÖ, dünya ticaretinin 2009 yılında %9 oranında daralacağını öngörüyor. Aslında, küresel krize bir anlamda pan zehir olması beklenen dış ticaretin, krizden etkilenerek %9'luk küçülmeye uğraması, krizi daha da derinleştirecek bir olgu olarak karşımıza çıkıyor. Ticarete dayalı işlerdeki iş kayıpları ve krizden korunmak için daha fazla korumacılığa yönelme, ticaretin genel mantığına aykırı bir görünüm arz ediyor. Küresel krizin ne zaman sona ereceği bilinemediği için, başvurulan korumacılık tedbirlerinin hangi sürelerle uygulanacağı da belirsizliğini koruyor. Bu durumda, kriz sonrası dönemde de kalıcı ticaret engellerinin gündemi işgal etmesinden korkuluyor. Kimin kazançlı çıkacağının gayet iyi bilindiği, sıradan bir oyun haline gelen bu uygulamaları, kazan-kazan formülü çerçevesinde

14-AYDIN SEZER 6/9/09 6:27 PM Page 4



nasıl oynamak gerekir? Kimse, bu konuda kafa yoracak kadar kapitalizme inanmıyor.

Kriz ve Türkiye

Türkiye'de yaşanan krizin niteliği üzerine henüz bilimsel çalışmalar bulunmasa da, küresel krizin etkilerinden ziyade, Türkiye'nin kendi kendisine yarattığı bir kriz içerisinde olduğu iddia ediliyor. Son 7 yılda verilen dış ticaret açığı ve cari açığın sürdürülemez boyutlara ulaştığından bahisle, Türkiye'de yaşanan krizin, finans kaynaklı değil, reel sektor kaynaklı olduğu ifade ediliyor. Nitekim ekonomik veriler bu savı doğrular nitelikte görülüyor.

Dış ticaretimize baktığımızda göze çarpan ilk şey, Euro ile ABD Dolarının paritesindeki değişimdir. Bu iki para cinsine duyarlı olan dış ticaretimizin bu gelişmeden de olumsuz etkilendiği söylenebilir. Bilindiği üzere, 2008'in ilk yarısında Dolara karşı %7 oranında artış kaydeden Euro, yılın ikinci yarısında %14'lük bir değer kaybına uğradı. TL'nin yabancı paralar karşısında hızla değer kaybetmesi ise, dış ticaretteki kur riski olgusunu, her zamankinden daha fazla anlamlı kıldı. AB'ne katılım müzakerelerini yürüten ve aynı zamanda dış ticaretinin yarısını AB ile sağlayan bir ülkenin dış ticaretinin Euro ile gerçekleştirilmesi durumunda, bunun dış ticarete olumlu ya da olumsuz etkilerinin ne olacağı konusunda bir çalışma yapılmamış olmasına rağmen, hükümetin, krize karşı önlem olarak uygulamaya koymaya çalıştığı, 'milli paralarla ticaret' kavramı dikkat çekti. Büyük ümitlerle gündeme getirilen bu uygulama, kanımca beklenen faydayı sağlayamayacak. Zira özellikle, Rusya ile ticarette gündeme gelen bu konu, Rusya'ya hala gereken değeri vermeyen ve Rusya ile ticarete esnaf gözüyle bakma ısrarı olan kesimlerin bavul ticaretine verdikleri önemden kaynaklanıyor. Ulusal paralarla ticaret yapılması gündeme geldiğinde, ulusal paralar "neyi" referans olarak kullanacaklar? Bu, henüz belli değil. Altın mı, Euro mu, Dolar mı? Pratikte ne değişecek? Bu konunun gündeme gelmesinin ana nedeni, Rusya'da Rublesi olan Türk esnafın Dolar maliyetini düşürmektir. Getirilecek uygulama ile bunun tam tersi bir sonuç doğabileceğinin de hesaba katılması gerekiyor.

Kriz ve Rusya

Son yıllarda yüksek düzeyde seyreden enerji fiyatlarına paralel olarak ciddi bir ekonomik gelişme kaydeden Rusya'da yaşanmakta olan krizin, Putin'in imajına ve Putin döneminde sağlanan istikrara büyük darbe vuracağı tahmin ediliyor. Rusya, bu ekonomik krizden rejimin istikrarını koruyarak çıkabilecek mi? Giderek azalan döviz gelirleri ve düşmekte olan döviz rezervleri, acaba 10 yıl öncesinde olduğu gibi emekli maaşlarının ödenememesine yol açacak mı?

Varili 150 ABD Dolarından 35 Dolarlara kadar gerileyen petrol fiyatları, borsanın %75 oranında değer kaybetmesi, döviz rezervlerinin de 600 milyar Dolardan 200-250 milyar Dolar seviyesine inmesi ve Rublenin devalüasyonu içerideki sıkıntıların daha da artacağına işaret ediyor. Dış gelirlerinin yaklaşık %85'i enerji ve doğal kaynaklar ihracatına bağlı olan Rusya, krizden diğer ülkelerden daha fazla etkilenecek. İşte bu noktada, Putin'in, özellikle yoksul kesimin yaşam düzeyinin daha da kötüşmemesi için büyük gayret sarf etmesi gerekiyor. Kriz ortamında, yiyecek ve giyecek başta olmak üzere, halkın temel ihtiyaç maddelerinin tedariki ve bunun sürekliliğinin sağlanması büyük önem arz ediyor. Rusya bunu nasıl sağlayabilir? Alım gücü giderek düşen Ruble ile pahalı yabancı ürünleri ithal edebilmeyi sürdürebilir mi? Yoksa temel ihtiyaç maddelerindeki tedarikte yakın komşu Türkiye'nin kapısını mı çalar? Sanırım, Tanrı bir kez daha Türkiye'yi Rusya pazarına, Rusya'yı da Türk ihracatçısına mecbur kılıyor.

Kriz ortamında, yiyecek ve giyecek başta olmak üzere, halkın temel ihtiyaç maddelerinin tedariki ve bunun sürekliliğinin sağlanması büyük önem arz ediyor. Rusya bunu nasıl sağlayabilir? Alım gücü giderek düşen Ruble ile pahalı yabancı ürünleri ithal edebilmeyi sürdürebilir mi? Yoksa temel ihtiyaç maddelerindeki tedarikte yakın komşu Türkiye'nin kapısını mı çalar? Sanırım, Tanrı bir kez daha Türkiye'yi Rusya pazarına, Rusya'yı da Türk ihracatçısına mecbur kılıyor.

14-AYDIN SEZER 6/9/09 6:28 PM Page 5

Ne yapmalı, Rus Rublesi ile oynamak yeter mi?

Öncelikle, iki ülke potansiyelinin küçük bir bölümünü yansıtan bavul ve kargo ticaretine bakış açımızı temelden değiştirmemiz gerekiyor. Ticaretin Ruble ile gerçekleştirilmesi amacıyla geçtiğimiz günlerde Resmi Gazetede yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı (32 Sayılı Kararda değişiklik) benzeri zorlama kararlar yerine, resmin bütününe bakmak zorundayız. O büyük resimde görülecek öyle fırsatlar var ki, bu iki ülke "kader birliği" yaparak, krizi rahatlıkla fırsata çevirebilirler.

Mademki bu klubün üyesiyiz, pazar payımızı daha da arttıracak bir strateji izlenilmesi gerekmektedir. Eğer, bu süreçten zarar görüldüğü iddia ediliyorsa ve bu konuda somut veriler mevcut ise, ilgili tüm tarafların katılımı ile bu süreç (GB) masaya yatırılmalı ve neler yapılabileceği konusunda ortak akıl üretilmelidir.

Türkiye ile Rusya arasındaki ticari ilişkilerde ülkemiz aleyhine görülen büyük açığın (20 milyar ABD Dolarından fazla) dengeye getirilebilmesi için gayret sarfetmek gerekiyor. Rus tarafı, konu gündeme getirildiğinde, sadece ikili ticari ilişkilere bakarak değerlendirme yapılmasının hatalı olacağının altını çiziyor. Ruslar, her defasında turizm gelirlerimiz ile müteahhitlik hizmetlerinden doğan gelirlerin de hesaba katılması gerektiğini vurguluyorlar.

Çeşitli ülkelerle ekonomik ve ticari ilişkilerimiz değerlendirilirken öteden beri klasik bir cümle kurulur. "İki ülke ekonomik ilişkileri gerçek potansiyeli yansıtmıyor". Bu cümle, kanımca, Rusya ile ilişkiler söz konusu olduğunda gerçekten bir anlam ifade ediyor. İşin ilginç tarafı, özellikle ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirebilmek için Türkiye'nin ortaya sadece "iradesini" koyabilmesi yeterli olacak. Bu, ilişkilere büyük bir ivme, dinamizm kazandıracak. Zaten, ekonomik kriz bu iki ülkeyi birbirine daha da yaklaştırarak, adeta işbirliğine gidilmesini zorluyor.

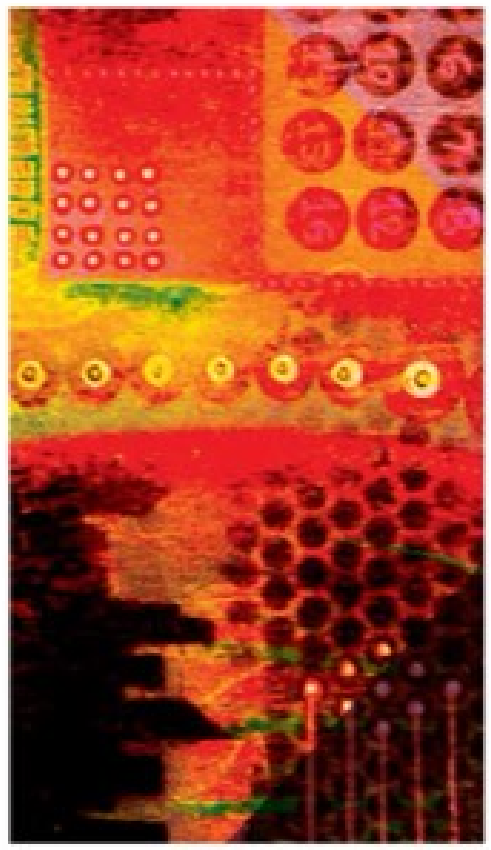
İlk adım, ekonomik ve ticari ilişkilerde, "bavul ve kargo" ticaretine odaklanmak yerine, resmin bütününü görmeye çalışmak olmalıdır. Populizm adına, TIR sorunları ve gümrük sorunları gibi, büyük ölçüde illegal ticaretten kaynaklanan sorunları ön plana çıkartmak yerine, işadamlarımıza, 1980'lerde Özal'ın yaptığı gibi, hedef gösterilmelidir.

Somut adımlar neler olabilir?

Doğal gazda Rusya'ya bağımlı bir ülke olarak, Avrupa Birliği'nin (AB) doğal gaz ithalatında kaynak çeşitlendirmesi planına dâhil olmaya çalışmak yerine, Nabucco projesinin orta ve uzun vadede milli çıkarlarımıza zarar verebilecek bir proje olup olmadığını tartışmalıyız. AB'nin Rusya'ya bağımlılığının azaltılması konusu neden ülkemizin bir sorunu haline geliyor? Bunu anlayabilmek mümkün değil. Nabucco projesi ile AB'ne katılım sürecinde elimizi güçlendireceğimiz beklentisi, isabetli bir beklenti olabilir mi? Rusya ile işbirliğinin, başta enerji olmak üzere tüm alanlarda geliştirmesi durumunda, AB sürecinde elimizin daha çok güçleneceğini tahmin edebilmek zor olmamalı.

Özellikle uluslararası doğal gaz ticaretinde Rusya politikaları ile uyumlu politikalar gütmeye başlamamız gerekiyor. Türkiye zaten enerji ticaretinde Rusya'ya gerektiğinden daha fazla bağımlı, bu nedenle, bu politika daha çok bizim milli çıkarlarımıza hizmet edecek; Rusya'nın Türkiye'ye bağımlılığını arttıracaktır.

Enerji işbirliğinde ortaya konulacak irade, diğer sektörlerde de sinerji yaratacaktır. Rusya'nın öteden beri Türkiye'deki çeşitli alt yapı yatırımlarıyla ilgilendiği biliniyor. Demiryolları, demiryolları elektirifikasyonu, çevre yolları, tüneller, metro, liman, rafineri, doğal gaz depolama tesisleri, nükleer enerji santrali, elektrik dağıtım hatları, doğal gaz dağıtım sistemi v.b. gibi bir dizi proje, finansmanı dahil olmak üzere, Rusya ile işbirliği içerisinde gerçekleştirilebilir. Sivil offset mantığını görüşme masasına getirip, tıpkı geçmişte olduğu gibi, bunları Türk ihraç ürünleri ve müteahhitlik hizmetleri ile karşılamak mümkün. Kısa vadede, Sochi olimpiyatları yatırımları müteahhitlerimiz için bir fırsat olabilir. Bu noktada "takas" olgusundan bahsetmiyo-



14-AYDIN SEZER 6/9/09 6:29 PM Page 6

rum, sivil offset* olgusunu gündeme getiriyorum. Bu strateji, Ruble ile ticaret stratejisinden daha kapsamlı ve derinliği olan bir yaklaşım olacaktır.

Sonuç

Öte yandan, ihracattaki bölgesel bağımlılık dikkate alınarak, yeni pazar arayışlarına yönelinmesi gümrük birliğinden (GB) elde edinilmesi beklenen kazanımların bir tarafa bırakılması anlamına gelmektedir. Mademki bu klubün üyesiyiz, pazar payımızı daha da arttıracak bir strateji izlenilmesi gerekmektedir. Eğer, bu süreçten zarar görüldüğü iddia ediliyorsa ve bu konuda somut veriler mevcut ise, ilgili tüm tarafların katılımı ile bu süreç (GB) masaya yatırılmalı ve neler yapılabileceği konusunda ortak akıl üretilmelidir. Gümrük Birliği süreci ile AB'ne katılım sürecinin, belli bir süre, birbirinden ayrılabileceği seçeneği de dâhil her türlü alternatif değerlendirilmelidir.

Küresel kriz ortamında, özellikle AB ve Rusya'da da görülen pazar daralmasının, kaliteli ve ucuz Türk mallarıyla, özellikle tüketici ürünlerinde, bir fırsata dönüştürülmesi mümkündür. Bu nedenle, kısa vadede, kriz ortamında AB ve Rusya'ya yönelik açılımlar üzerine kollektif akıl harekete geçirilmelidir. Bu sayede, istatistikler dikkatli bir şekilde değerlendirilmediği için, Körfez ülkelerine ihracatımızın arttığı gibi, hatalı yorumlar yapmaktan da sakınmış oluruz.

Orta ve uzun vadede üzerindeki durulması gereken husus ise, ülkemizin ihracat kapasitesinin arttırılabilmesidir. Mevcut üretim kapasitemiz ve ihracata konu olan ürünlerin niteliği ile Türkiye'nin zenginleştirilebilmesi mümkün değildir. Mevcut kapasitemizle pazar çeşitliliği yaratılması çabası enerji israfından başka bir anlam taşımamaktadır. Asıl olan, içinde bilgi yoğunluğu ve yüksek katma değeri olan ürünleri üretebilmektir. Ancak, bu sayede toplumsal bir kalkınmadan bahsedebiliriz.

*Offset, kamu kurum ve kuruluşları, kamu ortaklıkları ve kamu iştirakleri tarafından açılan uluslararası ihaleler neticesinde, ihalelerin açıldığı ülkeden çıkacak dövizi telafi etmek ve bu ülkelerin ihracat potansiyelini arttırmak amacıyla, ihaleyi kazanan yabancı firma tarafından ana ihale anlaşmasına ek olarak verilen taahhütlerdir. Bu taahhütler, ihaleyi açan ülkeden yapılacak ihracat, ihaleyi açan ülkeye yönelik yabancı sermaye yatırımları, ortak yatırımlar, teknoloji transferi, lisans ve know-how transferleri, kalifiye işgücü yaratmak amacıyla, masrafı ihaleyi kazanan yabancı firmaya ait olmak üzere sağlanan yurtiçi ve yurt dışı eğitim imkânları, AR-GE çalışmaları ve yatırımları ile diğer döviz kazandırıcı hizmet ve işlemleri içerebilir. Offset uygulamaları, offsete konu olan kamu ihalesinin niteliğine göre askeri ve sivil offset olmak üzere ikiye ayrılmaktadır:
http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1770&icerikID=1913&dil=TR



15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:31 PM Page 1



Küresel Ekonomik Kriz Ne Anlama Geliyor?

Dr. Doğan Dereli
derelifarms@gmail.com

Son bir yıldır yaşadığımız küresel ekonomik krizle ilgili Amerika'dan her geçen gün bir başka kötü haber geliyor. Bir bakıyorsunuz uzun yıllar dünyanın en büyük şirketi olarak anılan General Motors iflasın eşiğinde. Amerika'nın diğer dev otomobil şirketi Ford Motors ise elindeki nakit biter bitmez havluyu atmak üzere. Devletin kurtarma paketleri olmadan her iki şirket de batmaktan sadece 6 ay uzakta. Verilecek milyarlarca dolarlık desteklerle dahi dünya otomobil sektörünün kurucusu olan bu iki dev otomotiv şirketinin yaşaması yine de kolay olmayacak. Otomobilin bir yaşam biçimi olduğu Amerika'da tek bir yerli otomobil şirketi kalmayacak olmasına insanın inanası gelmiyor.

Kötü haberler sadece otomotiv şirketleri ile

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:31 PM Page 2

de sınırlı kalmıyor. Anlı şanlı Amerikan finans sektörünün her yanından büyük çöküntü haberleri geliyor. Amerikan finans dünyasının omurgasını oluşturan ticari bankaların uğradığı zararlar yüzünden özsermayeleri yok olma noktasındadır. Dünyanın en büyük ticari bankası Citicorp'un ve yine dünyanın ve Amerika'nın en büyük ticari bankaları arasında yer alan Bank of America ve JP Morgan gibi bankaların batmasına ramak kalmıştır. Geçmişte bankacılığın kurallarını yazdıran pek çok büyük Amerikan bankasının mali durumu aşırı zayıflamıştır.

Bir zamanlar bankacılık dünyasında bir ekol oluşturan ve küresel finans piyasalarından istediği anda istediği miktarda fon bulabildiğini söyleyerek toplam aktiflerine oranla %2,5 özsermayenin bile kendisi için gereksiz bir maliyet unsuru olduğunu iddia eden Citicorp gibi bir kuruluşun bu hale düşmesi kelimenin tam manası ile korkunç bir durumdur.

Amerikan yatırım bankaları da birbiri ardına batmakta, ya büyük ticari bankalar tarafından yok pahasına satın alınmakta veya devlet tarafından kurtarılmaktadır. Yakın zamana kadar Amerikan yatırım bankaları, çok daha kısıtlı aktif büyüklüklerine rağmen, muhafazakâr ticari bankalardan daha az riskli ve daha yüksek karlı idiler. Yenilikçi finansal ürünlerden ve yüksek komisyon gelirlerinden sağladıkları yüksek karlardan dolayı Amerikan yatırım bankacılığı "geleceğin bankacılığı" olarak görülmekte idi. 2008'deki krizin ardından Amerikan yatırım bankacılığı sisteminin de sonunun gelmiş olduğu söyleniyor. Bir zamanlar bütün dünyaya örnek olarak gösterilen "Amerikan yatırım bankaları" büyük bir olasılıkla kendi başlarına artık bir daha finans piyasalarında boy gösteremeyecekler. Ayakta kalanları sıkı bir şekilde denetlenecek ve geçmişte lanse ettikleri finansal türev ürünlere herkes çok daha mesafeli yaklaşacak.

Amerikan ev kredilendirme (mortgage) sistemi de çökmenin eşiğindedir. Bu mortgage sistemini ayakta tutan yarı devlet kuruluşları Fannie Mae ve Freddie Mac batık mortgage kredileri yüzünden özsermayelerinin çok büyük bir kısmını kaybetmiştir.

Bankacılık sisteminin yanı sıra Amerikan sigortacılık sistemi de çökmenin eşiğindedir. Amerikan sigortacılık dünyasının en büyük devi American Insurance Group (AIG) iflasın eşiğine gelince finansal sistemin çöküşünü önlemek uğruna devlet tarafından kurtarılmıştır.

1945 sonrasında dünyanın finansal merkezi haline gelen Amerikan finans sisteminde şu sırada sağlıklı bir kuruluş parmakla gösteriliyor. Bunca yıldır şirket birleşmeleri ile ortaya çıkan dev kuruluşlardan oluşan ve bu sebepten dolayı batmalarının olanaksız olduğu düşünülen Amerikan finans sektörü kibrit çöpünden yapılmış bir yapı gibi çöküş içindedir. Amerikan finans sisteminin dağılmakta olan parçaları bu finansal çöküntüyü bir arada tutmak isteyen Amerikan hükümetinin elinde kalmıştır.

Bu dramatik finansal çöküşün çok yakın bir zamana kadar hiç kimse tarafından öngörülememesi daha da şaşırtıcıdır. Bundan 10 yıl önce yüksek teknolojide devrim olarak nitelenen atılımları ile, ekonomisinin esnekliği ve dinamizmi ile, en fazla da ekonomisinin hızlı büyüme potansiyeli ile dünyaya örnek gösterilen Amerikan ekonomisinin bu hale gelmesi herkesi şoke etmiştir. Başkan Clinton'un görevi devrettiği 2000 yılında Amerikan ekonomisinin görünümü ile 8 yıllık Bush yönetiminin sona erdiği 2008 yılında ekonominin görünümü arasında gece ile gündüz kadar büyük bir fark vardır.

1945 sonrasında dünyanın finansal merkezi haline gelen Amerikan finans sisteminde şu sırada sağlıklı bir kuruluş parmakla gösteriliyor. Bunca yıldır şirket birleşmeleri ile ortaya çıkan dev kuruluşlardan oluşan ve bu sebepten dolayı batmalarının olanaksız olduğu düşünülen Amerikan finans sektörü kibrit çöpünden yapılmış bir yapı gibi çöküş içindedir.

Yaşanan finansal yıkımın büyüklüğü bu ekonomik krizin son 50 yıldır Amerikan ekonomisinde yaşanan rutin ekonomik konjonktürel iniş çıkışların ötesinde bir kriz olduğunu gösteriyor. Buna karşılık Amerikan hükümeti ve dünya ekonomi basını bu krizin ekonomik boyutlarını göz ardı ederek 2008 krizini bir "finansal kriz" olarak tanımlamayı tercih ediyor. Her ne kadar bu krizde Amerikan finansal sektöründeki devasa çöküş ön plana çıksa da bu krizi sadece bir finansal kriz olarak görmek büyük bir yanılgı olacaktır.

Genel kanıya göre 2008'de başlayan bu kriz en olumlu bir yaklaşımla dahi 1929–39 döneminde yaşanan ve geçmişte kapitalist sistemin büyük kâbusu olan Büyük Ekonomik Kriz (Great Depression) ile aynı ölçektedir. Büyük bir olası-

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:31 PM Page 3

lıkla 2008 Krizinin uzun vadede olumsuz etkileri 1929 Ekonomik Krizinden de daha şiddetli olacaktır.

Eldeki göstergeler bu krizin kısa zamanda atlatılamayacağını ve dünya ekonomisi üzerinde çok kalıcı etkileri olacağını işaret ediyor. Son 30 yıl içinde dünya ekonomisinde çok büyük değişimler yaşanmıştır. 1945 sonrasında kurulan dünya finansal ve parasal sistemi, 1970'li yıllarda yapılan bazı revizyonlara rağmen bu değişimi kaldıramaz hale gelmiştir. Bu durumda bu kriz Amerikan finans sektörünün ayağa kaldırılması ile sona erecek bir kriz değildir.

Bu kadar ciddi boyutlara ulaşan bir küresel ekonomik krizin Türkiye'yi "teğet" geçmesi hiç bir zaman söz konusu olamazdı. Zira Türk ekonomisi artık küresel ekonomi ile iç içedir. 2001 yılından sonra enflasyonun kontrol altına alınması ve dış sermaye girişinin önünün açılması ile Türk ekonomisi son 75 yıldır olmadığı kadarı ile dış etkenlere açık bir ekonomi haline gelmiş, bu sayede küreselleşmenin bütün olumlu gelişmelerinden yararlanabilmiştir. Ancak şu gerçeği hiç bir zaman göz ardı etmemek gerekir: Küresel ekonomi gelişirken küreselleşmenin nimetlerinden yararlanan bir ekonomi küresel ekonomi daralırken de zararlarına katlanmak zorundadır.[1]

Bu yazının konusu küresel ekonomik krizin Türk ekonomisi üzerindeki etkileri olmayacaktır. Türkiye'nin küresel ekonomideki payı her geçen gün artsa da Türkiye hala küresel ekonominin merkezinde değil çevresinde olma özelliğini korumaktadır. Geçmişte olduğu gibi bu krizde de baş aktörler küresel ekonominin merkezinde yer alan ekonomilerdir.

Batılı Ekonomistlerin Ekonomik Kriz Konusuna Yaklaşımları: Ekonomi bilimi kaotik gibi görünen piyasa bazlı ekonomik faaliyetlerin aslında kendi iç dinamikleri doğrultusunda dengelere yönelen akılcı bir sistem oluşturduğunu gösterir.

Ekonomi biliminin 250 yıllık geçmişinde ekonomik sistemin iyi çalışması en çok önem verilen bir konu olmuştur. İngiltere'nin küresel ekonomik sisteme hükmettiği dönemde ekonomi biliminin temeli İngiltere'de atılmış ve önemli ekonomistler hep İngiltere'den çıkmıştır. 1945 sonrasında ise "bilimsel tekel" Amerika'ya geçmiş, ekonomi bilimine temel katkılar Amerikalı ekonomistlerce sağlanmıştır.



Batılı ekonomistler her zaman kendi ekonomik sistemlerinin yandaşı olduklarından ekonomik sistemin "teklediği" dönem olarak nitelendirebilecek krizlere yaklaşımları objektiflikten uzak kalabilmektedir.

Büyük olasılıkla 2008'de başlayan ekonomik kriz ileride "Büyük Küresel Ekonomik Kriz" olarak anılacaktır. Amerikalı ekonomistlerin bu genel tanımı kabul etmeleri kolay olmayacaktır. Onlar için bu ekonomik kriz Amerika'da başlayan ve sadece Amerikan ekonomisini ilgilendiren bir krizdir. Zira Amerikan ekonomisi toplam küresel hâsılanın %25'ini tek başına oluşturmaktadır. Her ne kadar Amerika'nın 1945'de %50 civarındaki payı son 65 yıl içinde sürekli azalmış olsa da dünya ekonomisinin merkezi ve motoru hala Amerikan ekonomisidir. Küresel ekonominin temel öğesi olan dünya parasal ve finansal sisteminin merkezi hala Amerika'da-

[1] Eğer küresel ekonominin daralması beklenildiği gibi birkaç yıl sürecekse, aynı 1930'lu yıllarda olduğu gibi Türk ekonomisinin kendi içine kapanması ve kendi imkânları ile, yani kendi iç pazar dinamiği ve yatırımları ile büyümesi tek alternatiftir. 1929'da başlayan büyük krizden çıkış her ülke için Altın Standardından çıkıp içine kapanması ile mümkün olmuştur. Fransa ve Orta Avrupa ülkeleri 1936'ya kadar altın standardını büyük bir inat ve atalet göstererek bırakmadıkları ve ekonomik politikalarını değiştirme cesaretini gösteremedikleri için Büyük Krizin olumsuz etkilerini en uzun süre yaşamışlardır.

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:32 PM Page 4

dır. Durum böyle olunca Amerikan ekonomistlerinin "benmerkezci" yaklaşımını mazur görmek mümkündür. Ancak yine de "1929 Büyük Buhran"ı söz konusu olunca Batılı ekonomistlerin ikircikli tutumlarını göz ardı etmek mümkün değildir. Nasıl bir insan yaşadığı psikolojik travmaların ardından kafasında oluşmuş olan kötü hatıraları biraz göz ardı etme ve biraz da "rasyonalize" etme eğilimine girerse, Batılı ekonomistlerin 1929 ve 2008 Krizlerine yaklaşımlarında da benzer eğilimler bulunmaktadır.

1929 krizi patlak verinceye kadar zamanın önde gelen İngiliz ekonomistleri piyasaların rekabet mekanizmalarına büyük güven duyuyorlar ve ekonominin kendi iç dengesini kendi başına bulabileceğine inanıyorlardı. 19. yüzyıl boyunca yaşanan finansal krizler bir parça 19. yüzyılın ikinci yarısında kurulan İngiliz Merkez Bankasının yardımı ile ama daha çok piyasa dinamiklerinin çalışması ile atlatılmıştı. Eski anlayışa göre devletin ekonomik ve finansal krizlere müdahale etmesi gerekmezdi. Avrupalılar kendi kültürel değerlerinin üstünlüğüne nasıl inanıyorlarsa, krizleri atlatmada da ekonomik sistemin iç dinamiklerine aynı derecede inanıyorlardı.

1929 Krizinin 1933'e kadar dört yıl boyunca giderek derinleşmesi ve daha sonra da İkinci Dünya Savaşının başlamasına kadar sanayileşmiş ekonomilerin bir türlü toparlanamaması Batılı ekonomistlerine şok yaşattı. Bu durumu izah etmeye yönelik teoriler ortaya çıkmakta gecikmedi. O güne kadar sadece piyasaların işleyişini inceleyen "mikroekonomi" dalına, İngiliz ekonomist Keynes'in ön ayak olduğu "makroekonomi" dalı eklendi.

Yeni makroekonomi kuramları 30'lu yıllarda Roosevelt hükümetine danışmanlık yapan Amerikalı ekonomistler arasında büyük bir hızla kabul gördü. Harp sonrasında Keynes'in makroekonomi teorisi ekonomi biliminin iki ayağından birini oluşturdu. 1945 sonrası dünyasında yaşanabilecek ekonomik durgunluğu, işsizliği ve parasal krizleri önlemek, yani makroekonomik dengeleri sağlamak ekonomi yönetiminin önde gelen amaçlarından biri haline geldi. Bu yaklaşım sayesinde Avrupa ekonomisi tekrar ayağa kalkıp canlandı ve Amerika ise savaş sonrası 50 yıl boyunca sürekli büyüdü.

1970'li yıllarda yaşanan "Petrol Şokları" ve onları takip eden ekonomik krizler bu liberal makroekonomi görüşlerinin sonunu getirdi. 1980'li yıllarda Amerika'da Reagan ve İngiltere'de Thatcher hükümetleri ile 1930 öncesi ekonomi bakış açısına bir dönüş oldu. Piyasa mekanizmalarına aşırı derecede güvenen bir ideolojik yaklaşımla 1930'lu yıllarda bankacılık faaliyetlerine konulan kısıtlamalar ve finans kuruluşlarına uygulanan finansal denetim yavaş yavaş ortadan kaldırıldı. Ekonomide devletin rolü azaltılarak kamu kuruluşları özelleştirildi. Devlet denetimi altında çalışan sektörler ve piyasalar serbestleştirildi. Bunun yanı sıra 1945 sonrasında kullanılan sabit kur rejiminin yerini dalgalı kur sistemi aldı. Dalgalı kur sisteminin kısa vadeli finansal krizleri önlediği bir gerçekti. Ancak dalgalı kurların global ekonomik sistemi çok daha oynak, dengesiz ve riskli bir hale getirdiği de çoğu kez göz ardı edildi.[2]

1970'li yıllarda 1929 krizi hakkında görüşler giderek değişmeye ve tarih yeni baştan yazılmaya başlandı. Bir bakıma Büyük Ekonomik Kriz'in derinliklerinde yaşanan insani, sosyal ve ekonomik travmalar unutuldukça 1929 krizini doğuran temel ekonomik etkenler hafife alınmaya başlandı. Muhafazakâr Şikago Okulu'nun önde gelen ekonomisti Milton Friedman'ın analitik bakış açısı giderek daha çok taraftar kazandı. Friedman'a göre Keynes'in makroekonomi teorisi normal çalışan sağlıklı bir piyasa ekonomisinde geçersiz idi. Keynes'in önerdiği ekonomik politikalar işsizliği önlemediği gibi gereksiz yere enflasyona yol açıyordu. En olumlu bakış açı-

1970'li yıllarda 1929 krizi hakkında görüşler giderek değişmeye ve tarih yeni baştan yazılmaya başlandı. Bir bakıma Büyük Ekonomik Kriz'in derinliklerinde yaşanan insani, sosyal ve ekonomik travmalar unutuldukça 1929 krizini doğuran temel ekonomik etkenler hafife alınmaya başlandı. Muhafazakâr Şikago Okulu'nun önde gelen ekonomisti Milton Friedman'ın analitik bakış açısı giderek daha çok taraftar kazandı.

[2] 1990 sonrasındaki değişken kur ortamında finansal risklerin aşırı derecede arttığını ve bunun da krizlere yol açtığını Amerika'nın en önde gelen ekonomistlerinin serbest ortamda açıkça söylemeseler de çok iyi anladıklarını biliyoruz. Larry Summers kendisi ile konuşan New York Times muhabiri Thomas Friedman'a 1993'de Meksika ve Türkiye krizleri ile başlayan post-modern ekonomik krizlerin büyük çapta esnek kur ve sıcak para akışlarından kaynaklandığını ve bu esnek kur rejiminde Amerika'da bile ciddi bir finansal kriz riskinin oluşma olasılığının bulunduğunu itiraf ediyor. Bugün Obama'nın baş ekonomik danışmanı olan Larry Summers'in bu konuda nasıl bir reform düşündüğünü öğrenmek enteresan olurdu.

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:32 PM Page 5

sı ile Keynes'in teorileri sadece kriz ortamında geçerli olabilirdi. Friedman'a göre 1929 Ekonomi Krizinin bu kadar uzun bir süre sürmesi ve büyük ekonomik tahribat yapması Amerikan Federal Reserve Sisteminin hatası idi. 1929–1932 döneminde binlerce bankanın batmasına izin verilerek para arzında büyük bir daralma yaşanmıştı. Eğer para arzının bu kadar şiddetli daralmasına izin verilmese idi, 1929 krizi 10 yıl sürmezdi.

2008 yılında başlayan Ekonomik Krize karşı alınan önlemlerde Milton Friedman'ın bu görüşünün hâkim olduğunu görüyoruz. Amerikan Merkez bankası ve ekonomi yönetimine hâkim olan yaklaşım, maliyeti ne kadar yüksek olursa olsun, bütün büyük mali kuruluşların, yani banka ve sigorta şirketlerinin batmasına ve para arzının daralmasına izin vermemektir. Bu görüşün ne kadar geçerli olduğunu zaman içinde göreceğiz.

Mevcut krizi en gerçekçi şekilde değerlendirmek için Amerikan ekonomi politikasını belirleyen temel görüşleri irdelemek gerekebilir, ama esas sorun bu tarihi dönüm noktasında küresel ekonominin gidişatını anlamaktır. Zira bu ekonomik kriz ardından ortaya çıkacak olan yeni küresel ekonomi düzeni belki de önümüzdeki 50 yıl boyunca yaşamımıza yön verecektir.

2008 Küresel Ekonomik Krizine karşı alınan önlemlerin yerinde olup olmadığı konumuz değil. Bizim için mevcut ekonomik krizin sebeplerini anlamak ve nasıl bir seyir takip edeceğini belirlemek çok daha önemlidir. Mevcut krizi en gerçekçi şekilde değerlendirmek için Amerikan ekonomi politikasını belirleyen temel görüşleri irdelemek gerekebilir, ama esas sorun bu tarihi dönüm noktasında küresel ekonominin gidişatını anlamaktır. Zira bu ekonomik kriz ardından ortaya çıkacak olan yeni küresel ekonomi düzeni belki de önümüzdeki 50 yıl boyunca yaşamımıza yön verecektir.

Finansal Krizler Neden Patlak Verir?

1929'da ve 2008'de yaşanan ekonomik krizleri finansal piyasalar tetiklemiştir. Ancak bütün ekonomik krizleri finansal piyasalarla ilişkilendirmek mümkün değildir. Finansal sorunların ciddi bir küresel ekonomik krize yol açması için ekonomik sistemde yıllar boyunca birikmiş ancak çözümlenmemiş temel parasal ve ekonomik sorunların olması gerekir.

Diğer bir deyişle ekonomik krizlerin çıkmasında finansal piyasalarda yapılan kişisel hatalar yeterli bir sebep oluşturmaz. Bütün iş kararlarında olduğu gibi finansal piyasalardaki işlemlerde risk ve kazançları iyi hesaplayamayıp yanlış karar alırsanız büyük paralar kaybedersiniz. Bu kayıplar kaldıramayacağınız büyüklükte ise de batarsınız. Ancak kayıplarınız sonuçta kişiseldir. Sizin kaybınız başkasının kazancı olabilir. Ama sizin kaybınız başkasının kazancı olmasa da kalıcı bir etki yaratmayabilir. Finans piyasalarında yapılan kişisel hatalar ne kadar büyük olursa olsun hatalar sistematik değilse finans sistemini ve ekonomiyi zora sokmaz. Gerçekten de son 20 yıl içinde çok büyük ölçekli kişisel hatalardan kaynaklanan finansal sorunlar yaşanmış ve bunların sonucunda büyük finans kuruluşları batmış, yine de herhangi bir ekonomik veya finansal kriz ortaya çıkmamıştır.

Genelde finans piyasalarında insanlar durup durdukları yerde aynı anda aynı tip hataları yapmazlar. Eğer finansal krizlere yol açacak kadar yaygın bir biçimde büyük çaplı finansal hatalar yapılıyorsa, sorun kişilerde değildir. Esas sorun instabilitenin giderek arttığı ekonomik ortamda ortaya çıkan "sistematik" sorunlardan kaynaklanır. Bu gibi durumları analiz edebilmek için "kişisel" ve "sistemden kaynaklanan" sebepleri doğru tanımlamak gerekir.

Finans piyasalarında yaşanan büyük krizlerin arkasında çoğu kez parasal sistemlerin yetersizliği yatar. Son 35 yıl içinde olduğu gibi küresel para sistemleri iyi çalışmazsa küresel ekonomik sistemin işleyişi sırasında aşırı derecede risk oluşur. Küresel ekonomide çok sayıda temel para biriminin olması ve bu para birimleri arasındaki ani değişimler yüzünden en basit ticari ve parasal işlemlerde bile yüksek risk oluşabilir. Eğer düzgün çalışan bir para sistemi yoksa küresel ekonomi giderek daha riskli, daha dengesiz ve krizlere açık bir ortama dönüşür. Finansal piyasaların ekonomik sisteme esas katkısı ekonomik sistemin yarattığı sistematik riski yönetmektir. Ancak bazı hallerde finansal piyasalar bu görevi yerine getirmekte zorlanabilirler. Ekonomik sistemdeki risk ortamının daha da bozulması ile finans piyasalarında çöküş yaşanabilir.

Aslında küresel ticaret akışlarında ve ekonomik yapılarda köklü değişimlerin yaşandığı sırada parasal akışlar da anormal hareketler

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:32 PM Page 6

göstermeye başlar. Bu anormal parasal hareketlilik ekonominin dengelerini yıpratır. Ekonomik değişimin hızlandığı dönemlerde büyük ekonomik krizlerin çıkma olasılığı çok daha yüksektir.

Dünya kapitalizminin son 500 yıldır yaşadığı değişime ekonomi tarihçisi Fernand Braudel'in gözünden bakıldığında şöyle bir sonuç çıkarmak mümkündür: "Kapitalist sistemde yaşanan büyük ekonomik krizler her zaman yepyeni bir küresel üretim ve ticaret ağının yarattığı köklü değişimlerin ardından patlak verirler. Bu krizler çoğu kez dünya küresi üzerinde üretim, ticaret ve finans merkezlerin yer değiştirmesinin bir sonucudur." Konuya bu açıdan bakan Braudel "ekonomik krizleri sadece ekonomik sistemlerin iyi çalışmadığı ve çöktüğü bir ortam olarak görmenin yersizliğine işaret ediyor.

Aslında ekonomik ve ticari açıdan yükselişe geçmiş olan ülkeler için "ekonomik krizler" faydalı bir uyarıdır. Ekonomik ve ticari yükselişin devamı için çoğu kez radikal finansal ve parasal reformlar gerekir. Reformları tetikleyen ekonomik krizler ekonomik ve ticari gelişimin bir müjdecisidir. Diğer yandan ekonomik ve ticari açıdan düşüşe geçmiş ülkeler için ise krizler gerilemenin ve olumsuz gelişmelerin habercisidir.

Braudel'in bakış açısına göre küresel kapitalizmin son 500 yıllık gelişmesi sırasında yaşanan "Merkez Kaymaları", yani ekonomik tektonik hareketler, her zaman büyük bir ekonomik krizle ortaya çıkmıştır. 1990'lı yıllarda yaşanan post-modern krizler ve 1998 yılındaki Asya Krizi ve 2008 Küresel Ekonomik Kriz de köklü bir merkez kaymasını gösteriyor olabilir.

16. yüzyılın başında Afrika'nın güneyinden Avrupa'ya deniz aşırı ticaret yollarının açılması ile birlikte dünya ticareti Akdeniz'den Kuzey Avrupa'ya kaydı. Uzun süre dünya ticaretini kontrol eden Venedik şehri 1500'lü yılların başından itibaren yerini Amsterdam'a kaptırdı. Amsterdam'ın üstünlüğü 1780'li yıllara kadar, yani 250 yıl sürdü.

Dünya Ticaret ve Finans Merkezinin Amsterdam'dan İngiltere'ye Kayması: 1765'de İngilizlerin kazandığı savaşlarla askeri, ekonomik ve ticari üstünlük İngiltere'ye geçmeye başladı. İngiltere'de yaşanmaya başlanan sanayi devrimi İngiltere'nin üretim kapasitesini kat kat artırdı ve eskiden ticaret merkezler Venedik ve Amsterdam gibi şehir devletlerinden oluşurken yeni ticaret merkezi ilk defa bir ülkeden oluştu. Bu arada Londra da yavaş yavaş Amsterdam'ın hegemonyasına son verip dünyanın finans merkezi olmaya başladı.

Bütün bu değişim sürerken Amsterdam'ın ticari hegemonyası kaybolsa da finansal birikimlerinde başlangıçta bir azalma olmadı. Amsterdam bütün Avrupa ticaretini finanse ettiği gibi İngiliz ticaretini de finanse etmeye devam etti. Ancak 1750'den sonra önce Londra'da başlayan ve daha sonra Amsterdam'a sıçrayan üç ayrı finansal kriz bir bakıma dünya finans merkezinin, kısacası ekonomik hegemonyasının Amsterdam'dan Londra'ya kaymasının bir göstergesi oldu.

Bu krizlerin temel sebebi şöyle izah edilebilir: İngiltere'nin yeni ticari hegemonyası ile Londra'nın parasal ve finansal sisteminin yetersizliği büyük bir çelişki içinde idi. Patlak veren finansal krizler en fazla Amsterdam'ı etkiledi. Ancak bu krizlerin sonucunda Londra'da başlatılan parasal düzenleme ve mali reformlar İngiltere'nin önünü açtı. Amsterdam'ın ise gerilemesini ise hızlandırdı.

Genelde finans piyasalarında insanlar durup durdukları yerde aynı anda aynı tip hataları yapmazlar. Eğer finansal krizlere yol açacak kadar yaygın bir biçimde büyük çaplı finansal hatalar yapılıyorsa, sorun kişilerde değildir. Esas sorun instabilitenin giderek arttığı ekonomik ortamda ortaya çıkan "sistematik" sorunlardan kaynaklanır.

Hollanda 18. yüzyılın üçüncü finansal krizini 1789'deki Fransız İhtilalinden hemen önce yaşadı. Her ne kadar bu finansal krizin etkileri Fransız İhtilalinin politik etkileri kadar büyük olmasa da ekonomik krizlerin temel sebeplerini göstermesi açısından çok önemli bir gösterge oluşturdu.

Dünya Ticaret ve Finans Merkezinin İngiltere'den Amerika'ya Kayması: 1929 Krizinin temelindeki etkenleri de iyi anlamakta fayda vardır. 1929 Krizini Milton Friedman gibi sadece bir bankacılık denetimi hatası olarak görmek işi çok basite indirgemek olacaktır. Daha tarihsel bir bakış açısı ile 1929 Krizi dünya ekonomik merkezinin Amerika'ya kaymaya başladığının bir göstergesidir.

- 1890'lı yıllardan itibaren dünya ticaretine giren tarım ürünlerinin üretimi giderek Amerika'ya kaymış ve Amerika dünyanın tahıl ambarı ve tarımsal üretim merkezi olmuştur. Eskiden Fransa, Prusya, Polonya ve Uk-

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:33 PM Page 7

rayna'da üretilen buğday üretimi Amerika'nın uçsuz bucaksız "prairie" denilen ovalarına kaymıştır. Buğday üretimine arpa, mısır, pamuk, soya ve diğer et ürünlerini de eklemek mümkündür.

- 1900'lı yıllarda Amerikan sanayisi büyük iç pazarın imkânlarını kullanarak hızla bir büyüyüşe geçmiştir. Bu dönemde bugün bile kullanılan "modern iş idaresi kuramları" uygulamalarının temeli Amerika'da atılmıştır. Avrupa'dan Amerika'ya göçen milyonlarca insan sayesinde Amerikan ekonomisi dinamik bir üretim ekonomisi ortaya çıkmıştır. Amerika 1914 öncesinde küresel ekonominin sanayi üretim merkezi olma özelliğini Avrupa'dan almıştır.[3]
- Savaşın Avrupa ülkelerinde yarattığı üretim kapasite kaybından dolayı Amerikan üretimi giderek daha fazla dünya ticaretine girmeye başlamıştır.
- 1918'de savaş bittiğinde Amerikan ekonomisi Avrupa'dan geçmişte aldığı bütün borçlarını ödediği gibi Avrupalıların Amerika'da yaptıkları yatırımları da geri almayı başardı. Amerika harp sırasında savaşan Avrupa ülkelerine sattığı mallardan kazandığı fonları savaş sonrasında Avrupa'daki portföy yatırımlarına yöneltmeye başlamıştır. 1918–1929 döneminde Amerika'dan Avrupa'ya doğru büyük çaplı sıcak para akışları yaşanmış ve 1929 yılının sonunda Avrupa'daki krizden kaçıp Amerika'da borsaya yönelen fonlar aşırı derecede spekülatif bir yaklaşımla Wall Street'in çöküşünü tetiklemiştir.
- Buna karşılık 1918 sonrasında dağılan Rus, Avusturya ve Osmanlı İmparatorlukları yerine kurulan küçük devletlerde üretim ve ticaret gerilemiş, özellikle yeni Sovyet devletinin dünya ticareti sisteminden kopması ile dünya ticareti daralmaya başlamış ve küreselleşme süreci tersine dönmüştür.
- Avrupa'da 1929 krizini tetikleyen en önemli olay Avusturya kökenli Creditanstalt Bankasının batışıdır. Savaş öncesi Avrupa'nın ve Avusturya İmparatorluğunun en büyük bankalarından biri olan ancak aşırı küçülmüş Avusturya ekonomisinde sıkışıp kaldığı için elindeki fonları yanlış kullanmaya zorlanan bu dev Avusturya bankasının batışı Avrupa'nın banka sisteminde büyük tahribata yol açmıştır.
- Daralan dünya ticareti ve gerileyen küreselleşme sürecinde yapılan yanlış parasal düzenlemeler ters tepki vermiştir. 1870'de kurulan ve gelişen bir küresel ekonomik ortama uygun olan Altın Standardına dayalı para sistemine 1920'lerde geri dönüş arayışları dünya ekonomisindeki instabiliteyi artırmıştır. 1929 sonrasında gerçek anlamda gücünü Amerika'ya kaptırmış olan İngiltere'nin hala kendisini güçlü görmesi ve kendi parası olan sterlin'i dünya parası olarak kullanmaya çalışması parasal dengesizliklerin başında gelir.
- 1926–32 döneminde sterlin yüzünden İngilizlerin yaşadıkları olumsuzlukları son 15 yıldır Amerikalıların yaşadıkları ekonomik zorluklara benzetmek hiç de zor olmayacaktır.

21. yüzyılın başında küresel ekonominin 1945'teki ortamla karşılaştırıldığında çok büyük farklılıklar gösterdiğine şüphe yok. En büyük değişimin yaşandığı ekonomi ise ABD ekonomisidir.

Son 50 yıldır Küresel Ekonominin Motoru olan Amerikan Ekonomisi bu Görevi Yerine Getiremez Duruma Gelmiştir:

Amerika Ekonomisi yaklaşık 75 yıl boyunca sürdürdüğü "dünyanın üretim merkezi" olma özelliğini son 25 yıl içinde kaybetmiştir. 1975 yılına kadar ABD ekonomisi kendi ürettiğini kendi tüketen dışa fazla açık olmayan bir ekonomi idi. ABD ekonomisi dev hacmine bağlı olarak dünya-

1980'li yıllarda ABD reel ekonomideki üstünlüklerini bir bir kaybetmeye başladı. Bugün ABD hala büyük bir ihracatçı ekonomi konumunda, ama dünyanın en büyük ihracatçısı değil. Bazı kritik sektörlerde teknolojisi hala lider konumunda, ama ABD pek çok sektörden çekilmiş durumda. Kısaca ifade etmek gerekirse Amerika artık bir üretim ülkesi değil. Üretim Amerikan milli hâsılasının sadece %11'ini oluşturuyor.

[3] İngiltere 1860 yılına kadar erken sanayileşmenin avantajını kullanarak "Dünyanın Atölyesi" unvanına sahipti. 1860'dan sonra Almanya ve sanayileşen diğer kuzey Avrupa ülkeleri daha ucuz işgücleri sayesinde ve aynı zamanda yeni sanayilere girerek İngiltere'nin sanayi üretimindeki rekabet avantajını elinden aldılar.

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:33 PM Page 8



nın en büyük ihracatçısı ve en fazla ticaret fazlası veren ülkesi konumunda olsa da milli hâsılasının ancak %5'i dünya ticaretine giriyordu.

Dünya üretimindeki bu rakipsiz konumunun yanı sıra ABD aynı zamanda dünyanın en büyük yatırımcı ülkesi idi. 1975 yılına kadar ABD'nin yabancı ülkelerdeki yatırım portöyüne yaklaşan hiç bir ülke yoktu. ABD ve onun temsilcisi dev Amerikan uluslar arası şirketleri her yıl yabancı ülkelerde yeni yatırımlar yapmakta ve şirketler satın almakta idi. ABD bu özellikleri ile dünyanın en fazla direkt ve portföy yatırımı yapan ve en fazla net borç veren ülkesi idi. Birkaç sektör dışında neredeyse her sektörde teknoloji lideri idi. Bu durum 1973'de başlayan Birinci Petrol Krizine kadar sürdü.

1980'li yıllarda ABD reel ekonomideki üstünlüklerini bir bir kaybetmeye başladı. Bugün ABD hala büyük bir ihracatçı ekonomi konumunda ama dünyanın en büyük ihracatçısı değil. Bazı kritik sektörlerde teknolojisi hala lider konumunda, ama ABD pek çok sektörden çekilmiş durumda. Kısaca ifade etmek gerekirse Amerika artık bir üretim ülkesi değil. Üretim Amerikan milli hâsılasının sadece %11'ini oluşturuyor. ABD büyük yatırım fonları ile dışarıda büyük çapta yatırımlar yapıyor ve bu yatırımlardan büyük kazançlar sağlıyor, ama ABD artık net borç veren değil borç alan bir ülke. Buna karşılık ABD dünyanın en büyük ithalatçısı, en büyük tüketicisi ve aynı zamanda dünyanın en büyük ticaret açığını veren ekonomisi. ABD'nin bu değişimi büyük çapta, dolar gibi dünya parasına sahip olma konumundan kaynaklanıyor. Dolar sayesinde ABD yüksek miktarlarda borç alabiliyor. ABD federal devleti yurt dışında kendi ülkesinde imiş gibi dolar harcayabiliyor. Büyük askeri harcamaları yapabiliyor. Her ay muazzam seviyelerde mal ve hizmet ticaretinde açık verebiliyor. Ülkede tüketim üretiminden çok daha yüksek seviyede sürdürülüyor. Kısaca özetlemek gerekirse, ABD dolar basabilmesi ve bu doların başka ülkeler tarafından kabul görmesi sayesinde imkânlarının ötesinde yaşayabiliyor.

Dolardan kaynaklanan bu muazzam avantajların yanında bazı olumsuz yönler de yok değil. Ülkenin refah seviyesi ve doların değeri nispeten yüksek kaldığı için Amerika'da üretim sektörü yavaş yavaş yok oluyor. Ülkede işsizlik artıyor. Pek çok kalifiye kişi fabrikaların kapandığı ve yüksek kalifiye işçilik istenmediği için iş bulamıyor. İş bulanlar ise düşük vasıflı hizmet sektörüne kayıyor. Refah seviyesi yüksek olan kişiler ise ancak yüksek katma değer sağlayan hizmet sektörü sayesinde yüksek gelirler elde ediyorlar.[4] Pek tabii bu hizmet sektörlerinin arasında sofistike finansal ürünlerden elde edilen gelirlere bağımlılık göze çarpıyor. Diğer yandan, ülkede çok yüksek refah seviyelerine ulaşmış kişilerin sayısı da geçmişte hiç bir toplumda olmadığı kadar yükselmiştir.

2008 krizine kadar bu durum diğer ülkeleri rahatsız etmiyordu. Çünkü ABD bu yöntemle gelişmekte olan ülkelere ihracat yapma ve üretim merkezi olma ve bu yolla büyük bir gelişme fırsatı sağlıyordu. Amerika'nın tüketim çılgınlığı ve dolar sayesindeki ticaret açığı verme kapasitesi küresel ekonominin motoru rolünü üstlenmişti. Amerika ne kadar açık verirse Çin ve diğer gelişmekte olan ülkeler o kadar üretebiliyor ve küresel ekonomi o kadar hızlı büyüyebiliyordu. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu gelişmekte olan ülkeler için küreselleşme süreci ticaret yolu ile ve neredeyse sınırsız fon akışı yolu ile muazzam bir gelişme fırsatı sağlamakta idi.

Ancak bu ekonomik mekanizmanın (ABD'li

[4] Zaten Bush yönetiminin en büyük başarısı bu kişilerin vergisini azaltmak olmuştur.

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:33 PM Page 9

ekonomistlerin başka ülke ekonomileri hakkında sık sık kullandıkları bir terimle] "sürdürebilir" bir mekanizma olmadığı da anlaşılmıştır. Bugün yaşanan küresel ekonomik krizin temel anlamı budur. Dünya ekonomisinin büyümesi için Amerika'nın neredeyse kendi takatini aşan boyutlarda tüketime yönelmesi artık mümkün görünmemektedir.

Amerika'nın yüksek boyutlarda tüketim yapabilmesinin önünde başka sorunlar vardır. Amerika son 30 yıldır aşırı derecede zenginleşmiştir, ancak ülke içindeki gelir dağılımı da bozulmuştur. Amerika'da yüksek refah seviyesine ulaşmış, yani kişisel servetleri 10 milyon dolar üzerinde olan ailelerin sayısında çok büyük artışlar olmuştur. Üst ve üst orta sınıftaki bu muazzam refah artışına karşılık, Amerika'daki alt orta ve işçi sınıflarının ekonomik durumları daha da bozulmuştur. Özellikle mavi yakalı işçilerin tüketim seviyeleri artsa da Amerika'da ardı ardına yaşanan fabrika kapatmaları ile ekonomik güvenceleri yok olmuş, üretimden sağlanan gelir seviyelerinde düşüşler yaşanmıştır.

1990'lı yılların başında küresel ekonomiye daha da açılan ABD'de ev fiyatlarının dünya fiyatları ile karşılaştırıldığında bir hayli ucuz olduğu görülüyordu. Türkiye'de bahçesiz bir daire 200,000-300,000 doların üstünde para ederken ABD'de bahçe içinde güzel ve kullanışlı bir evin değeri bunun yarısı ediyordu. Bu ortamda yurt dışından ABD'ye gelebilen kişiler için bu cazip evlerin düşük fiyatları büyük bir fırsat oluşturuyordu. Sonuç olarak artan global ekonomik rekabet ortamında ABD'de ev fiyatları da küresel şartlara uyum göstererek yükselmeye başladı. 2005 yılından itibaren bu yükseliş spekülatif bir sürece girdi. Çok kişi pahalı ev alıp daha pahalı satmaya yönelince iş çığırından çıkmaya başladı.

Amerikan "mortgage", yani ev kredilendirme sistemi, İngiliz bankaları tarafından başlatılan sabit aylık ödeme sistemine dayanır. 20–30 yıl vadeli ve sabit faizli mortgage sistemi aslında çok sorunlu bir kredi sistemidir. Faizlerin aşırı derecede inip çıkması halinde kısa vadeli değişken faizli fonlarla finanse edilen uzun vadeli sabit faizli krediler topluca zarar eden kredilere dönüşebilirler. 1970'li yıllarda yükselen faiz oranları ellerinde büyük mortgage portföyleri tutan Amerikan bankalarını zarara soktu. Amerika'da sadece ev kredileri veren ve yarı banka sayılan "Savings and Loan Associations" sistemi 1980'li yıllarda toplu olarak batma noktasına geldi. Finansal krize yol açmamak için bu kuruluşlar devlet tarafından kurtarıldı.

Bankaların riskli mortgage portföyü tutmak istememeleri durumunda taze ev kredilerinin kuruyacağını düşünen Amerikan hükümeti 1960'lı yıllarda bankaların ellerindeki mortgage portföylerini devredecekleri "ikinci el" mortgage piyasası yarattı. Yarı devlet kuruluşlarınca bankaların açtığı [mesela 100 tane] mortgage kredisi "securitization" yolu ile bir arada paketlenip piyasaya arz ediliyor, böylece mortgage kredileri bankaların portföyünden dışarı çıkarılıyordu. Bankaların böylece yeniden taze kredi verme kapasiteleri oluşuyordu. Ancak bu ikinci el mortgage piyasasında ev kredilerine getirilen bir üst sınır vardı. 400,000 doların üzerindeki ev kredileri bu sistemde ikinci elden paketlenip



15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:34 PM Page 10

senet olarak satılamıyordu.

Amerika'da ev fiyatları yükseldikçe, pahalı ev kredilerinin paketlenip ikinci elde satılması işini karlı gören Amerikan bankaları "sub-prime mortgage" denilen bu sektöre balıklama atladılar. Geri ödememe riskini AIG gibi sigorta şirketlerinden aldıkları sigortalarla kapattıklarını düşündüler. Bu yeni mortgage kredileri sayesinde pahalı ev alıp satmak kolaylaşınca bir bakıma spekülasyon yapmak ta cazip hale geldi. Herkes mevcut evini satmasa bile ev fiyatlarındaki artışları nakit olarak realize etmek için çoğu kez subprime krediler alarak tekrar borçlanmaya yöneldi. Bu yöntemle Amerikalılar çalışarak gelir sağlamanın yanı sıra evlerinin değer artışlarından elde ettikleri kazançları nakde dönüştürüp tüketim harcamalarına devam ettiler.



Ancak bu yöntem normal bir emek geliri değil, aksine borçlanarak yapılan yatırımlardan portföy kazancı sağlama yöntemi idi. Amerika artık herkesin çalışarak hayatını kazandığı sağlıklı bir ekonomi olmaktan uzaklaşmış ve mali risk alarak portföy geliri sağlayan yatırımcı bir topluma dönüşmüştü. Bu sürecin daha da ileri seviyelerde sürdürülmesi için son 10 yıl içinde giderek daha da kompleks finansal enstrümanlar geliştirildi. Bu kompleks enstrümanlar finans kuruluşu çalışanlarını zengin etmeye yaradı. Bu enstrümanların temel varsayımı riskin geçmişte yaşanan tecrübelere dayalı olarak ölçülebileceği ve rasyonel bir yaklaşımla yönetilebileceğidir. Aslında bu varsayım her zaman geçerli olamaz. Bu varsayım olsa olsa kısa süreler için geçerlidir. Uzun vadeli finansal enstrümanlarda riskin ne olacağını bilmek mümkün değildir. Zira esnek kur ortamında giderek stabilitesini kaybeden ABD ekonomisinde risklerin zaman zaman kontrol dışına çıktığı çok sık görülmüştür. Güvenilir olmayan bu enstrümanlar çok büyük zararlara yol açabilir ve kriz ortamında zehirli aktiflere dönüşebilirler.

Durum böyle olunca Amerika'nın güçlü finansal kuruluşları da bir bir batış noktasına gelmişlerdir. Amerikan ekonomi yönetimi zaman içinde geçmişte olduğu gibi bu sorunlarla belki başa çıkabilecektir. Amerikan finansal kuruluşları devlet desteği ile kurtulup ayakta kalabilecektir. Yine de bu kurtarma ve temizleme operasyonunun başarıya kavuşması birkaç yıl alacaktır.

En iyimser yaklaşımla bu sorun çözümlense dahi bunun ardından küresel ekonominin tekrar büyümeye nasıl geçeceği konusu daha çözümlenmemiştir. Amerikan yönetimi kendi can derdi ile boğuşurken küresel ekonomiye nasıl yön verileceği konusuna eğilmesi zaten istenemez. Görülen o ki, artık ABD eskiden olduğu gibi küresel ekonominin gelişiminde ve yönlendirilmesinde etkin ve belirleyici bir rol oynamakta zorluk çekecektir. Onun yerine getirilecek sistemin nasıl kurulacağı konusunda ortak bir bakış açısı ve yöntem henüz ortaya çıkmamıştır ve çıkması da zor görülmektedir.

Ekonomik Krizlerin Temel Özelliği Mevcut Talebe Oranla Aşırı Üretim Kapasitesidir

Makroekonomik yaklaşımın başlangıç noktası bir ekonomide toplam talep ile toplam arz arasında dengedir. Eğer küresel ekonomide bir

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:34 PM Page 11

kriz oluşmuşsa, yani küresel üretimde bir daralma ve işsizlikte bir artış varsa bu küresel talebin yetersiz kaldığını gösterir. Bu açıdan küresel üretim kapasitesi ile küresel tüketim talebinin nasıl geliştiğini iyi incelemek gerekir.

Nasıl 1920'li yıllarda Avrupa'da üretim kapasitesi daralırken Amerika'da muazzam bir üretim kapasitesi gelişti ise, son 30 yıl içinde de dünyada benzer bir gelişme yaşanmıştır. Hızlı bir küreselleşme sürecinde dünyadaki üretim kapasitesi son 30 yıldır çok hızlı bir şekilde artmıştır. 1990'lı yıllardan sonra sanayileşmiş bütün ülkelerde yani Japonya, Avrupa ve Amerika ekonomilerinde üretim kapasitelerinin büyümesi durmuş ancak yine de bu ülkelerin üretim kapasitelerinde bir azalma olmamıştır. Buna karşılık pek çok "gelişmekte olan ülke"de yepyeni ve güçlü üretim kapasiteleri ortaya çıkmıştır.

Türkiye bugün ulaştığı noktada doğru bir döviz kuru uygulaması ile belki de ürettiğinin bir kaç mislini bile üretebilir ve ihraç edebilir. Türk ekonomisinde para, sermaye, bilgi birikimi, girişimcilik ve işgücü fazlası ile mevcuttur. Ancak yine de Türkiye'de işsizlik giderek artmaktadır. Türkiye'nin en okumuş ve en kalifiye elemanları bugün işsizdir.

Çin'de yaşanan muazzam üretim kapasitesinden kısaca bahsedelim. Çin Halk Cumhuriyeti uyguladığı ekonomik politikaların sonucunda "Dünyanın Üretim Merkezi" haline gelmiştir. Çin'in üretim kapasitesi düşük teknoloji ve düşük kalite içeren ucuz maliyetli mallarla da kısıtlı değildir. Çin büyük bir hızla satın aldığı ve kurduğu yüksek teknolojili üretim tesisleri ile sofistike ürünlere de geçmektedir.

Diğer yandan Brezilya'nın tarımdaki atılımları Amerika'nın tarımdaki üstünlüğünü yok etme yolundadır. Brezilya'nın tropik savanalarda kurduğu geniş çiftliklerde tahıl, mısır, pamuk ve soya gibi ana tarım ürünlerinin üretimi Amerika'nın temel tarım ürünlerindeki rekabet üstünlüğünü daha şimdiden yok etmiş gibi görünmektedir. Brezilya'nın tropik alanlarında yağmur sorunu yoktur. Toprak ve işçilik daha ucuzdur ve verim daha yüksektir.

Bu üretim kapasitesi artışını Türkiye ortamında da gözlemlemek mümkündür. Türkiye bugün ulaştığı noktada doğru bir döviz kuru uygulaması ile belki de ürettiğinin bir kaç mislini bile üretebilir ve ihraç edebilir. Türk ekonomisinde para, sermaye, bilgi birikimi, girişimcilik ve işgücü fazlası ile mevcuttur. Ancak yine de Türkiye'de işsizlik giderek artmaktadır. Türkiye'nin en okumuş ve en kalifiye elemanları bugün işsizdir.

Küresel üretim kapasitesindeki artışlar Türkiye ile de sınırlı değildir. Gelişmekte olan pek çok ekonomi Türkiye gibi üretim kapasitesinde artışlar hedeflemektedir. Bu kadar büyük üretim kapasite artışları karşısında küresel ekonomik krizden dolayı talebin yetersiz kalması Türkiye gibi ekonomiler için önümüzdeki 10 yıl boyunca büyük sıkıntılar yaratacaktır.

Amerikan ekonomisinin artık küresel ekonominin motoru görevini yerine getirmesi mümkün görünmüyor. Amerika hala doların ona sağladığı bedava kaynakları elinden bırakmak istemiyor olabilir, ama dolar para biriminin bir bakıma Amerika'nın boğazına takılmış dev bir değirmen taşı olduğunu görmemezlik edemez. Bu değirmen taşını çıkarmadan Amerikan ekonomisi ve üretim gücü normal bir sürece geçemez.

Eğer Amerika'nın tüketim talebi eski seviyelere ulaşmazsa küresel ekonomide bu talebin yerini neyin alacağı belli değildir. Bu noktada artık geçmişte olduğu gibi küresel ekonomiden kaynaklanan bir talep patlamasını beklemek makul bir beklenti değildir. Bu durumda işsizliği ve ekonomik durgunluğu yenmek için 1930'larda uygulanan ekonomik politikalarını ciddi olarak ele almak gerekecektir. Türk parasının değerinin düşürülmesi ve iç piyasanın canlandırılması durgunluğun sona erdirilmesi için birer çare olacaktır.

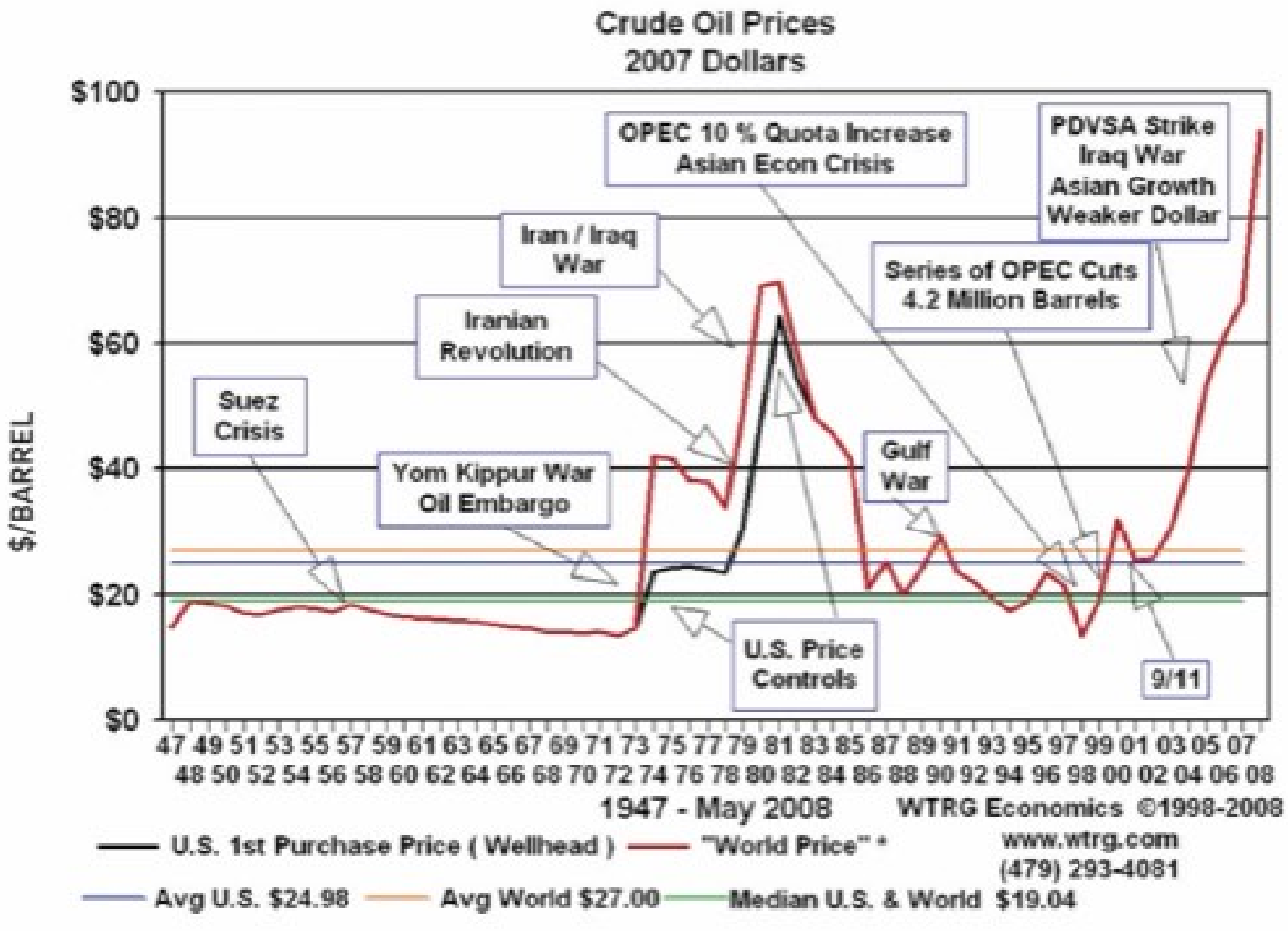
Küresel Ekonomik Krizin En Önemli Nedenlerinden biri Petrol Fiyatlarındaki Artıştır:

1945 sonrasında yaşanan hızlı küresel büyümenin temelinde ucuz petrol fiyatları olduğunu pek çok gözlemci söylemektedir. Ucuz petrol ve dolayısı ile ucuz enerji küresel üretim verimliliği artırmakta ve hem üretim kapasitesinin hem de tüketim gücünü artırmaktadır.

1973 petrol krizinin çıkmasının ardından küresel ekonomide de ciddi bir şok yaşandı ve bu durum kısa sürse de üretim kapasitesinde büyük bir düşüş ortaya çıktı. Aslında petrol fiyatlarını artışından kaynaklanan şokun ekonomiyi nasıl etkilediğini gösteren ekonomik mekanizma detaylı bir şekilde incelenmedi.

1973 Petrol krizi ile petrol fiyatları 40 doların

15-DOGAN DERELI 6/9/09 9:41 PM Page 12



üstüne çıktı. Ucuz petrol kullanımı için ayarlanmış bütün sabit yatırımlar ve özellikle de petrol kullanan elektrik santralleri bir anda devre dışı kalmış oldu. Bir açıdan petrol fiyatlarındaki ani artış santrallere yatırılan sabit değerlerin ekonomik açıdan bir anda yok olması anlamına geldi.

Petrol kullanan elektrik santrallerinin artan petrol fiyatlarını sonucunda devre dışı bırakılması aşırı bir örnektir. Genelde petrol fiyat artışlarının etkisi daha yavaş ve daha marjinal bir etki yaratır ancak yine de bu etkinin toplamı ciddi bir üretim kapasitesinde daralma yaratır.

1973'de yaşanan ilk petrol şokunun ardından petrol girdilerinde sıkıntılarla karşılaşılmış ve ekonomi yavaşlamaya başlamıştır. Ancak reel sebeplerle ortaya çıkan ekonomik yavaşlamalar parasal tedbirlerle giderilebilir. 1974 ortasına kadar ekonomiye pompalanan para ile ekonomi canlandırılmaya çalışılmış ancak aşırı para arzı da işe yaramayınca ekonomi tepetaklak inişe geçmiştir.

2003 yılında petrol fiyatları varil başına 25 dolar iken 2008 yılı ortasına kadar arttı ve bir ara 150 doları bile aştı. Bu kadar hızlı bir artışın küresel ekonomiyi etkilememesi mümkün değildi. Petrol fiyatlarının artışı ile pek çok sektör sıkıntıya girdi.

Misal olarak havayolları artan yakıt maliyetlerini bilet fiyatlarını mümkün mertebe müşterilerine yansıtarak karşıladılar. Önemli bir kısmını ise sineye çekerken mali açıdan bir hayli zorlandılar. Böyle bir ortamda fazla yakıt yakan uçakların bir daha kullanılmamak üzere devre dışı kalması kaçınılmazdır. Bir bakıma petrol fiyatlarının artması sonucunda direkt veya dolaylı olarak petrol kullanan bütün yatırımların verimliliği bir anda azalmış oldu. Bu verimlilik azalmaları artan petrol fiyatlarının küresel üretim kapasitesini ne kadar olumsuz etkilediğinin bir göstergesidir.

Ekonomistler açısından tek bir "commodity"nin fiyat artışları tek başına önemli değildir. Eğer demir-çelik arzı azalırsa demir-çeliğin fiyatı artar. Piyasaların verdiği bu fiyat ayarlama-

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:35 PM Page 13



sı karşısında bu matahın kullanıcıları da tüketimlerini ona göre ayarlarlar. Aynı yaklaşımla petrol de bir "commodity"dir ve fiyatı inip çıkabilir. Ancak petrol gerçek anlamda bütün üretimin en temel girdisidir. Eğer konuya bir input-output tablosu çerçevesinde bakılırsa bütün malların toplam maliyeti içinde petrol ve enerji girdileri önemli bir oran tutar.[5]

1973'de yaşanan Petrol Şokunu hatırlayan ekonomistler 2003 yılında başlayan ve 5 yılda 6'ya katlanan petrol fiyatı artışlarının eninde sonunda ekonomik durgunluğa yol açacağını söylemekte idiler. Tepki yavaş geldi ancak bir kaç yıl ertelenen petrol fiyat şokunun biriken etkisi de sonunda ciddi bir ekonomik krize yol açtı.

2008 krizine yol açan etkenler arasında sürekli artan petrol fiyatlarının küresel üretim kapasitesi üzerindeki olumsuz etkisini göz ardı etmemek gerekir. ABD'nin uyguladığı parasal genişleme politikaları sayesinde bu petrol fiyat artışlarının küresel ekonomi üzerine yaptığı olumsuz baskılar epey bir süre nötralize edildi. Aslında bu olumsuz etkiler giderilmekten çok birkaç sene boyunca ertelendi. 2008 yılına kadar ekonomik krize dönüşmedi.

Konuya daha da yakından bakılınca artan petrol fiyatlarının sadece küresel üretim kapasitesini azaltmakla kalmadığını söyleyebiliriz. Yükselen petrol fiyatları ABD gibi tüketici ülkelerde tüketim kapasitesini de azaltmıştır. Üstelik bu tüketim azalması sadece ABD ile de kısıtlı değildir. Dünyada artan genel refah seviyesi ile birlikte petrol kullanımı hızlı bir artış trendine girmiştir.

Petrol kullanımının giderek daha büyüyen bir kısmı otomobil kullanımı ile ilgilidir. 1973'de Amerika ve Avrupa dışında otomobil kullanımı o kadar da yaygın değildi. Buna rağmen 1. Petrol Krizinde de büyük bir tüketim düşüşü yaşandı. 2003 yılından itibaren otomotiv sektörü ve özel araç kullanımı küresel tüketim ekonomisinin en hızlı büyüyen kısmı olmuştur. Artan petrol fiyatları bu açıdan üretim kapasitesini azalttığı kadar küresel tüketimi de olumsuz etkilemiştir.

Petrol kullanan ülkelerde petrol fiyat artışları tüketimi kısarken, petrol fiyat artışından yararlanan ülkelerin tüketim ve yatırım harcamalarını kısa dönemde aynı oranda artırmadıkları biliniyor. Bu durumda petrol fiyat artışlarının küresel ekonomide net bir talep azaltıcı, yani deflasyon etkisi olması beklenir. Ancak petrol fiyat artışlarının deflasyon etkisi bir süre parasal politikalarla giderilebilir. 1970'li yıllarda o zamanın büyük Batılı uluslar arası bankaları Arap petrol üreticilerinin eline geçen ve direkt veya dolaylı olarak bankalara gelen petrodolarları Türkiye ve Latin Amerika gibi gelişmekte olan ülkelere borç vererek ellerinden çıkarma yoluna gitmişlerdi.

2003'den itibaren artan petrol fiyatlarının etkilerini azaltmak özellikle ABD'nin ekonomi yönetiminin en önde gelen çabaları arasında idi. Amerikan hükümetinin artan askeri harcamaları ve bankaların ev kredilerine yönelmeleri hep bu çabanın bir parçası idi. Aslında parasal politikaların bu konuda uzun bir süre başarılı olduğu da söylenebilir. Ancak bu başarı petrol fiyat artışından kaynaklanan deflasyon baskısını sadece bir süre geciktirebilmiştir. Bu geciktirme küresel finans sistemindeki dengesizlikleri de sürekli olarak artırarak bir noktada devasa

[5] Bunun yanı sıra petrol dışında diğer temel enerji kaynakları, doğal gaz, elektrik ve hatta kömüre olan talep petrolle yakından ilişkilidir. Bu açıdan petrolün fiyatındaki ani iniş ve çıkışların ekonomideki temel faaliyet parametrelerini etkilemesi kaçınılmazdır.

15-DOGAN DERELI 6/9/09 6:35 PM Page 14

bir küresel krize zemin hazırlamıştır.

Son bir kaç yıl boyunca yaşanan petrol fiyatı artışlarını ve küresel finans sisteminin tepkilerini lastiği patlamış bir araca benzetebiliriz. Daha modern bir lastik sistemi kullanan ve aracın tamirhaneye kadar gitmesine izin veren bu araç arada bir lastiklere ek hava basılarak kullanılmaya çalışılmıştır. Ancak patlak lastikli bir aracı sonsuza kadar normal bir araç gibi kullanmak mümkün değildir. Sonunda lastiğin de parçalanmasının ve aracın da kaza yapmasının kaçınılmaz olacağını önceden görmek mümkün olabilirdi.

Bu ekonomik parametreler 2009 Küresel Ekonomik Krizin çok karmaşık etkenlerden kaynaklandığını bir kere daha göz önüne koyuyor. Petrol fiyatının artışının bu krizde 1973'de olduğu gibi petrol üreticilerinden kaynaklanan politik bir reaksiyon olmadığını ve giderek azalan petrol rezervlerinin petrol üretimine uzun vadeli bir yansıması olduğunu da söylersek 2009 Küresel Ekonomik Krizinin arkasında yatan etkenleri en basit şekli ile ifade etmiş oluruz.

2008 Küresel Ekonomik Krizinin Çözümü Küresel Para Sisteminin Reformu ile Yakından İlişkilidir

1945 sonrasında yaşanan refah ve büyüme sürecinin diğer bir önemli faktörü Bretton Woods sistemi denilen ve Amerikan Doları'nın rezerv para olmasına dayalı bir "Sabit Kur" sistemi idi. 1870'de İngiltere'nin önayak olduğu Altın standardı gibi, bu para sistemi de dünya ekonomisindeki parasal riskleri azalttı, ticareti teşvik etti ve sermaye hareketlerine bir denge getirdi.

Bütün küresel para sistemleri başarılı olmaları için bazı temel sorunlara köklü çözümler getirmek zorundadırlar.

1. Yaratılan para birimi genel kabul görmeli ve diğer para birimleri ile değişiminde büyük dengesizlikler ve riskler yaşanmamalıdır.
2. Para miktarı küresel ekonomik faaliyetlerle dengeli bir biçimde artmalıdır.
3. Yaratılan paradan sağlanan reel kaynaklar adaletli bir biçimde ama aynı zamanda ekonomik güç dengeleri gözetilerek dağıtılmalıdır.
4. Küresel para sistemi ülkeler arasındaki ticaret ve yatırım faaliyetlerini engellememeli ve geçici dengesizlikleri finanse etme mekanizmaları kurmalıdır.
5. Küresel Para Sistemi parasal akımların yarattığı dengesizliklere izin vermemeli ve gerekirse bunun için denetim mekanizmaları kurmalıdır.

Görülen o ki, dünya ekonomisi belirsizliklerin ve ekonomik kaosun arttığı bir ortama doğru gidiyor. Artık dünyada tek bir ülkenin ekonomik hegemonyası bulunmuyor. 1945'de olan benzeri Amerika gibi tek bir ülkenin istediği çözümü dikte ettirmesi mümkün görünmüyor. Bu ortamda reformlar karşılıklı pazarlıklar sonucu ortaya çıkacaktır. Bu pazarlıklar sırasında gelişmekte olan ülkelerin yeni bir ekonomik düzende daha fazla söz sahibi olmak istemeleri ne kadar kaçınılmaz ise Amerika ve Avrupa'nın bu hakkı kendilerinde tutmak için direnmesi de o kadar kaçınılmazdır.

Bunun da ötesinde giderek belirgin bir hale gelen küresel ekonominin ekolojik sistem üzerinde yarattığı tahribatı da göz ardı etmek mümkün değildir. "Küresel Isınma" ve "İklim Değişikliği" küresel ekonomik faaliyetlere ciddi bir kısıtlama getirecektir. Ancak mevcut ekonomik anlayış ve ekonomik kurallar içinde bu kısıtlamaların uygulanması mümkün değildir.

Bunun da ötesinde giderek belirgin bir hale gelen küresel ekonominin ekolojik sistem üzerinde yarattığı tahribatı da göz ardı etmek mümkün değildir. "Küresel Isınma" ve "İklim Değişikliği" küresel ekonomik faaliyetlere ciddi bir kısıtlama getirecektir. Ancak mevcut ekonomik anlayış ve ekonomik kurallar içinde bu kısıtlamaların uygulanması mümkün değildir.

Sonuç olarak, 1929'daki Finansal Çöküşle başlayan ekonomik sorunlar 10 yıl süren büyük bir ekonomik durgunluk ve issizlik, 6 yıl boyunca 80 milyon kişinin öldüğü korkunç bir savaş sonunda 1945'de kurulan yeni bir ekonomik ve parasal düzenle çözümlendi. 2009'da patlak veren finansal çöküşün çözümü ise çok daha fazla bilinmeyeni bulunan ve çok daha kompleks bir sosyal, ekonomik ve ekolojik denklemin çözümünden geçiyor. Gerçek şu ki, çözümden söz etmeden önce problemin doğru bir tanımını yapmamız gerekiyor. Tanımından da ötede uygulama sorunları var. Sonuç olarak insanlığın önündeki bu sorunların çözümü hiç de kolay bir iş gibi görünmüyor.

16-KAHRAMAN ASLAN 6/9/09 9:28 PM Page 1



Gelecek Arayışları

Yrd. Doç. Dr. Kahraman Arslan
İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi

Global ekonomik krizin daha ne kadar süreceği ve dünya ticareti ve ekonomisinde yaşanan durgunluğun derinliği ile ilgili belirsizlikler devam etmektedir. IMF tarafından yapılan tahminlere göre 2009 yılında dünya ekonomisinde yüzde 0,5-1 aralığında daralma beklenmekte, 2010 yılının ilk yarısından itibaren ılımlı bir toparlanmanın başlayacağı ve küresel ölçekte yüzde 1,5 - 2,5 aralığında büyüme sağlanacağı ifade edilmektedir.

Ancak, krizin reel sektör üzerindeki olumsuz etkileri ve bilançolarda gerçekleşen tahribat göz önünde bulundurulduğunda, küresel ekonomide toparlanmanın zaman alacağı ve yavaş ve kademeli olacağı anlaşılmaktadır. Ayrıca son dönemde global ekonomik görünüme ilişkin tahminlerin çok da başarılı olmadığı ve sürekli olarak revize edildiği dikkate alındığında, geleceğe yönelik politikaların daha ihtiyatlı biçimde oluşturulması gereği ortaya çıkmaktadır.

16-KAHRAMAN ASLAN 6/9/09 6:37 PM Page 2

Nitekim daha şimdiden krizin dünya ticaretinde tahmin edilenden daha fazla daralmaya yol açacağının anlaşılması üzerine uluslararası ticarette korumacı politikalar ortaya çıkmakta, liberalizasyon çabaları olumsuz yönde etkilenmektedir. Bu amaçla başvurulan ilk tedbir, ülkelerin kendi aralarında ekonomik bloklaşmalara yönelmeleridir. Bloklaşmanın sağlayacağı yarar, bir yandan kendi içinde mal – hizmet – sermaye - emek akımlarını güçlendirerek ve serbestleştirerek dış dünya ile bağlarını göreli biçimde gevşetmek, diğer yandan da, dış dünyadan yansıyan riskler, tehditler ve belirsizliklere karşı "gard"ını bütünleşik yapıda almaktır.

Bir diğer önemli politika, ikili ve bölgesel ticaret anlaşmalarının ön plana çıkarılması şeklinde yaşanmaktadır. Bu çerçevede bölgesel bazda ticari ve ekonomik entegrasyonların gündeme gelmesi, mikro ölçekte ise, işletmeler arasında stratejik işbirliklerine gidilmesi öngörülmektedir.

Tarih tekerrür mü ediyor?

Kapitalizm teorisinde ekonomik krizlerin "olumlu miras" bıraktığı kabul edilir. Rekabet gücü düşük olan firmalar tasfiye edilir, geride rekabet gücü olanlar kalır. Ayakta kalanlar rekabet güçlerini koruyacak ve artıracak önlemleri alarak yollarına devam eder. Sonuçta şirket birleşmeleri ya da zayıfların ele geçirilmesiyle firma ölçeklerinin büyüdüğü, yeni pazarlar elde edildiği, maliyetleri düşürmek, yeni mallar üretmek ya da tekel gücü oluşturmak amacıyla yeni teknolojilerin uygulamaya konulduğu görülür. Bu sürecin sonunda ekonominin rekabet gücü yükselmiş, pazarları genişlemiş olur. Böylece savaşlar gibi krizler de benzer etkileri yaratır.

İçinde yaşadığımız küresel ekonomik kriz biraz daha farklı bir seyir izlemektedir. Küresel kriz herkesi ortak risk paydasında eşitlemiştir. Kimsenin riski daha az olmadığı gibi, fırsatları da fazla değildir. Bu yüzden bu krizin daha şimdiden çok uluslu şirketlerin egemen olduğu ekonomik yapıyı değiştireceği görülmektedir.

Her ne kadar ortaya çıkan krizin yaygın ya da yaygınlaştırılan görüşe göre finans sektöründe başladığı ve reel sektörlere yansıdığı iddia edilse de, bu görüş tam olarak doğru değildir. Kriz, kapitalizmin doğal bir hastalığının tekrarıdır. Dünyadaki toplam üretim artışına karşın yeterli efektif talep yaratılamaması krizin ana sebebidir. Finans sektöründe etik değerlerin bir kenara itilmesi ve spekülatif bir yapı alması ise krizin tetikleyicisi olmuştur.

Ayrıca son dönemde global ekonomik görünüme ilişkin tahminlerin çok da başarılı olmadığı ve sürekli olarak revize edildiği dikkate alındığında, geleceğe yönelik politikaların daha ihtiyatlı biçimde oluşturulması gereği ortaya çıkmaktadır.

Krize karşı alınan önlemlere bakıldığında ise genelde sermaye yanlı önlemlerin yanı sıra, finans kesiminin denetimsiz büyümesini önlemeye yönelik politikalara yönelindiği, krizi oluşturan temel nedenlerle mücadele üzerinde ise yeterince durulmadığı anlaşılmaktadır. Bu durumda, sistem dinamiklerini değiştirecek önlemler alınmadığına göre ileride belirli aralıklarla krizleri tekrar yaşamak kaçınılmaz olacaktır.

Geniş bakın, görürsünüz...

Türkiye'nin yaşadığı ekonomik krizlerin bıraktığı ekonomik miras değerlendirildiğinde genellikle krizi izleyen ilk beş yıllık sürede büyüme hızı, yapısal dönüşüm, sınaî istihdamda artış ve iç-dış borç yükünün azaldığı görülmüştür. 1978-1980 dönemindeki krizin en olumlu yanı ihracattaki yapısal dönüşüm göstergelerindeki iyileşmeler olmuştur. Mirası, ekonomik düzlemde en kötü olan kriz ise, 2001 krizidir. Hemen her gösterge olumsuz olarak gerçekleşmiştir.

2008 sonu itibariyle ölçülebilir sonuçlar ortaya çıkınca görüldü ki, içinde yaşadığımız küresel ekonomik kriz Türkiye üzerindeki en kritik etkisini, dış talepteki daralmalar nedeniyle ihracatta yaşanan keskin düşüşler şeklinde göstermiştir. O halde Türkiye küresel krizlerin etki alanı dışına ancak ihracatını korur ve sürdürebilirse çıkabilecektir. Bu nedenle, Avrupa pazarındaki daralmanın, başka alternatiflerle yeni pazarlarda telafi edilmesi önem kazanmaktadır.

Diğer yandan Türkiye'nin krizi henüz tam olarak hissetmediği ve krizin reel sektördeki etkisinin asıl bundan sonra görüleceği öne sürülmekte ve krizin etkisini şiddetlendirecek ekonomimizin temel eksiklikleri şu şekilde sıralanmaktadır:

16-KAHRAMAN ASLAN 6/9/09 6:37 PM Page 3

- Ekonomimizin değişen koşullara uyum kapasitesi, sermaye ve teknolojik olanakların sınırlılığı dolayısıyla yetersizdir. Bu yüzden kısa sürede ürün bileşimini değiştirme olanağı yoktur.
- İhracatımızın önemli bir bölümünü oluşturan dayanıklı ve dayanıksız tüketim mallarında talebin gelir esnekliği yüksektir. Dolayısıyla bu tür mallara karşı talep azalmış ve ihracatta dramatik düşüşler yaşanmaya başlamıştır.
- İthalatımız ise büyük ölçüde ekonominin büyümesi ve ekonomik faaliyetlerin sürdürülmesi için gerekli olan stratejik ürünlerden oluşmaktadır. Stratejik ürünlerde [enerji ve yatırım malları gibi] ithalatın azalışı, ekonominin büyüme hızını negatife çevirecektir.

Sözü edilen sebeplere, ülkemizin politik yapısı, bürokratik kapasitesi, eğitim düzeyi ve yaygın değer yargıları da eklendiğinde Türkiye'nin "edilgen" biçimde dünya ekonomisindeki gelişmelere göre çalkalanacağı anlaşılmaktadır.

Gelecek ne getirecek?

Klasik iktisat öğretisinde teorik anlamda kriz sözcüğü yerine "iş çevrimleri" ya da "konjonktür dalgaları" gibi ifadeler kullanılmaktadır. Bu çerçevede krize karşı önlemlerin doğal olarak krizi tetikleyen koşulların ortadan kaldırılmasına dayandırılması gerekmektedir. Hâlbuki bugün yaşadığımız ekonomik krizle birlikte emir-komuta kapitalizmi, devletin düzenleyici ve denetleyici rol oynadığı kapitalizm, sosyal piyasa ekonomisi gibi farklı senaryolar üretildiği görülmektedir. Daha doğrusu kapitalizmi yaşatmak için bir yenileme veya restorasyon ihtiyacı genel kabul görmektedir.

Küresel ekonomik krizin yepyeni koşulları da beraberinde getirdiği gayet açıktır. Gelecek daha fazla değişim, daha az kaos içerecek, kültür daha global ve daha yerel olacaktır. Bu yeni gelecekte ortaya çıkan temel eğilimler pazarların olgunlaşması, ekoloji ve korumacılık, global ve yerel kökler, yerellik ve buna dayalı yeni gelenekler olacaktır. Gelecek, insanların kök arayışına işaret ediyor. Burada amaçlanan geçmişe dönmek değil, otantik ve yerel olanın tercih edilmesi ve geçmişin yeni kılığında sunulmasıdır.

Bu gelişmeler, global ticaretin temel karakteristiklerinin hızla değişeceğinin ve bu değişimin tek tek bireylere de şirketlere de bütün olarak ülkelere de bir meydan okuma anlamına geleceğinin işaretidir. Bu yeni dönemde pazar ve pazarlama koşulları, tüketici düşünce ve davranışları, medya ve marka dünyasının yeniden şekilleneceği anlaşılmakta, sürekli Amerikan aksanının vurgulandığı markaların artık sonunun gelmek üzere olduğu gözlenmektedir.

Böyle bir ortamda pazarlama kararları arasında en çok gerginlik kaynağı oluşturan konuların başında, gelecekle ilgili olanlar yer alıyor. Ne getireceği, nasıl şekilleneceği tam olarak bilinemeyen bir geleceğe dair karar almanın gerginliğinden kurtulmak için çeşitli arayışlar ve pazarlama yöntemleri gündeme gelmektedir. Bunların başında "glokal pazarlama" ve "stratejik işbirliği" uygulamaları yer almaktadır.

"Küresel düşün, yerel hareket et"

Küreselleşme ve ulaşım-iletişim teknolojilerindeki gelişmelerden en çok etkilenen alanlardan biri, pazar yapısı ve buna bağlı olarak yapılan pazarlama faaliyetleridir. Büyük ölçekli çok uluslu işletmeler tarafından üretilen ürünlerin dünya çapında pazarlanması, "global pazarlama" kavramını ortaya çıkarmıştır.

Global pazarlama kapsamında tüm dünya benzer özelliklere sahip homojen bir pazar gibi ele alınmakta ve pazarlama stratejileri buna göre planlanmaktadır. Ancak, bölgeden bölgeye hatta ülkeden ülkeye önemli farklılıkların olması, hedef kitlelerin beklenti ve anlayışlarının farklılaşması nedeniyle global pazarlama çabalarının tam da arzu edilen sonuçları vermediği ortaya çıkmıştır.

Özellikle küresel ekonomik krizle birlikte dünya ticaretinde meydana gelen daralmalar, global pazarlama kapsamında yeni pazarlara girerken söz konusu pazarın yapısal özelliklerini bilmenin yanı sıra o ülkenin kültürel değerlerinin, dil ve aile yapısının, yaşam tarzlarının ve tüketici davranışlarının da çok iyi çözümlenmesi gerektiğini göstermiştir. Bu durumda global pazarlama stratejilerinin yetersiz kaldığı görülmüş ve "küresel düşün, yerel hareket et" anlamına gelen "glokal pazarlama" anlayışı önemli bir seçenek olarak görülmeye başlanmıştır. Glokal pazarlama, günümüzde global markaların belirli ülkeler için hazırladıkları ve sadece o ülkeye özgün motiflerin, özelliklerin kullanıldığı ve bu sayede pazarlaması yapılan ürün ya da ürünlerin söz konusu pazarlarda konumlandı-

16-KAHRAMAN ASLAN 6/9/09 6:37 PM Page 4



Global ekonominin bir parçası olmak için uğraştığımız ve bunu da belirli ölçüde başardığımızı düşündüğümüz bir dönemde dünya ekonomisi ve dünya ticaretinde meydana gelen daralmaların ihracatımızın temel karakteristiklerini köklü biçimde değiştireceği görülmektedir. Bu noktada önemli olan ve yapılması gereken şey, krizin henüz ortasında mı, sonunda mı olduğumuz gibi yapay sorulara cevap aramak yerine, bu krizin de er geç sona ereceğini dikkate alarak kriz sonrasına odaklanmamızdır.

rılmaya çalışılmasıdır. Amaç, yerel ve bölgesel tüketim kalıplarını daha yakından izleyerek ürün ve hizmetleri bölgesel pazarın doğasına uydurmak, tüketicilerin beklentilerine daha uygun hale getirmektir. Bu ise, bölgesel pazarla entegrasyonu ve esnek bir yönetim anlayışının yerleştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluğun bir diğer ayağı stratejik işbirlikleridir.

Glokal pazarlama yaklaşımı, yaşanan değişimlere ve şiddetlenen rekabet koşullarına zamanında ve mantıklı bir çözüm gibi görünmektedir. Ancak glokal pazarlama çabaları, global pazarlama stratejilerinden ayrı düşünülemez. Hazırlanışlarında birbirleriyle bağlı bir yapı taşırlar. Aynı şekilde ürün, hizmet ya da markanın temel felsefesinden farklı ve uyumsuz özelliklerin kullanılması söz konusu olamaz. Lokal anlamda bazı temaların kullanımı gerekli olsa da o ürün, hizmet ya da markanın temel felsefesinin dünyanın her yerinde birbirini tamamlayan bir yapıda sunulması gerekecektir. Böyle bir yaklaşımla sadece o ülke ya da bölgeye özgü yeni bir ürünün hazırlanması ve bununla ilgili pazarlama stratejilerinin uygulanması amaçlanmaktadır. İkinci bir önemli unsur ise, sadece hedeflenen ülke veya bölgede yayınlanacak tutundurma çabaları için yeni bir tema ve imaj oluşturulmasıdır. Ürün aynı üründür ama sunumu diğer ülkelerden farklı olarak sadece o ülkeye özgü motiflerle lokal özelliklerle tanıtılacaktır.

Bu nedenledir ki, zaman zaman tüm dünya için hazırlanan ve çok satış yapan, belirli bir imajı olan bir ürün, farklı bir ülkede aynı imaj ile pazarlanmaya çalışıldığında yeterli kabulü görmeyebilmektedir. Bu yüzden glokal pazarlama çabaları içinde en önemli unsur, ayrıntılı bir analiz ve bu analizlere göre hazırlanacak o ülkeye uygun bir yaratıcılıkla pazarlama stratejilerinin uygulanmasıdır.

Amaç, ana şirketin markasının kalitesini standart tutup yerel tüketim kalıplarını keşfederek ürünü yerel pazarın doğasına uydurmak, tüketicilerin beklentilerine daha uygun hale getirmektir. Böylece bütün üretim ve pazarlama kararlarının, merkezdeki yöneticiler yerine, yerel pazarı daha iyi tanıyan, inisiyatif sahibi yerel yöneticilerin karar alma sürecinde daha aktif rol alması sağlanmaktadır. Yapılarını buna

16-KAHRAMAN ASLAN 6/9/09 6:38 PM Page 5

adapte edebilen işletmeler, rakiplerine göre daha avantajlı konuma gelmektedir.

Sonuca götüren yol

"Adamın arabasının lastiği akıl hastanesinin yanında patlar. Tekeri değiştirirken bijonları yerdeki mazgaldan aşağıya düşürür ve alması imkânsızdır. Kara kara düşünürken duvarın üstünden onu izlemekte olan bir "akıl hastası" seslenir: "Ne düşünüp duruyorsun, her tekerden bir bijonu sök ve o tekeri yerine tak. En azından bir lastikçiye kadar götürür seni". Adam akıl hastasının dediğini yapıp tekeri yerine taktıktan sonra "ben burada akıl hastaları kalıyor sanıyordum" der. Akıl hastası cevap verir: "Evet akıl hastaları kalıyor, aptallar değil".

Glokalleşmenin önemini fark eden ve pazarlama stratejilerini bu anlayışa göre şekillendiren firmaların başında Coca Cola yer almaktadır. Coca Cola tek bir stratejinin ve tek bir küresel kampanyanın işe yaramadığını fark etmiş ve glokal pazarlama stratejisini benimsemiştir. Farklı pazarlarda farklı damak zevklerinin olduğunu keşfeden Coca Cola, her bir pazarda içecek tarifini değiştirmiş ve kimi ülkelerde daha şekerli ürünleri piyasaya sürerken kimi ülkelerde şeker oranını azaltma yolunu seçmiştir. Latin alfabesinden farklı alfabe kullanan ülkelerde ürün ambalajlarındaki "Coca Cola" yazısını yerel alfabeyle yazmaya başlamıştır. Coca Cola, geleceğin kendi dışında şekillenmesine izin vermemiş, geleceğin ona gelmesini beklemeden kendisi ona gitmeyi tercih etmiştir.

Uzlaşma cesareti

Türkiye'de ekonomik daralmanın şiddetini sınırlayabilecek ikinci önemli gelişme, içeride ve dışarıda stratejik işbirlikleri oluşturulmasıdır. Esasen daralan dünya ticareti de ikili ve bölgesel ticaret anlaşmalarını ön plana çıkarmaktadır. Bu çerçevede önümüzdeki dönemde başta komşu ve çevre ülkeler olmak üzere ticari ve ekonomik entegrasyonlara gidilmesi, işletme ölçeğinde ise işletmeler arası stratejik işbirliklerinin sağlanması gerekecektir.

Daralan geleneksel pazarlarımızın tamamen kaybedilmemesi açısından da stratejik işbirlikleri aynı derecede önemlidir. Zira kriz ortamı, firmaların yenilik kapasitelerini de test etmektedir. Ürünlerin geliştirilmesinde, sunulan hizmetlerde ve organizasyonel yapıda yeniliğe ve işbirliğine önem veren işletmeler bu krizden en az hasarla çıkacaktır. Burada temel unsur "birlikte çalışma yeteneği" oluşturulmasıdır. Ülkemizde birçok sektörde kapasite fazlalığı olmasına karşın ölçek ekonomisi açısından gereken büyüklüğe erişilemediği gerçeği karşımıza çıkmaktadır ve birçok cüce kuruluşla sonuç elde edilmeye çalışılmaktadır. Bu ise rekabetçi olma şansını ortadan kaldırmakta ve gelişmiş ülkelerde birkaç firma tarafından elde edilen katma değer, ülkemizde yüzlerce firma ile elde edilememektedir. Özellikle içe dönük rekabetçi yapı, aynı pazarda birbiriyle fiyat rekabetine girerek birbirini batıran bir sonuca yol açmaktadır. Bu nedenlerle bugün hangi sektör olursa olsun "işbirliği" yeni dünyanın en belirleyici "trendi" ha-



16-KAHRAMAN ASLAN 6/9/09 6:38 PM Page 6

Unutmayalım ki, "herkesin sahip olduğu becerilerden farklı becerileri olmayan ve herkesin bildiğinden başka bir şey bilmeyenler, sadece herkesin yaptığını yapabileceklerdir".

line gelmiştir. Sınırları aşmak, üretimi artırmak, kendini ve rakiplerini aşmak için işbirliği yapmak temel kural olarak kabul edilmektedir. Rekabetin "rakibi alt etmek" üzerine kurgulanmış klasik tanımı, yerini birey bilincinden "takım" bilincine ulaşılmasına bırakmıştır.

Büyük ölçekli işletmeler standart yönetim uygulamalarını, stratejik ortaklıkları, entegrasyon ve ölçek ekonomilerini temsil ederken, KOBİ'ler yerelleşmeyi, esnekliği ve dinamizmi temsil etmektedir. KOBİ'lerin bu özelliklerini değerlendirmek suretiyle güçlü ve zayıf yönlerini doğru analiz etmeleri ve kendilerini geliştirmeye yönelik bölgesel işbirliği stratejilerine yönelmeleri, daralan dünya ticareti karşısında varlıklarını devam ettirebilmeleri ve rekabet avantajı sağlayabilmeleri açısından son derecede önemlidir. KOBİ'lerin kendi bölgesinde etkin olması ve rekabet gücünü artırabilmesi için alternatif finans kaynaklarını kullanabilmesi, benzer iş yaptığı diğer KOBİ'lerle işbirliği yöntemlerini geliştirmesi, AR-GE yatırımlarına yönelmesi ve stratejik ortaklıklar geliştirmesi gerekmektedir.

Çözüm belirginleşiyor...

İçinde yaşadığımız küresel ekonomik krizin Türkiye ekonomisindeki etkisi, ihracatın ülke ekonomisi açısından ne kadar önemli olduğunu ispatlamış ve ihracat kaynaklı büyümenin krizden çıkışta önemli bir rol oynadığı anlaşılmıştır. Küresel krizin getireceği yeni koşullara kısa sürede adaptasyonu sağlayamayan sektörlerin ve işletmelerin ayakta kalmalarının giderek daha da zorlaşacağı açıktır. Bu nedenle yeni pazarlama yöntemleri geliştirmek, geleneksel ihraç pazarlarımızın yanı sıra yeni pazarlar keşfetmek durumundayız. Mevcut yapıdaki sorunları, eksikleri, zayıf yönlerimizi ve yapılan yanlışları dikkate alarak kriz sonrasına hazırlık yapmamız gerekmektedir.

Global ekonominin bir parçası olmak için uğraştığımız ve bunu da belirli ölçüde başardığımızı düşündüğümüz bir dönemde dünya ekonomisi ve dünya ticaretinde meydana gelen daralmaların ihracatımızın temel karakteristiklerini köklü biçimde değiştireceği görülmektedir. Bu noktada önemli olan ve yapılması gereken şey, krizin henüz ortasında mı, sonunda mı olduğumuz gibi yapay sorulara cevap aramak yerine, bu krizin de er geç sona ereceğini dikkate alarak kriz sonrasına odaklanmamızdır.

Geriye dönüp baktığımızda en çok yanlışın bolluk ve genişleme dönemlerinde yapıldığı, daralma dönemlerinde ise daha sağlıklı ve doğru kararlar alındığı görülmekte ve yeni iş fikirlerinin daha fazla ortaya çıkmasının yolu açılmaktadır. Zira insanlar olağan koşullarda daha az öğrenme eğilimi gösterirken, kriz gibi olağanüstü koşullarda dikkatlerini ve güçlerini daha etkin biçimde kullanmaya odaklanabilmektedirler. İçinde bulunduğumuz dönemi, kriz sonrasında ortaya çıkacak yeni döneme hazırlık yaparak geçirmek ve geçmiş hatalardan ders alarak daha az hatayla yola devamın altyapısını ya da yol haritasını yeniden düzenlemek durumundayız.

Yeni gündemi iyi okumalıyız

Globalleşme sürecinde yaşanan değişimler, işletmeleri iki temel alanda rekabetçi bir yapıya itmiştir. Dünya için rekabet, gelecek için rekabet. İşletmelerin yeni pazarlara girmesi ve yeni fırsatları keşfetmesi ile birlikte dünya için yarış başlamıştır. Gelecek için yarış ise yeni pazar fırsatlarını, müşteriler için yeni çözümler üretmeyi ve iyi karşılanamayan ihtiyaçlar için yeni yanıtları bulmaya zorlamıştır. Teknik ve politik ilerlemeler, birçok işletmeyi her iki yarışın birden içine atmıştır. Bu yarışta mevcut sorunları aşabilmenin yolu, glokal pazarlama ve stratejik işbirlikleri olarak görülmelidir.

Bugün gelinen noktada küreselleşme klişesinin ötesine geçmek ve bir araya gelme fırsatlarını değerlendirmek için bölgesel ortaklık ve işbirliği modellerine yönelinmesi konusunda daha cesur adımların atılması gerekmektedir. Bu takdirde, giderek daha talepkar olan müşterilerin beklentilerinin aşılması ve geleceğimizi rehin alan riskler ve belirsizliklerin daha rasyonel biçimde yönetilmesi, sadece trendlere uymak yerine onların şekillendirilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay hale gelecektir.

Unutmayalım ki, "herkesin sahip olduğu becerilerden farklı becerileri olmayan ve herkesin bildiğinden başka bir şey bilmeyenler, sadece herkesin yaptığını yapabileceklerdir". D

17-COFACE ROPORTAJ 6/9/09 9:39 PM Page 1



Coface Sigorta A.Ş. Genel Müdürü Belkıs Alpergun ile bir Söyleşi

Coface Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Belkıs Alpergun'a son dönemin en gözde ticari risk yönetim araçlarından biri haline gelen alacak sigortalarında yaşanan gelişmeleri sorduk.

Durum: Sayın Alpergun, ticarette yaşanan risklere karşı sigorta hizmeti veren bir kurumun genel müdürü olarak küresel krizin bu süreci nasıl etkilediğini düşünüyorsunuz?

Alpergun: Küresel kriz nedeniyle daralan piyasalar ve ödenemeyen borçlar yurtiçinde ve yurtdışında vadeli işlem yapan firmaları zora sokuyor. Alacaklarını tahsil etmekte zorlanan şirketler için en etkin ve verimli araç ticari alacak-

17-COFACE ROPORTAJ 6/9/09 6:40 PM Page 2



ları için 'Alacak Sigortası' hizmetimiz. Küresel kriz, yavaşlayan hatta zaman zaman duraklayan ticaret döngüsü nedeniyle alacaklarını tahsil etmekte zorlanan firma sayısını da yükseltiyor; Coface Sigorta'ya bu hizmeti almak için başvuran şirket sayısında da ciddi bir yükselme olduğunu görüyoruz.

Bu dönemde, ticari derecelendirme ve bilgilendirme hizmetlerinin öne çıktığı açık. Şirketler müşterilerinin ticari yükümlülüklerini yerine getirme kapasitelerini bilmek ve daha yakından izlemek istiyor. Coface'ın veri tabanında 58,3 milyon şirketin bilgisi bulunuyor. Böylesi bir bilgi

Bu dönemde, ticari derecelendirme ve bilgilendirme hizmetlerinin öne çıktığı açık. Şirketler müşterilerinin ticari yükümlülüklerini yerine getirme kapasitelerini bilmek ve daha yakından izlemek istiyor. Coface'ın veri tabanında 58,3 milyon şirketin bilgisi bulunuyor. Böylesi bir bilgi kaynağı, günümüz rekabet kurallarında vadeli ticaret yaparak büyümek/ayakta kalmak isteyen ancak alıcısının kredibilitesini bilemeyen firmalar için bulunmaz bir fırsat sunuyor.

17-COFACE ROPORTAJ 6/9/09 6:40 PM Page 3

Bununla birlikte özellikle gelişmiş ekonomileri daha sert vuran küresel finansal krizin etkileri bugüne kadar ihracatçılarımız tarafından güvenilir pazar olarak düşünülen gelişmiş Avrupa ülkelerinde şimdi daha çok hissediliyor. Ticarette artan belirsizlik ortamı, özellikle ihracat yapan şirketlerin alacak sigortasına karşı ilgisini çok arttırdı.

kaynağı, günümüz rekabet kurallarında vadeli ticaret yaparak büyümek/ayakta kalmak isteyen ancak alıcısının kredibilitesini bilemeyen firmalar için bulunmaz bir fırsat sunuyor. Coface, ticari bilgi ve derecelendirme hizmetleri sunarak ticareti kolay ve şeffaf hale getiriyor.

Coface'ın ticari derecelendirme sistemi şirketlerin ticari borçlarını vadesinde ödeyebilme olasılıklarına göre puanlandığı bir sistem. Sistemin Coface veri tabanında sürekli güncellenmesi ile şirketlerin doğru ve güncel bilgilere ulaşması sağlanıyor.

Sonuçta, Alacak Sigortası içinde bulunduğumuz Küresel kriz gibi ticari piyasalarda 'güven' bunalımının yaşandığı dönemlerde çok etkin bir araç, adeta bir destek ünitesi. Satıcı ve alıcı arasındaki ödenmeme sorununa aracı olduğu için, keskin domino etkisini ortadan kaldırarak klavuz gemi gibi bilmediğiniz sulardan geçerken size uzmanlık veriyor. Bu dönemde riiske ortak olma iştahımız ister istemez çifte kontrollu bir devreden geçiyor tabi, ancak ülkemizde giderek hızla artan talebe bugünün koşullarında hizmet vermeye devam ediyoruz, biraz da zor günler için varız.

Durum: Alacak sigortasının şirketlere sağladığı avantajlar nelerdir?

Alpergun: Alacak sigortası kullanan şirketler alıcılarının durumunu sürekli izliyebiliyor ve olumsuzlukları önceden haber alabiliyor. Kredi sigortası, sorunlu alacaklarda tahsilât hizmeti de vererek ödemelerin zamanında yapılmasını sağlıyor.

Tahsilât hizmetiyle çözülemeyen durumlarda da önceden belirlenen bir alıcı limitinin %90'ına kadar çıkabilen bir oranda tazminat ödeyerek yasal tahsilâtı kendisi üstleniyor.

Alacak sigortasıyla birlikte sunulan ticari risk bilgileri hizmeti, satış yapan şirketlerin kredili (vadeli) satışlarda karşılaştığı değişik risklere karşı hızlı karar almasına yardımcı oluyor. Riskin güvence altına alınmasıyla yeni pazar ve müşterilere daha kolay ulaşma imkânı veriliyor.

Alacak sigortasıyla birlikte sunulan tahsilât hizmetleri yasal giderlerde önemli avantajlar sağlıyor. Sanayi, ticaret ve hizmet sektöründe hem yurt dışında hem de yurt içinde büyümek isteyen Türk şirketleri, kredi sigortasını yıllardır kullanarak bu anlamda avantaj kazanan rakipleriyle artık eşit şartlarda rekabet edebiliyor.

Durum: Yılın ilk çeyreğini değerlendirirsek,



17-COFACE ROPORTAJ 6/9/09 6:40 PM Page 4

dış ticarette yaşanan ciddi düşüş sizi ve verdiğiniz hizmetleri nasıl etkiledi? 2008 yılı cironuz ve hizmet verdiğiniz müşteri sayınızı bir önceki yılla karşılaştırırmısınız? 2009 yılı ilk çeyrekteki prim üretiminiz ne düzeylerde oldu?

Alpergun: Küresel kriz etkisi ile talepte yaşanan daralmaya paralel olarak Türkiye'nin ihracatında önemli düşüşler olduğunu görüyoruz. Bununla birlikte özellikle gelişmiş ekonomileri daha sert vuran küresel finansal krizin etkileri bugüne kadar ihracatçılarımız tarafından güvenilir pazar olarak düşünülen gelişmiş Avrupa ülkelerinde şimdi daha çok hissediliyor. Ticarette artan belirsizlik ortamı, özellikle ihracat yapan şirketlerin alacak sigortasına karşı ilgisini çok arttırdı.

Ülkemizde Alacak (Kredi) Sigortası'nın gelişimine öncülük eden Coface'ın 2006 sonunda 'Coface Sigorta'yı kurarak doğrudan hizmet vermeye başladığı dönemde, daha önce iş ortakları olan sigorta şirketleri aracılığıyla 40 civarında poliçesi varken, şimdi bu sayı 200'leri bulmuş durumda.

Bu ürün yeni pazarlara girmek isteyen ve/veya mevcut müşterilerinin risk çizgisi hızla olumsuza dönen ihracatçılarımızı ve tabi ki yurtiçi ticaret yapan firmalarımızı hızla kendine çekiyor. Türkiye'de sigorta sektörünün sadece %7,7 büyüme gösterdiği 2008 yılında Alacak Sigortasının %122 büyüyerek bir rekor kırdığını görüyoruz. 2009 Yılı ilk çeyreğinde bu trendin devam ettiği görülüyor. Coface Sigorta'nın toplam portföyünün %70'e yakını yurtiçi ticareti kapsıyor; yani yurtiçi piyasa artık bu ürünü etkin kullanma yolunda ciddi bir ilerleme gösterdi. Şimdi artık, günümüz koşullarında kendilerini 'zor' bir piyasanın beklediği ihracatçı şirketlerimize bu ürünün etkinliğini gösterme zamanı. Yurtdışı faktoring işlemlerimde dolaylı muhabir garantilerinin sorun yaşadığı bu günlerde, doğrudan bu hizmeti alabilmek çok daha kolay.

Durum: Türkiye'deki hizmet ortaklarınız kimler?

Alpergun: Coface, Türkiye'de Alacak Sigortası alanında 1998 yılından bu yana ülkemizin belli başlı sigorta şirketleri ve bankalardan oluşan iş ortaklarıyla çalışıyor. Bu alanda Eureko Sigorta A.Ş., Anadolu Sigorta A.Ş., Aksigorta A.Ş. ve Güneş Sigorta A.Ş. ile işbirliğimiz süregelmekte. Bir taraftan bu sigorta şirketlerimiz portföylerinde Alcak Sigortası ürününü bulundurabiliyorlar, bir taraftan da Coface Türkiye yaygın hizmet verebiliyor, ülkemizdeki büyük bankalarının müşterilerine de hizmetlerimiz ulaştırılabiliyor.

Ayrıca HSBC Bank acentemiz olarak Coface ürünlerinin satışını gerçekleştirmekte; bu hatta 2-3 büyük bankamızla daha anlaşma yapmak üzereyiz. Amaç, Alacak Sigortası'nı yaygın ve etkin bir alacak yönetim biçimi olarak sunmak, zira biz zaten bu anlamda ticari bilgi ve alacak/tahsilât yönetimi hizmetlerini bu paketin içinde sunuyoruz.

Durum: Coface'nin Türkiye hedefleri nelerdir?

Alpergun: 2006 yılının sonunda Coface Sigorta A.Ş'yi kurarak ülkemizde doğrudan Alacak Sigortası'nda uzman hizmet veren ilk kuruluş olduk. Coface Sigorta yurtdışı ve yurtiçi alacak sigortası alanında sektörün tartışmasız lideri konumunda. Tabi ki gelecekte bu liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz; ancak, asıl hedefimiz ticari işletmelerin Alacak Yönetimi konusundaki tüm ihtiyaçlarına yanıt verebilecek bir durak olmak; dileyen tek tek, dileyen bir bütün halinde bu uzmanlığımızdan yararlanabilecek. Hedef seffaf ticaret. Ülkemizde bu alanda çok katkıda bulunabilecek durumdayız ve bu hedefe adım adım ulaşıyoruz; örneğin Coface Türkiye bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de ticari derecelendirmesi yapılan her alıcının kendi bilgilerini güncelleyerek Coface'ın güncel bilgilerle yaptığı değerlendirmesini talep edebilecek, bu bilgiler kendileriyle paylaşalabilecektir. Amacımız doğru bilgiye dayanarak ticareti kolaylaştırmak.

Ticari alacakları işletmelerin can damarı. Bu nedenle ülkemizdeki işletmelerin de gelişmiş hizmetleri alabileceği bir ortam yaratmak ana hedefimiz. 2009 Haziran'ında Tahsilât Yönetimi hizmetimizi başlatıyoruz. Halen izin beklediğimiz Faktoring hizmetimiz ise ülkemizde önemli bir boşluğu dolduracak: finansman, teminat ve tahsilât işlemlerinin tümünü kapsayan tam faktoring hizmeti. Umarız bu heyecanımız kısa sürede gerçekleşir.

Ticari alacakları işletmelerin can damarı. Bu nedenle ülkemizdeki işletmelerin de gelişmiş hizmetleri alabileceği bir ortam yaratmak ana hedefimiz. 2009 Haziran'ında Tahsilât Yönetimi hizmetimizi başlatıyoruz.

Durum: Heyecanınızı paylaşır, bize zaman ayırdığınız için size içten teşekkür ederiz.

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:42 PM Page 1



18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:42 PM Page 2



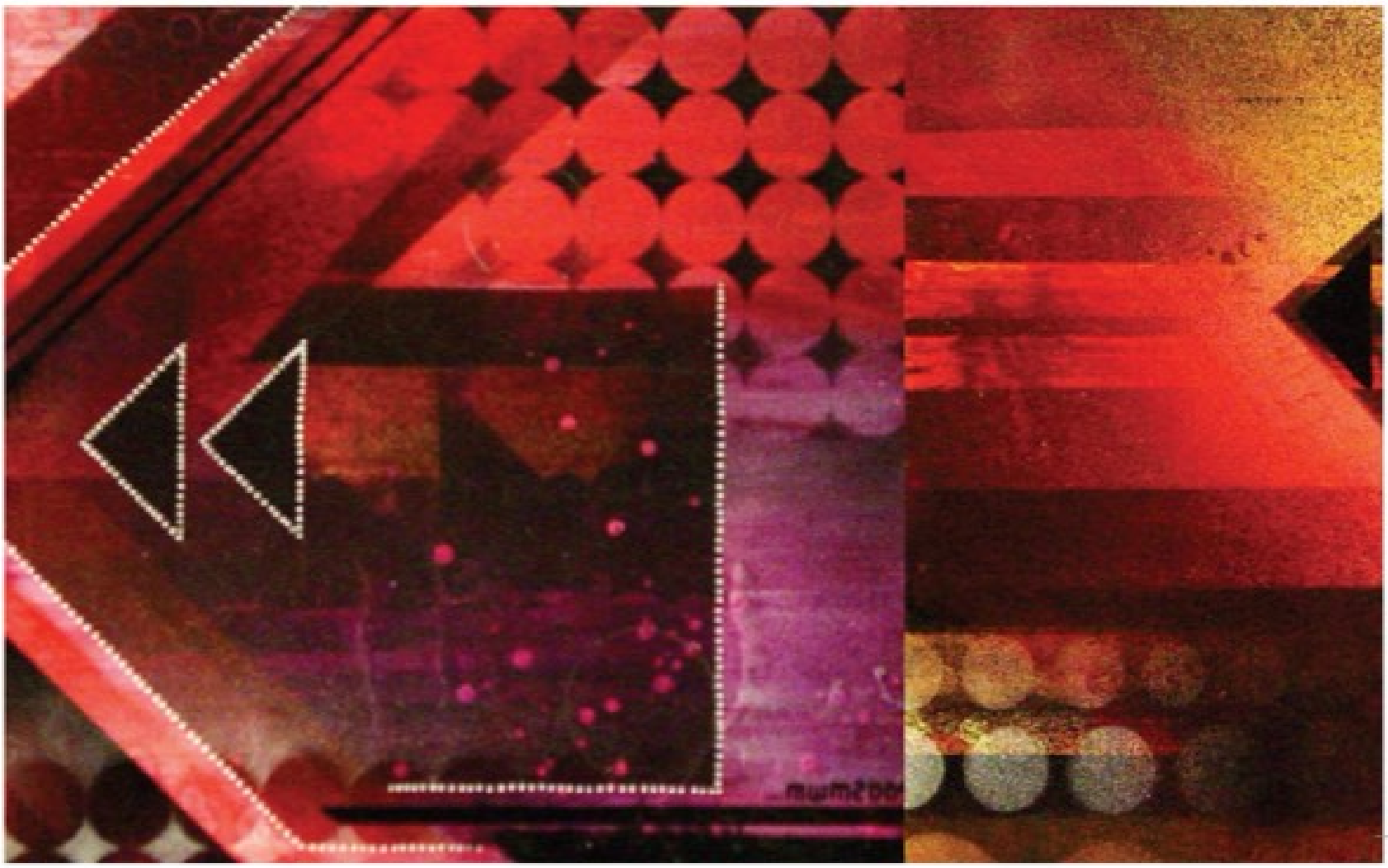
How to do business in a culturally diversified world?

Associate Prof. Dr. H. Şaduman Okumuş
Istanbul Commerce University

We all know that the international economic environment has been experiencing major changes due to its rapid globalization. The EU, making Europe the largest free market in the world, and the emerging countries from former Soviet Union are providing significant oppurtunities for massive new foreign investments. In addition, many countries in the Pasific Asian Basin, Eastern Europe and Latin America, which were not actively participating in international economy, made transitions toward free enterprise and international integration. As a result of these, multinational corporations broadened their territories and also influences, and the international capital flows have increased considerably.

As these positive developments are going on in the global markets for some time, the rapid globalization however, has created a more volatile global market place. It has increased a country's dependency on global economic environments and therefore made a country more susceptible to economic crises experienced by other countries. Considering all these recent changes happening on the international arena, it would be beneficial

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:42 PM Page 3



Some of these corporations have successfully accomplished their objectives, but others have painfully failed to manage their overseas operations and learned very expensive lessons. In many cases, those who had failed did not consider the differences in the legal systems of foreign countries and the cultural barriers.

for business owners/corporations to find ways to adequately prepare themselves for entering international markets.

Many business owners/corporations, regardless of the size of their businesses, have tried to establish their presence in international markets for various reasons. Some try to explore foreign markets, some try to lower their production costs, and some simply try to manage regional economic risks by internationally diversifying their operations. Some of these corporations have successfully accomplished their objectives, but others have painfully failed to manage their overseas operations and learned very expensive lessons. In many cases, those who had failed did not consider the differences in the legal systems of foreign countries and the cultural barriers. So, the legal systems of foreign countries and the cultural barriers are factors corporations/ business owners never should ignore. Whenever they try to enter international markets, the cultural barriers and how to get around these types of problems will be the first thing corporations and business owners will hear from people around them who have experiences in international markets.

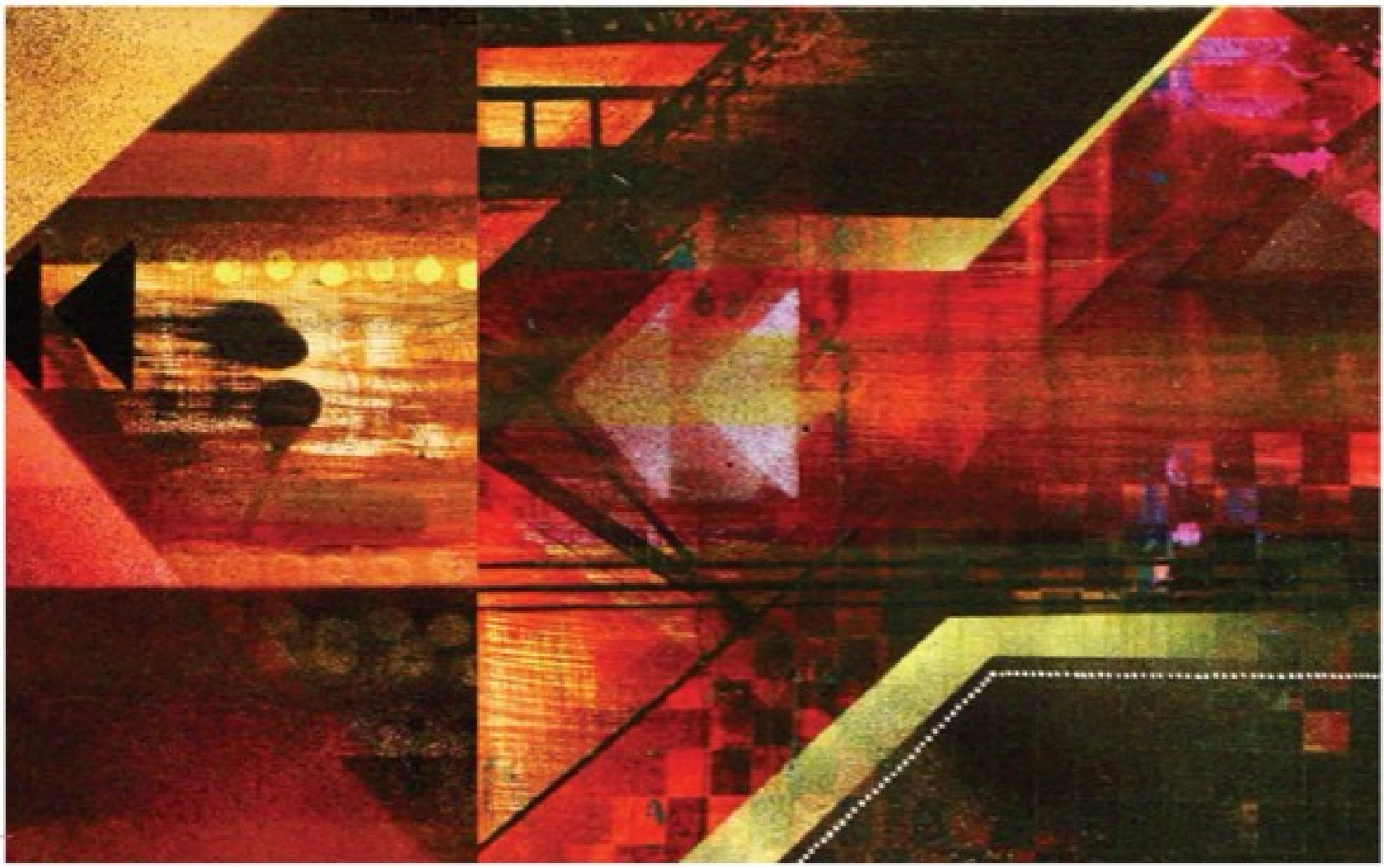
Once the founder of the EC, Jean Monnet, declared that:

"If I were again facing challenge to integrate Europe, I would probably start with culture".

As a result, it is very convenient to consider business relations in the context of cultural diversity and doing businesses internationally in a globalised environment.

The people of the world are not homegeneous. Our only universal homegoneity is rooted in the fact that all human beings belong to a single species and have basic needs such as food, shelter, love, knowledge and so on. These needs are often manifested in similar ways but enviromental or

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:43 PM Page 4



individual circumstances cause people to meet these needs, which are modified in response to environment and circumstances. This is how cultures and subcultures evolve.

Culture includes age, sex, status and affilation as well as nationality, ethnicity, language and religion. Culture also presents itself on different levels. At the highest level is the culture of national or regional society. For example; Latin American, Anglo American, Central European, Latin European and Nordic.

According to the dimensions of national cultural differences (Geert Hofstede); countries are classified as High/Low Level Power Distant Countries; High/ Low Level Individualistic Countries; High/Low Level Uncertainity Avoidance Countries; and High/Low Level Masculine Countries.

Apart from national culture, we can talk about the culture at corporation level and even the culture of particular functions within corporations.

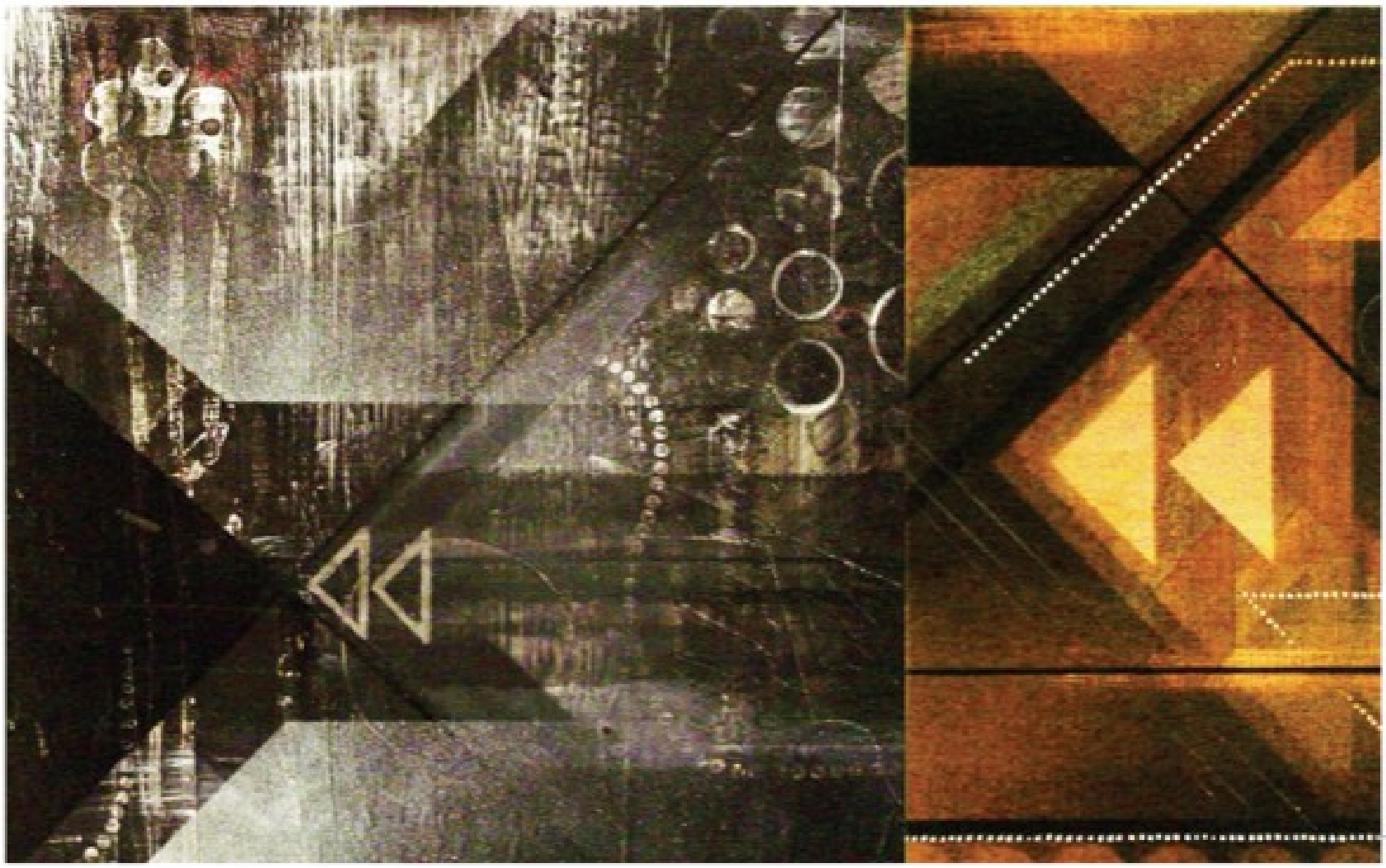
Our concern here will be limited to the national culture as it is widely claimed that cultural differences at the national level affect the globalisation process to a great extent and doing business internationally in the first place. At this stage, let's consider the cultural differences at the national level briefly.

Although different cultures overall tend to fall on one end or the other, all cultures have some of each. Americans, Canadians, British tend to have an Individualistic worldview whereas Japanese, Korean, Indonesian and Singaporean tend to have a Particularistic worldview. However, there are many Americans who are more particularistic and many Japanese, who are more Individualistic. We can see this variability to the extent that we meet a number of people from any culture. While many will fit the stereotypical worldview category, a number of them will not. It is also worth mentioning that cultural differences do not only exist with regard to far away, exotic countries. According to emprical studies, there are at several levels as many differences between the cultures of west coast and east coast America as there are between different nations.

Ambiguity is seen as providing oppurtunities in business for Danish and Swedish whereas there is a low level of tolerance for ambiguity at work for Greek, Italian and Porteguese.

Top-down communication, high dependence

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:43 PM Page 5



on superiors, power symbols are taken granted at work in East Asian countries but in countries like Australia and Sweden, status are based on achievements, there is a low dependence on superiors as well.

It is also becoming increasingly clear that there is a clear-cut cultural border between the northwest European (analysis, logic, systems and rationality) and the Euro-Latin (more person-related, more use of intuition and sensitivity) but we well know that there are even significant differences between the neighbouring Dutch and Belgians.

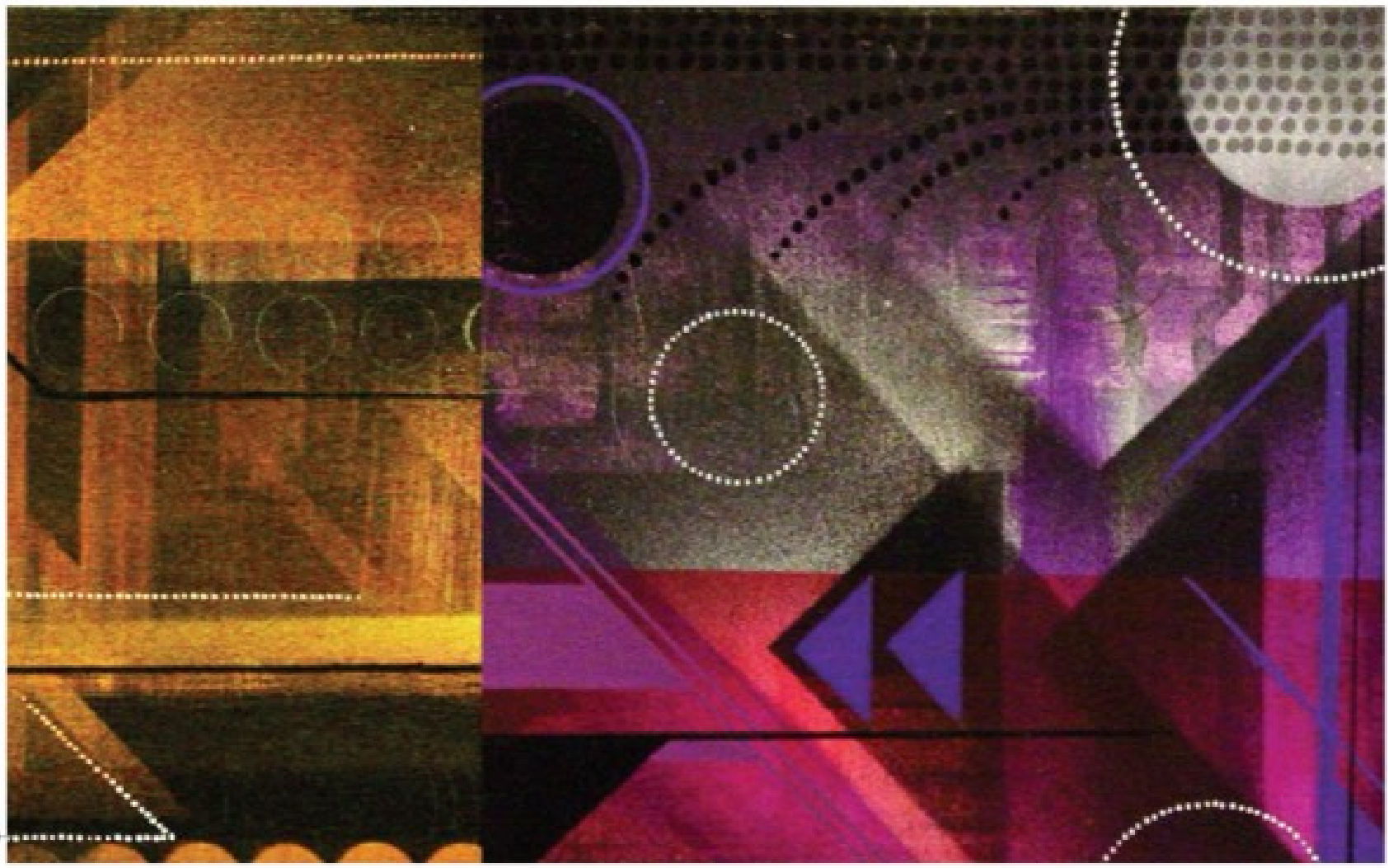
The cultural implications differ considerably in the ways of doing business internationally; such as the greenfield start, the foreign acquisition, the international merger, the foreign joint venture, the strategic alliance with a foreign partner. For example; in the greenfield start, cultural risk is limited. Although foreign acquisitions are a fast way of expanding, their cultural risks are considerable. The cultural risk in mergers even larger in the case of the foreign acquisition because cultural problems can not be eliminated through a one-sided show of power. International mergers therefore have a very low success rate. Nevetheless, whichever modes of doing business is considered, it is unavoidable to deal with cultural diversity issue either at national or corporation level.

Regardless of the entry modes into a foreign country where you chose to do business, business owners/cooperations have to deal with the people coming from diffrent cultures, at least at the negotiation table. This actually becomes the case the very moment when the cultural differences come to surface and affect the ongoing business relations considerably in both ways, negative or positive.

At this point, it is convenient to present some figures. According to recent emprical studies, half of all negotiations done by e-mail end in impasse but only 19 per cent of face to face negotiations so. So, corporations as well as business owners must recognise the importance of the culture in doing businesses internationally as it covers language, gestures, ways of doing business etc. in creating trust.

Having highlighted the importance of cultural differences in doing business internationally, we should devote attention to cultural diversity that exists between "the East" and "the West" very bri-

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:43 PM Page 6



Regardless of the entry modes into a foreign country where you chose to do business, business owners/cooperations have to deal with the people coming from diffrent cultures, at least at the negotiation table. This actually becomes the case the very moment when the cultural differences come to surface and affect the ongoing business relations considerably in both ways, negative or positive.

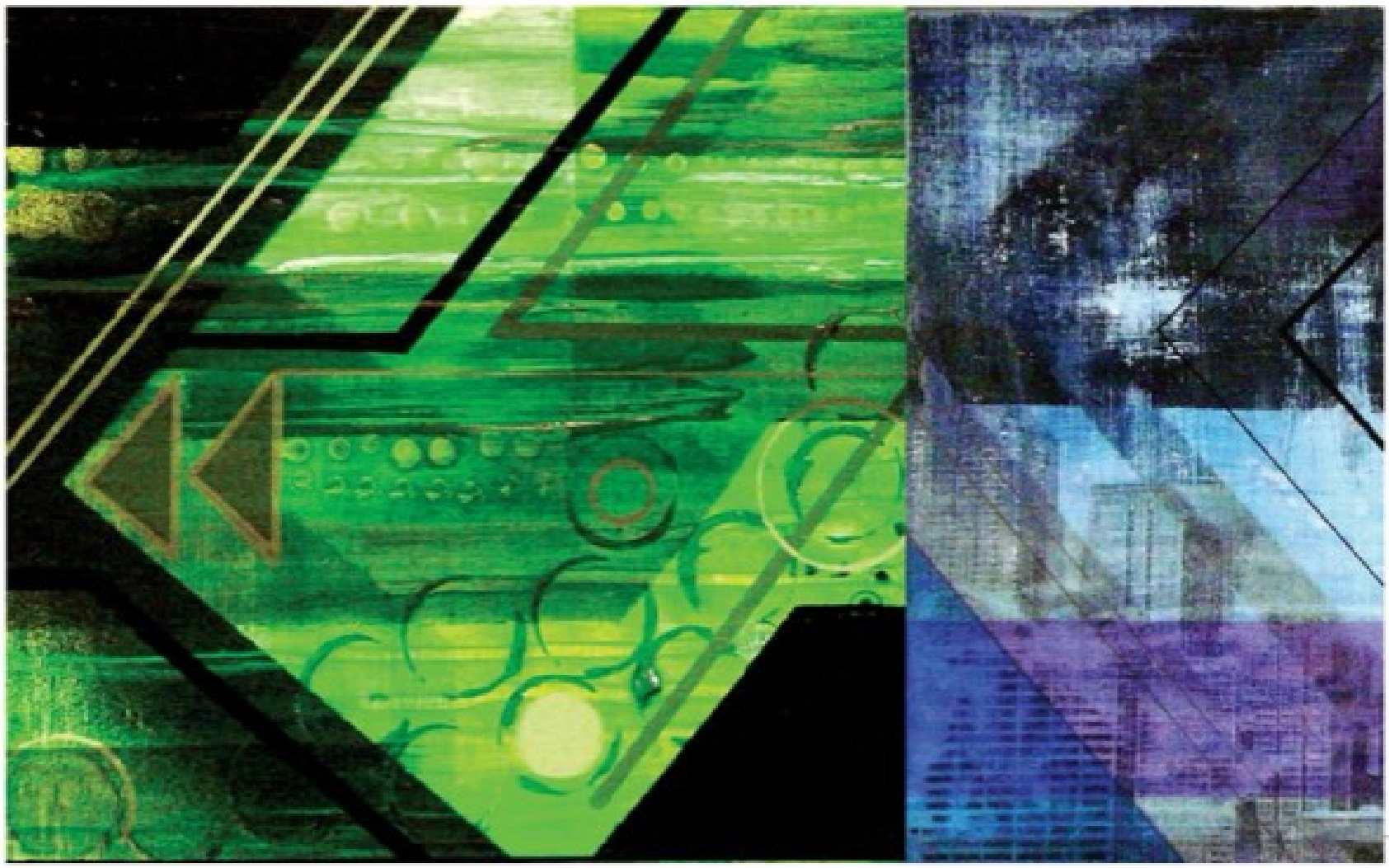
efly. When we say "the West" here, we mean "America", and when we say "the East", we mean "China", which is considered as a good example as China's culture is considered quite different from "the West".

Before getting into exemplifying the national cultural differences, it is important to touch upon issues such as; foreign direct investment and the entry modes into China.China has become one of the most attractive destinations globally in term of attracting foreign direct investments. As a result of this, it is natural to expect that the MA activities in China have inreased both in terms of number and volume because many oppurtunities exist for foreign enterpreneurs in China.

However, what appears to have happened is that the FDI inflows poured into China reaching the level of $83 billion in 2007 but in the same year, inbound MAs only amounted to just btw 10 to 20 per cent of the total inflows of FDI. It is also the same for the outbound MAs from China.

Given such a strong flow of foreign direct investment, inbound MA activities in China appear to be stuck at a quite low level. This could be partly attributed to the issue of cultural diversity between the business parties, the Chinese part and the other. We already know that even under best conditions, MAs are already a high risk growth strategy for businesses going international. On top of this, when the acquisition is in a foreign culture, which is quite unfamiliar to yours, the risk escalates because of the added hurdles and unknowns. That's why; foreign entrepreneurs are having a rethink about the appeal of joint ventures or acquisition involving Chinese partners. It is said that there are vast differences in cultures and values at every level, inability to

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:44 PM Page 7



match expectations in a viable way.

It is important for corporations and business owners, even at a rudimentary level, to know about national culture and business etiquete because not knowing these, especially for newcomers, might bring some jitters into business relations. Let's give some examples of dos and don'ts regarding Chinese culture at a rudimentary level.

For example the Asian concept of face - which is similar to the Western concept of face but is far more important in most Asian countries. Causing someone to lose face, even if the offence was unintentional, could cause serious damage to a relationship. The loss of face affects not only the indiviadual but also his or her family, village or even country.

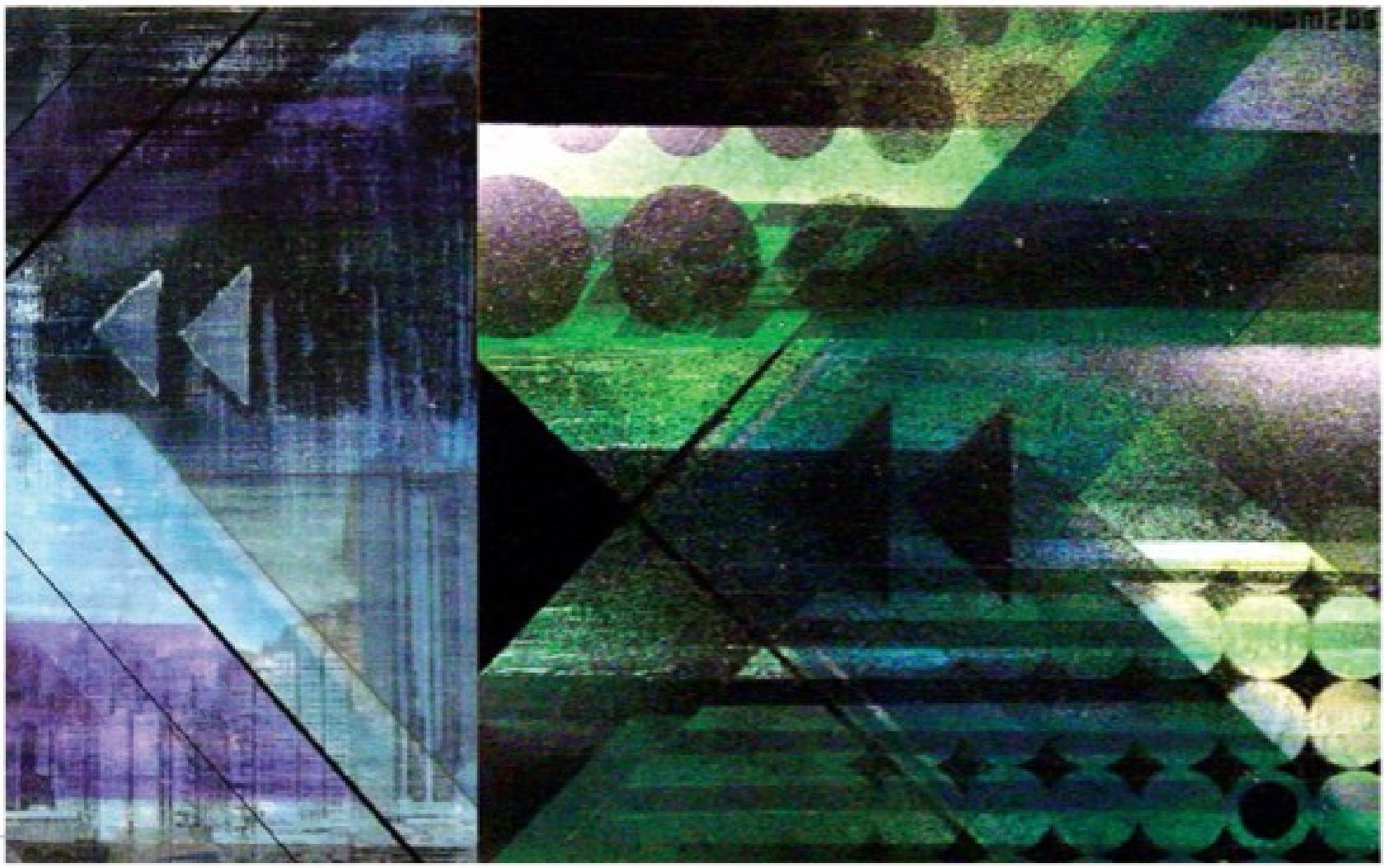
Another cultural issue in Chinese business environment is the existence of Guanxi. Simply put, Guanxi is network of relationships. The network is made up of people one can trust and count on, who can pull strings and arrange for extra help. Guanxi and face are interconnected and are both critically essential in understanding business practices.

There might be also some sensitive issues in the history of countries. In the case of China, examples are "Century of Humiliation" and Sino-Japanese relations. It is better not to mention these because Chinese are stil extremely sensitive about these episodes.

In the Western style, the direct communication style is used. Yes means yes, no means no. In Chinese culture, however, a direct "no" would cause the person whose business proposal is being rejected to lose face, so an indirect style of communication prevails. A nod of the head could mean either "yes" or " I hear you, but I disagree", and silence does not necessarily imply consent at the negotiation table with a Chinese partner.

In the Western style, the direct communication style is used. Yes means yes, no means no. In Chinese culture, however, a direct "no" would cause the person whose business proposal is being rejected to lose face, so an indirect style of communication prevails. A nod of the head could mean either "yes" or " I hear you, but I disagree", and si-

18-SADUMAN OKUMUS 6/9/09 6:44 PM Page 8



lence does not necessarily imply consent at the negotiation table with a Chinese partner.

Knowing how to interpret indirect cues and nonverbal gestures is particularly important when working across cultures. As more direct communicators Westeners need to learn how to distinguish the subtle ways of saying "no". For example "we will think this over again", "That is an interesting idea", "its not very convenient" are actually indirect ways of saying "no".

A formal Chinese banquet is something that most businesspeople in China will experience. The setting arrangement is paramount because seating arrangements are based on rank or importance. The concept of humility and face are also connected to Chinese-gift giving etiquete. For instance, although it is completely appropriate in the Western culture to open a gift in front of the gift-giver, such an action is generally considered impolite in China.

We can conclude that the world is becoming more globalised each day but cultural diversity at every level is still an important variable in foreign entries, affecting both the choice of entry modes of business and the rate of success. Therefore, as corporations become more international as a result of globalisation process, they have to develop a new understanding of doing businesses internationally.

In order to achieve this, for example; the glocalisation vision or even brand-new glorecalisation vision could be adapted in international business practices. The terminology of Glocalisation refers to a vision of global thinking and local execution while that of Glorecalisation includes regional planning as well as global thinking and local execution. These visions basically bring us from the global question down to issues at the human scale, and to issues of humanity and people. We got to remember that the principle of surviving in a multicultural business world doesnt necessarily require us to think, feel and act like someone else in order to agree with that person on business issues and to cooperate. So, what corporations and business owners need is,

First of all, to be aware of the cultural diversity,

Secondly, to be respectful to the cultural differences,

And, finally to reconcile the cultural differences.

19-NESE YAHYA 6/9/09 6:46 PM Page 1

Hong Kong Yatırım Avantajları

Neşe Yahya
InvestHK İstanbul Danışmanı

Hong Kong ve Sunduğu İmkanlar

Asya Pasifik'teki stratejik konumu nedeniyle Hong Kong, son 150 yıldır Çin ve güneyindeki gelişmiş sanayi bölgesinin (Pearl River Delta) giriş kapısı olarak görülmektedir. Çin başta olmak üzere Asya-Pasifik ülkelerini hedefleyen şirketler için Hong Kong, dünya nüfusunun yarısının içinde yaşadığı bölgedeki kilit pazarlara, en fazla 3,5-4 saat uçuş mesafesinde olması nedeniyle oldukça cazip bir ortamdır. Ayrıca, Hong Kong ve Çin arasındaki serbest ticaret anlaşması (CEPA) sayesinde Hong Kong menşeli mallar, Çin'e gümrüksüz ihraç edilmektedir. Dünyanın üçüncü en düşük ve basit vergi sistemin sahip olan Hong Kong, KDV ve satış vergisinin olmadığı, Kurumlar Vergisi'nin % 16,5 olduğu en serbest ekonomi bölgelerindendir. Dünyanın en rekabetçi üçüncü şehri konumunda olan Hong Kong, düşük ve öngörülebilir vergi sistemi, serbest ve liberal yatırım rejimi, hukuk sisteminin üstünlüğü ve hizmet odaklı ekonomisi sayesinde Asya'nın en popüler uluslararası iş ve finans merkezlerindendir. Ekonomisinin % 90'ını hizmet sektörü oluşturmaktadır.

Üretim giderek Çin'e kayarken Hong Kong, uluslarası ticaret ve hukuk düzenine sahip olması nedeniyle, Çin ile iş yapmak isteyen yatırımcılar için bir köprü niteliğindedir. Profesyonel, verimli ve çok dil bilen işgücü sayesinde Hong Kong, şirket kurma sürecindeki yabancı yatırımcılara gerekli devlet birimleri ile destek olmaktadır. Ayrıca, dünya ticaretinde ilk ondaki ülkelerden beşinin - Çin, Japonya, Güney Kore, Hong Kong ve Singapur - Asya Pasifik bölgesinde olması yabancı yatırımcıları bu bölgeye çeken en önemli etkenlerdendir.

Hong Kong'un dış ticareti incelendiğinde ithalatının çok büyük bir bölümünü Çin ve komşusu diğer Asya- Pasifik ülkelerinden sağladığı görülmektedir. Türkiye- Hong Kong ticari ilişkilerine baktığımızda ise, dengeli bir ticaret göze çarpmaktadır. Hong Kong'da şu an 40 civarında Türk şirketi bulunmaktadır. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) verilerine göre 2007'de 180 milyon dolarlık ihracatımıza karşılık, 164 milyon

19-NESE YAHYA 6/9/09 9:31 PM Page 2

Çin başta olmak üzere Asya-Pasifik ülkelerini hedefleyen şirketler için Hong Kong, dünya nüfusunun yarısının içinde yaşadığı bölgedeki kilit pazarlara, en fazla 3,5-4 saat uçuş mesafesinde olması nedeniyle oldukça cazip bir ortamdır. Ayrıca, Hong Kong ve Çin arasındaki serbest ticaret anlaşması (CEPA) sayesinde Hong Kong menşeli mallar, Çin'e gümrüksüz ihraç edilmektedir.



dolarlık ithalatımız vardır. 2008' in ilk on ayında ise 164 milyon dolarlık ihracatımıza karşılık 171 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilmiştir. Aslında rakamlar, ticari hacmin potansiyele oranla oldukça düşük olduğunu göstermektedir.

Hong Kong'daki Türk Yatırımları

Türkiye'den Hong Kong'a yatırım yapan birçok firma Asya-Pasifik Bölgesinden farklı ürünler tedarik etmek üzere Hong Kong'da şirket kuruyor. Bunun dışında son yıllarda deniz taşımacılığı alanında faaliyet gösteren, restoran açan, deri, mücevher, mermer, kırtasiye, elektronik ticaret işleri ile uğraşan firmalar bu pazarı yakından takip etmektedir. Koç Grubu, Vestel Elektronik, Barsan Lojistik, Arzum bunlardan sadece birkaçı.

İlk etapta bir temsilcilik ofisi açmak hem daha kolay hem de daha düşük maliyetli. Bu ofisler pazar hakkında bilgi toplamak, irtibat adresine sahip olmak ve pazarlama yapmak için kullanılıyor. Aslında, irtibat ofisleri fatura düzenleyemedikleri için birçok firma daha en başından veya bir sonraki aşamada limited şirket kurma yolunu seçiyor. Bunun da maliyeti yaklaşık 2.500 Amerikan Doları'dır. Tüm bu şirket kurulumu aşamasında da, Hong Kong Hükümetine doğrudan bağlı olan InvestHK - Hong Kong Yatırım Ajansı - yabancı yatırımcılara danışmanlık hizmeti vermektedir.

Hong Kong ve Ücretsiz Danışmanlık Hizmetleri

InvestHK www.investhk.gov.hk, Hong Kong Hükümeti'ne bağlı, hizmetleri ücretsiz ve güvenilir olan bir devlet yatırım ajansıdır. Hizmetleri arasında yabancı yatırımcıları Hong Kong eko-



Almanya, İtalya, Fransa, Amerika, Hindistan ve Çin gibi dünya ekonomisine yön veren merkezlerdeki yatırım ofisleri aracılığıyla ücretsiz danışmanlık hizmeti veren InvestHK'nın Türkiye'de de bir ofisi bulunuyor.

nomisi ve vergi rejimi hakkında bilgilendirmek, yatırımcının ilgilendiği sektör hakkında bilgi vermek, iş kurma sırasında gerekli devlet birimleri ile yabancı yatırımcının bağlantıya geçmesini sağlamak bulunuyor. Ayrıca, gerektiğinde yabancı yatırımcıların mali ve insan kaynakları danışmanlık firmaları ve bankalarla iletişime geçmesini sağlamak, arazi, fabrika, ofis ve ev maliyetleri hakkında bilgi vermek de InvestHK'nın sağladığı hizmetler arasındadır. Kurum, Hong Kong ithalat-ihracat rejimi, istihdam ve göçmen politikaları hakkında da bilgi vermekte olup, yabancı yatırımcıların çalışma vizesi başvurusu, marka patent tescili, ticaret ve sanayi destek birimleri ile bağlantıya geçme gereksinimleri konularında yatırımcılara yardımcı olmaktadır.

Almanya, İtalya, Fransa, Amerika, Hindistan ve Çin gibi dünya ekonomisine yön veren merkezlerdeki yatırım ofisleri aracılığıyla ücretsiz danışmanlık hizmeti veren InvestHK'nın Türkiye'de de bir ofisi bulunuyor. Neşe Yahya, nyahya@investhk.com.hk, bu ofisin Türkiye'deki yetkili danışmanı olarak Türk şirketlerini Hong

19-NESE YAHYA 6/9/09 6:47 PM Page 4



Kong'un avantajları ve yatırım prosedürleri konusunda bilgilendiriyor. Ayrıca, Hong Kong'da ofis açmayı düşünen Türk yatırımcılarıyla yüz yüze de görüşerek yatırımlar konusundaki tüm sorularını cevaplandırıyor.

Hong Kong'da Ofis Kurma Kılavuzu
Şirket Kaydı/Kuruluşu

Limited Şirketler: Yatırımcılar, Hong Kong'da yerel bir partner ve minimum yatırım tutarı olmaksızın bir şirket kurabilirler. Bununla birlikte, Hong Kong'da limited bir şirket kurabilmek için şirketlerin kayıtlı bir ofis adresine ve Hong Kong'da düzenli ikamet eden bir ofis sekreterine sahip olmaları gerekmektedir. Muhasebe ya da tüzel sekreterlik firmaları, yabancı yatırımcılara bu anlamda yardımcı olabilmektedir.

Birçok firma ilk üç aylık aşamada ofis açmak için uygun bir mekan ararken, aynı zamanda "Business Center"lardan da faydalanılabilmektedir.

İş Kaydı Sertifikası

Her kurum iş kaydı sertifikası için başvurmak zorundadır. Bunun yaklaşık maliyeti de 2.600 HK dolarıdır. Sertifikalar her yıl yenilenir. Gişede yapılan başvurular yarım saat içinde, posta gönderileriyle yapılan yenileme başvuruları ise 2 çalışma günü içerisinde Kamu Gelirleri İdaresi (The Inland Revenue Department) tarafından tamamlanmaktadır. Yıllık yenileme işlemine alternatif olarak, şirketler 3 yıllık sertifikalar için de başvurabilirler.

Banka Hesabı Açma

Birçok uluslararası bankanın Hong Kong'da Ofisi bulunmaktadır. Yeni kurulmuş bir şirketin banka hesabı açma süreci 2-3 hafta sürmektedir. Serbest ekonomisi nedeniyle Hong Kong'daki tüm bankalar, şirket yöneticilerinden oldukça kapsamlı bilgi talep etmektedirler. Banka hesabı açılabilmesi için şirket kurulum ve kayıt işlemlerinin önceden tamamlanmış olması gerekmektedir. Banka hesabı açma süreci ve evrak işlemleri, bankaların talepleri, banka hesabının çeşidi ve gereklilikleri doğrultusunda farklılık gösterebilmektedir.

Ofis Mekanı Bulma

Birçok firma ilk üç aylık aşamada ofis açmak için uygun bir mekan ararken, aynı zamanda "Business Center"lardan da faydalanılabilmektedir. Bu şekilde hem öncelikli masraflar azaltılmış olur hem de ideal ofis bölgesini bulabilmek için fırsat elde edilebilir.

Vize İşlemleri

Hong Kong'u ziyaret eden Türk vatandaşları Hong Kong'da 90 güne kadar vizesiz kalabiliyor. Daha sonra, şirket kuran ve buraya yerleşmek isteyen Türk vatandaşların çalışma ve oturum izni için başvurması gerekiyor. Başvurular doğrudan Hong Kong Göçmen Bürosu yapılırken, tüm bu çalışmalarda Hong Kong Yatırım Ajansı firmalara ücretsiz danışmanlık veriyor.

20-OZKAN AYDIN 6/9/09 6:48 PM Page 1



Sanayi Gönüllüleri Vakfı

Özkan Aydın
Dış Ticaret Uzmanı (E)

2008 yılında ülkemizde toplam 48.029 kişi ya da kuruluş ihracat yaparak ülkemize 132 milyar dolarlık döviz kazandırmışlardır.
İhracatçılarımızın yapısını incelediğimizde, toplam 48.029 ihracatçının %47'sini oluşturan yaklaşık 22.500 ihracatçının 0 ilâ 100 bin dolar arasında ihracat gerçekleştirdikleri ve toplam ihracatlarının da yaklaşık 700 milyon dolarda kaldığı görülecektir. Başka bir ifade ile ihracatçılarımızın %47'sinin yapmış olduğu ihracat toplam ihracatımızın yüzde yarımı düzeyindedir.
Tablo: 2'de yer alan kümülatif rakamları incelediğimizde de benzer durumla karşılaşmaktayız. 2008 yılında ihracatçılarımızın %72'si 500 bin doların altında ihracat gerçekleştirmişler ve bu gruba dâhil olan ihracatçıların yapmış olduğu toplam ihracat ise 3,6 milyar dolardır.

20-OZKAN AYDIN 6/9/09 6:48 PM Page 2

Tablo:1

İHRACAT ARALIĞI	2006				2007				2008			
	FİRMA SAY.	%	TOP.İHR.	%	FİRMA SAY.	%	TOP.İHR.	%	FİRMA SAY.	%	TOPLAM SAY.	%
0-100	23.033	52,16	670	0,78	24.478	50,73	724	0,68	22.499	46,84	698	0,53
100-250	6.254	14,16	1.018	1,19	6.886	14,27	1.116	1,04	7.067	14,71	1.152	0,87
250-500	4.187	9,48	1.496	1,75	4.667	9,67	1.663	1,55	4.901	10,20	1.741	1,32
500-1.000	3.496	7,92	2.485	2,91	3.875	8,03	2.765	2,58	4.163	8,67	2.984	2,26
1.000-2.000	2.724	6,17	3.882	4,54	2.993	6,20	4.237	3,95	3.414	7,11	4.829	3,66
2.000-5.000	2.366	5,36	7.439	8,70	2.726	5,65	8.548	7,98	2.996	6,24	9.528	7,22
5.000-10.000	997	2,26	6.991	8,17	1.229	2,55	8.624	8,05	1.376	2,86	9.558	7,24
10.000-50.000	912	2,07	18.410	21,52	1.137	2,36	23.032	21,49	1.290	2,69	25.896	19,62
50.000-1000.000	100	0,23	6.831	7,99	151	0,31	10.177	9,50	179	0,37	12.084	9,16
100.000-250.000	54	0,12	7.744	9,05	67	0,14	9.373	8,75	92	0,19	13.915	10,54
250.000-500.000	21	0,05	7.559	8,84	25	0,05	8.256	7,70	23	0,05	7.517	5,70
500.000-1.000.000	8	0,02	5.389	6,30	11	0,02	8.575	8,00	14	0,03	9.758	7,39
1.000.000'den fazla	7	0,02	15.621	18,26	8	0,02	20.064	18,72	15	0,03	32.131	24,48
	44.159	**100**	**85.535**	**100**	**48.253**	**100**	**107.154**	**100**	**48.029**	**100**	**131.975**	**100**

Tablo:2

İHRACAT ARALIĞI (1.000 $)	2006				2007				2008			
	FİRMA SAY.	%	TOP.İHR.	%	FİRMA SAY.	%	TOP.İHR.	%	FİRMA SAY.	%	TOP. İHR.	%
500 Bin $'a Kadar	33.474	75,80	3.184	3,72	36.031	74,67	3.503	3,27	34.467	71,76	3.591	2,72
500 Milyon $'dan Fazla	14.873	82,72	83.847	96.28	16.889	82,70	105.344	96.73	13..562	28,24	128,384	97,28
1 Milyon $'dan Fazla	7.182	16,26	64.245	75,11	8.347	17,30	100.886	94,15	9.399	19,57	125.400	95,02
2 Milyon $'dan Fazla	4.458	10,10	60.363	70,57	5.354	11,10	96.649	90,20	5.985	12,46	120.571	91,36
5 Milyon $'dan Fazla	2.092	4,74	52.924	61,87	2.628	5,45	88.101	82,22	2.989	6,22	111.043	84,14
10 Milyon $'dan Fazla	1,095	2,48	45.933	53,70	1.399	2,90	79.477	74,17	1.613	3,36	101,484	76,90
50 Milyon $'dan Fazla	183	0,41	27.523	32,18	262	0,54	56.445	52,68	323	0,67	75.588	57,27
100 Milyon $'dan Fazla	83	0,19	20.692	24,19	111	0,23	46.268	43.18	144	0,30	63.504	48,12
250Milyon $'dan Fazla	29	0,07	12.948	15,14	44	0,09	36.895	34,43	52	0,11	49.588	37,57
500 Milyon $'dan Fazla	8	0,02	5.389	6,30	19	0,04	28.639	26,73	29	0,06	42.071	31,88
1 Milyon $'dan Fazla	7	0,02	15.621	18,26	8	0,02	20.064	18,72	15	0,02	32.313	24,48

Kaynak:DTM

Yukarıdaki tablolardan da görüleceği üzere 1 milyon doların altında ihracat yapan 38.630 firmamız toplam 6,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmiş, diğer 9.400 firmamız ise 125,4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir. Başka bir ifadeyle 2008 yılı ihracatımızın %95'i ihracatçılarımızın %20'si tarafından yapılmıştır.
Diğer taraftan; ihracatçılarımızın yurt dışına açılabilmeleri, yeni pazarlara girebilmeleri, mevcut pazarlardaki paylarını arttırabilmeleri ve yeni ürün geliştirmeleri amacıyla devlet yardımları kapsamında çeşitli yardımlar yapılmaktadır. Özetlemek gerekirse;

- Yurt dışı fuar katılım desteği,
- Yurt içi fuar katılım desteği,
- AR-GE desteği,
- Yurt dışı ofis-mağaza desteği,
- Yurt dışı marka ve tanıtım desteği,
- Eğitim desteği,
- İstihdam desteği

Ancak, çok uzun bir süredir sürdürülen bu yardımlara rağmen ihracatçılarımızın yaklaşık yarısı 100 bin dolarlık ihracat rakamının üzerine çıkamamaktadırlar. Diğer bir ifade ile, devlet yardımları kapsamında önemli finansal des-

20-OZKAN AYDIN 6/9/09 6:49 PM Page 3

Kanaatimce, ne kadar fazla kategorilerde ve ne kadar yüksek oranlarda devlet yardımı sağlanırsa sağlansın KOBİ'lerimizin bu yardımlardan yararlanma imkânı son derece sınırlıdır. KOBİ'lerimizin öncelikle ihracata yönelik ürün hazırlama, pazar araştırma ve pazara girme konularında bilgi desteğine ihtiyaçları olduğu açıktır.

tek sağlanmasına rağmen 500 bin doların altında ihracat gerçekleştiren firmalarımız yine de istenilen büyüklüğe ve güce erişememektedirler. O zaman bu firmalarımızın ihracata neden daha fazla yönelemedikleri sorusunun cevabını başka yerlerde aramak gerekir.

Kanaatimce, ne kadar fazla kategorilerde ve ne kadar yüksek oranlarda devlet yardımı sağlanırsa sağlansın KOBİ'lerimizin bu yardımlardan yararlanma imkânı son derece sınırlıdır. KOBİ'lerimizin öncelikle ihracata yönelik ürün hazırlama, pazar araştırma ve pazara girme konularında bilgi desteğine ihtiyaçları olduğu açıktır. Çeşitli isimler altında devlet yardımları sağlamaktan çok KOBİ'lerimizin öncelikle ihracata hazır hale gelmelerini sağlamak gerekmektedir.

Bu nedenle, benzerlerini başta Japonya olmak üzere birçok gelişmiş ülkenin uygulamakta olduğu bir sistemin "Sanayi Gönüllüleri Vakfı" adı altında uygulamaya geçirilmesini öneriyorum. Örneğin, Japonya'da büyük şirketlerden emekli olan üst düzey yöneticiler belirli bir sistem çerçevesinde özellikle Tokyo dışındaki küçük işletmelere danışman sıfatıyla görevlendirilmektedir. Bu sayede, büyük şirketlerde son derece önemli tecrübeler edinmiş bulunan insanların bilgi ve deneyimleri bu bilgi ve deneyime ihtiyaç duyan şirketlere aktarılmakta ve ayrıca emekli olan bilgili ve tecrübeli profesyonelin ekonomik sistem içerisinde kalması ve hayata bağlanması sağlanmaktadır.

Sanayi Gönüllüleri Vakfı

Amaç: Ülkemizin kamu ya da özel çeşitli sanayi kuruluşlarında çalışmış ve daha sonra emekli olmuş mühendislerin (yöneticilerin) bilgi ve deneyimlerinin Anadolu'nun çeşitli şehirlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere aktarılmasıdır.

Kuruluş: TOBB önderliğinde; Ticaret ve Sanayi Odaları, TÜSİAD, TİM, İhracatçı Birlikleri ve diğer meslek kuruluşlarının katılımıyla bir Vakıf kurulmalıdır.

Mali Katkı: Bu vakfın kuruluşuna, TOBB, Ticaret ve Sanayi Odaları, TÜSİAD, TİM ve İhracatçı Birlikleri katkı sağlamalıdır.

Ekip: Başta tekstil, gıda, makine ve metalurji mühendisleri olmak üzere gerek kamu gerek özel sektör sanayi tesislerinde en az 25 yıl çalışarak emekli olmuş mühendisler arasından özel bir kurul tarafından seçilecek yaklaşık 150 mühendislik bir Sanayi Gönüllüleri grubu oluşturulmalıdır.

- Seçilecek mühendislerle tam gün süreli iş akdi yapılmayacak görevlendirildikleri gün sayısı kadar belirli bir ücret ödenecektir.
- Seçilecek mühendislerin aynı şehirde yaşamaları zorunluluğu yoktur.



20-OZKAN AYDIN 6/9/09 6:49 PM Page 4

Çalışma Yöntemi:

a) Çeşitli alanlarda 5 ya da 7 mühendisten oluşan gruplar Anadolu'nun çeşitli illerine giderek öncelikle OSB'lerden başlamak suretiyle o ildeki üretici KOBİ'leri ziyaret ederek üretim ve çalışma yöntemlerini inceleyecek ve onlara:

- Üretim teknikleri,
- Makine ve teçhizat seçimi ve kurulması,
- Ürün hazırlama,
- Pazarlama teknikleri, konularında bilgi ve deneyimlerini aktaracaktır.

Bu mühendis grubunun yol ve konaklama masrafları ile harcırahları vakıf tarafından karşılanacaktır.

b) Ülkemizin her hangi bir bölgesindeki bir KOBİ Vakfa müracaat ederek uzman mühendis talebinde bulunabilecek ve Vakıf tarafından görevlendirilen uzman mühendisin yol ve konaklama masraflarının bir kısmı talepte bulunan KOBİ, bir kısmı ise vakıf tarafından karşılanacaktır.

c) Herhangi bir KOBİ'nin sisteme dâhil uzman mühendislerle sürekli iş akdi yapması halinde, uzman mühendis bu sistemden çıkarılacaktır.

d) Vakıf daha sonra benzer çalışmalarda bulunan yabancı kuruluşlarla işbirliği yaparak konularında uzman yabancı mühendisleri de Türkiye'ye getirerek KOBİ'lerimize yardımcı olmalarını sağlayacaktır.

e) Oluşturulacak bu uzman mühendis grubu ülkemizden teknik yardım isteyen çeşitli ülkelere de gönderilebilecektir.

Vakfın finansmanı amacıyla başta AB fonları olmak üzere uluslararası kuruluşlardan da finansman desteği sağlanabilecektir. D



21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:52 PM Page 1



Ekonomide Pit Stop

Yrd. Doç. Dr. Kahraman Arslan
İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi
Aysun Adsoy
İstanbul Ticaret Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi

Yarışa verilen ara

Pit Stop, çoğu motor sporunda otomobillerin yarış anındaki ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan ve yarışlara ayrı tat katan bir işlemin adı. Pist uzunluğuna ve teknik ekibin o yarış için geliştirdiği stratejilere göre zamanı ve sayısı değişen pit stop, yarış arabalarının yarış esnasında pit alanına girerek lastik değiştirme, yağ değiştirme, benzin alma ve pilot değiştirme gibi ihtiyaçlarını karşılamak için sürücünün verdiği moladır. Önemli bir aksilik çıkmadığı takdirde bu süre genellikle 10-12 saniye gibi çok kısa bir süredir. Pit Stop'un ne kadar çabuk ve hızlı yapıldığı kadar, yarış içinde bunların hangi aralara yerleştirildiği ve nasıl bir performans gösterildiği de kritik önem taşımaktadır.

21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:52 PM Page 2

Ekonomik durgunluk dönemlerini de "pit-stop" gibi gören ve değerlendiren düşünürler "yarışa verilen bu kısa arada yapacaklarınız, yarışa tekrar başladığınızda kaçıncı sırada olacağınızı belirler" diyor. Bu önemi göz önünde bulunduran işletmeler ve ülkelerin, bir yandan içinde yaşadığımız küresel ekonomik krizden kısa sürede çıkış yollarını ararken diğer yandan da kriz sonrasına hazırlık yaptıkları görülmektedir.

Olumlu miras

Dünya genelinde yaşanmış ekonomik krizler ve savaşlara baktığımızda ilginç ve şaşırtıcı gerçeklerle karşılaşılmaktadır. Kriz veya savaş sonrasında rekabet gücü düşük olan işletmeler tasfiye edilir, geride rekabet gücü olanlar kalır. Ayakta kalanlar, rekabet güçlerini koruyacak ve artıracak önlemleri alarak yollarına devam eder. Bu sürecin sonunda ekonominin rekabet gücü yükselmiş, pazarları genişlemiş olur. Bu yüzden Kapitalizm teorisinde ekonomik krizlerin "olumlu miras" bıraktığı kabul edilir. Örneğin, Güney Kore Hükümeti 1990'larda yaşanan ekonomik kriz nedeniyle özel sektörde inovasyonu tetiklemek için hızla ve artan miktarlarda işletmelere destek vermiş, inovasyon harcamaları gittikçe artmış ve ekonomik kriz sona erdiğinde Güney Koreli işletmeler rakiplerinden daha önde yarışa devam etme olanağı elde etmişlerdir. Diğer bir örnek ise, İkinci Dünya Savaşı'nın seri imalatı mümkün kılacak yeni teknolojilerin ve üretim yöntemlerinin geliştirilmesine yol açmış olmasıdır.

İçinde yaşadığımız küresel ekonomik kriz, biraz daha farklı bir seyir izlemektedir. Hem devletler hem de işletmeler krizle mücadele etmeye çalışıyorlar. Küresel kriz herkesi ortak risk paydasında eşitlemiş durumda ve kimsenin riski daha az olmadığı gibi fırsatları da fazla değil. Alınan önlemler ise, ülkelerin ve firmaların önceliklerine göre değişiyor. Hem içeriden hem dışarıdan toplu işten çıkarma, üretimi durdurma, yatırımları geri çekme haberleri arka arkaya geliyor.

Her krizde olduğu gibi, şirketler en az zararla süreci atlatmak için maliyetlerini azaltarak tasarruf planlarını uyguluyorlar. Bu tasarruf planlarına "inovasyon" süreçlerini dahil eden işletmeler, daha önceki krizlerde de görüldüğü gibi kriz bittiğinde yarışa çok geriden başlayacak olan işletmeler arasındadırlar. Krizi fırsat olarak görüp AR-GE ve inovasyon ile katma değer üretenler ise, krizden sonra kazanmaya devam edeceklerdir.

Ekonomik durgunluk dönemlerini de "pit-stop" gibi gören ve değerlendiren düşünürler "yarışa verilen bu kısa arada yapacaklarınız, yarışa tekrar başladığınızda kaçıncı sırada olacağınızı belirler" diyor. Bu önemi göz önünde bulunduran işletmeler ve ülkelerin, bir yandan içinde yaşadığımız küresel ekonomik krizden kısa sürede çıkış yollarını ararken diğer yandan da kriz sonrasına hazırlık yaptıkları görülmektedir.

Odaklanmamız gereken yeni gündem

Piyasa yapısı ile inovasyon arasındaki ilişki birçok araştırmacı tarafından ele alınmış olup, elde edilen sonuçlardan birisi, yapılacak her yeniliğin gelecekte şirketlere daha geniş pazar payı sağlayacağı yönündedir. Bu ilişki üzerine çalışmalar yapan Schumpeter ilişkiyi şu şekilde ifade etmektedir: "İnovasyon, ekonomik kalkınmanın itici gücüdür" ve "ekonomik krizler inovasyon ve ekonomik büyüme için platform yaratabilir". Bu yüzden inovasyon artık işletmeler için olmazsa olmazları arasında yer almaktadır. Yenilik yapamayan işletmelerin ayakta kalması mümkün değildir. Çünkü bir kez kaybedilen pazar kolay kolay geri kazanılamaz.

Bugün dünyada en çok konuşulan konulardan birisi inovasyondur. İnovasyon o kadar önemli bir noktaya gelmiştir ki, sadece diğer işletmelerin önüne geçmek için değil, her şeyden önce işletmenin mevcut pozisyonunu koruması için bir ana gerekliliktir. "İnovasyon, ekonomik ve toplumsal fayda yaratmak için ürünlerde, hizmetlerde, süreçlerde, organizasyonda ve ürünlerin/hizmetlerin sunumunda/pazarlanmasında değişiklik, farklılık ve yenilik yapma sürecidir." Bu süreç içinde düşünen, sorgulayan, yargılayan ve yaratıcılığı gelişmiş yeteneklere ihtiyaç duyulmaktadır.

İnovasyon vizyonunun bütünsel bir boyutu vardır. Böyle bir uzak görüşlülüğü oluşturmak için dünya ekonomisinin bugünkü dinamikleri ve geleceğe ilişkin gelişme süreçlerine ilişkin öngörüler temelinde bir gelişme perspektifinin ortaya konması gerekmektedir. Dolayısıyla en kritik faktör, dünyadaki sürükleyici güç ve süreçlerle baş edebilecek gelişme kapasitesi oluşturmaya odaklanmaktadır.

21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:52 PM Page 3

İnovasyon vizyonunun bütünsel bir boyutu vardır. Böyle bir uzak görüşlülüğü oluşturmak için dünya ekonomisinin bugünkü dinamikleri ve geleceğe ilişkin gelişme süreçlerine ilişkin öngörüler temelinde bir gelişme perspektifinin ortaya konması gerekmektedir. Dolayısıyla en kritik faktör, dünyadaki sürükleyici güç ve süreçlerle baş edebilecek gelişme kapasitesi oluşturmaya odaklanmaktadır.



Gelecekte yaşamak

Geleceği karşımızda bulmak yerine gelecekte karşılaşılacak sorunlara hazırlıklı olmak üzere bugünden harekete geçmek, reaktif olmak yerine proaktif olmayı gerektirmektedir. Proaktif olmak, vakit kaybetmemeyi ve olası yanlışlara düşmemeyi sağlar. Oysa ekonomik kriz ortamında geleceği planlamak bir yana, geleceği tahmin etmek bile zordur. Karşımıza çıkan sorunların çokluğu ve karmaşıklığı, zamanımızı günlük sorunların çözümüne odaklanmaya ve krizden en az zararla kurtulmak için günlük tedbirler almaya zorlamaktadır. Her gün yangın söndürmekle meşgul olan bir işletmenin, büyüme ve kârlılık için yangınları önlemeye yönelik yöntemler geliştirmesi mümkün olamamaktadır.

İşletmelerin iki temel amacı, kâr etmek ve büyümektir. Bunu başarabilmek, koşulların işletme lehine değiştirilmesini ve geleceğe hazırlanmayı gerektirmektedir. Oysaki bizim kültürümüzde var olanla yetinmek, "iş olacağına varır", "böyle gelmiş, böyle gider" gibi bir kadercilik mevcuttur. Karşımıza çıkan fırsat ve tehditleri de kaderin bir cilvesi olarak kabul ederiz. Bu durum çok da şaşırtıcı değil, çünkü sürekli krizlerle uğraşan, çeşitli riskleri savuşturmaya çalışan bir toplumun parçasıyız. Acaba gelecek yıl ayakta kalabilecek miyiz diye düşünen, endişe içinde olan işletmelerimizin dar ufuklu olmasına şaşırmamak gerekmektedir.

Asıl rekabet bundan sonra

Bu krizin daha şimdiden çok uluslu şirketlerin egemen olduğu ekonomik yapıyı değiştireceği ve "oyunun kurallarını biz belirleriz, kural da standart da biziz" dayatmasının sona ereceği anlaşılmaktadır. Bu yeni gelecekte ortaya çıkan temel eğilimler pazarların olgunlaşması, ekoloji ve korumacılık ve buna dayalı inovasyon olacaktır.

Bugün gelinen noktada bir yol ayrımındayız. Bugüne kadar alışageldiğimiz ekonomik dinamikler yerini farklı bir ortama bırakmaktadır. Bu nedenle denilebilir ki, asıl rekabet bundan sonra başlayacaktır. Gelişmiş ülkelerle ve ticari rakiplerimizle aramızdaki farkı kapatmak ve öne geçmek için inovasyon daha çok önem kazanacak-

21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:53 PM Page 4



tır. İnovasyon kültürünü bünyesine katmayan şirketler, ayakta kalamama riski ile karşı karşıya kalacaklardır. Bu riski en aza indirgemenin yolu ise inovasyondur.

Dünya ekonomisindeki gelişmelere bakıp genel bir değerlendirme yaptığımızda birçok ülkenin inovasyona dayalı kalkınma ve büyümeye özel bir önem verdiği görülmektedir. Örneğin AB'nin hazırladığı strateji çalışmalarında mutlaka bir paradigma değişimine ihtiyaç duyulduğunun altı çizilmektedir. Japonya, Tayvan, Singapur, Güney Kore gibi bazı ülkeler çok sistemli bir

Bugün gelinen noktada bir yol ayrımındayız. Bugüne kadar alışageldiğimiz ekonomik dinamikler yerini farklı bir ortama bırakmaktadır. Bu nedenle denilebilir ki, asıl rekabet bundan sonra başlayacaktır. Gelişmiş ülkelerle ve ticari rakiplerimizle aramızdaki farkı kapatmak ve öne geçmek için inovasyon daha çok önem kazanacaktır. İnovasyon kültürünü bünyesine katmayan şirketler, ayakta kalamama riski ile karşı karşıya kalacaklardır.

21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:53 PM Page 5

biçimde yeni teknolojilerin getirdiği dalgalara yön vererek uluslararası pazarlarda söz sahibi olmak yolunda çaba harcamaktadır. Çin, ucuz iş gücü ve düşük kur avantajının yarattığı hakimiyetin sürdürülemez olduğunun bilinciyle katma değeri yüksek ürün ve hizmet üretimi için strateji ve taktikler üzerinde çalışmaktadır.

Bu gelişmelerin devamı olarak ürün farklılaştırma ve yenilikçilik, rekabet üstünlüğünün en önemli kaynağı haline gelmiş, sermaye ve doğal kaynaklara dayalı mukayeseli üstünlük, yerini bilgiye ve teknolojiye bırakmıştır. Bu nedenle firmaların sürdürülebilir rekabet için; teknoloji ve rakip analizi yapmaları ve teknolojik inovasyon metodolojisi olan TRİZ yöntemiyle (Yaratıcı Problem Çözme Kuramı) patent odaklı AR-GE yapmaları gerekmektedir. AR-GE bölümleri, işletmeleri bulundukları sektörde geleceğe taşıyan sürekli inovasyon merkezleri olarak kabul edilmektedir.

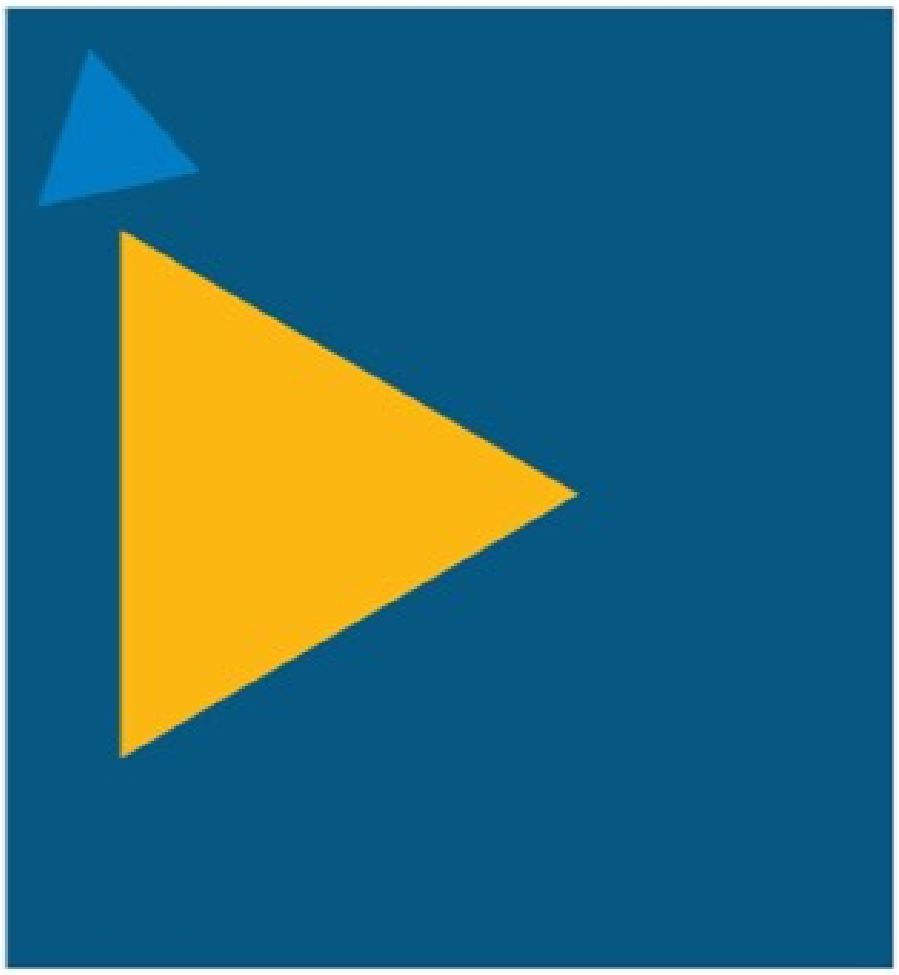
Anlaşılacağı üzere, artık rekabetin yeni paradigması "bilgi ve inovasyondur". Hizmete ya da faydalı bir ürüne dönüşmeyen bilginin fazla bir değeri yoktur. Ama yararlı bir ürüne dönüşen bilgi, işletmeye çok yüksek gelir getirebilmekte, yenilikçi ürünlerin küresel talebi canlı tutulabilmektedir. Yenilik peşinde koşmayan ve inovasyona önem vermeyen işletmelerin ise ekonomik krize kurban olacakları şimdiden görülmektedir.

Başarının kimyası

Yenilik ve kısa ürün-yenilik döngüsünün ortaya çıkışı, yenilikçi şirketler üzerinde büyük bir baskı meydana getirmektedir. Hiçbir yenilik, o yenliği yaratan işletmenin uzun süre bu yenilikten beslenmesine yetmemektedir. Bu şekilde üretim yapılarının değişmesi ve rekabetin artması, çok sayıda şirketi standart faaliyetlerden standart dışı faaliyetlere ve piyasalara kaydırmıştır. Bu yüzden birçok ülke inovasyon ve inovasyon eğitimini, ekonomik büyümeyi teşvik etmenin ve istihdam kayıplarını azaltmanın önemli bir aracı olarak değerlendirmektedir. Bu amaçla hükümetler de, bu döngünün öneminin benimsendiğinin bir göstergesi olarak, yenilik açığını kapatmak amacıyla KOBİ'lerin teknolojik temelini geliştirmek ve yenilik kültürünü kuvvetlendirmek için kapsamlı programlar geliştirmişlerdir.

Ülkemizde son yıllarda KOBİ'lerin AR-GE harcamalarındaki artışa rağmen yeni teknolojileri benimseme ve uygulamada olduğu kadar yeni ekonomik şartlara uyum sağlamada hızlı

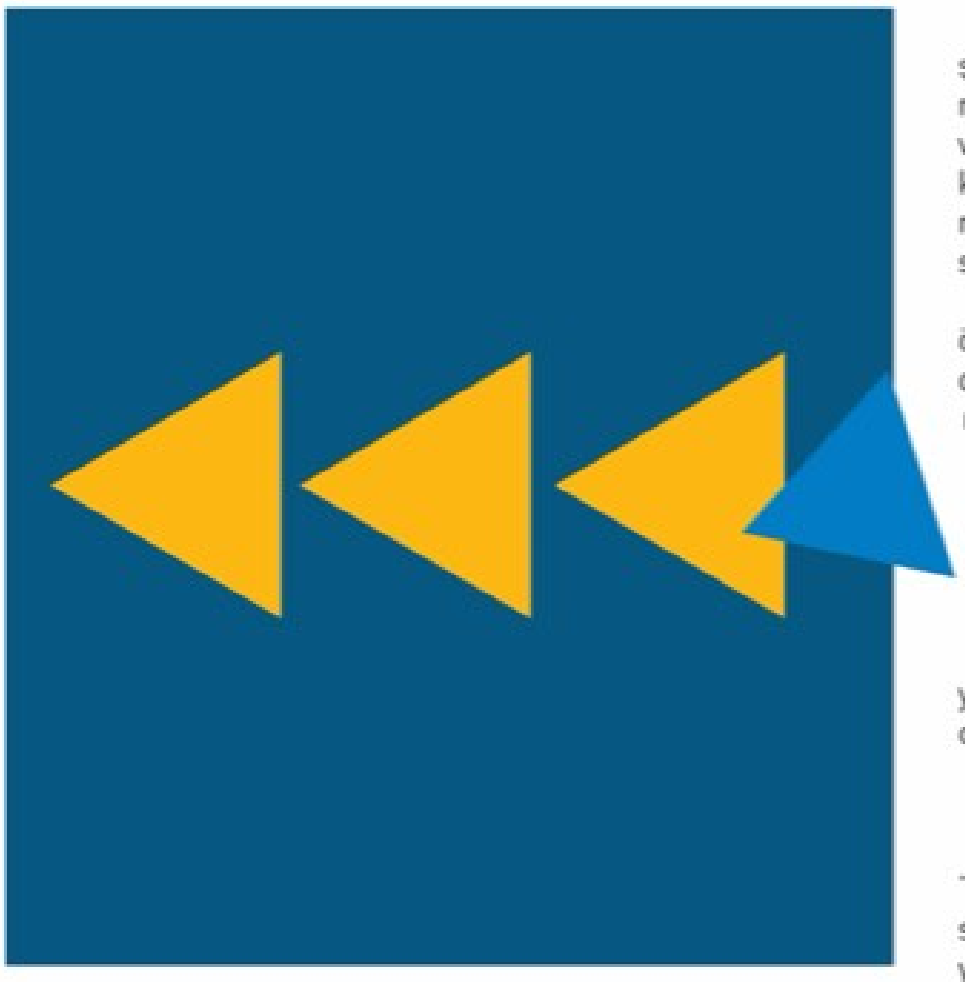
Ülkemizde son yıllarda KOBİ'lerin AR-GE harcamalarındaki artışa rağmen yeni teknolojileri benimseme ve uygulamada olduğu kadar yeni ekonomik şartlara uyum sağlamada hızlı ancak yenilik yapmada zayıf kaldıkları kabul edilmektedir.



ancak yenilik yapmada zayıf kaldıkları kabul edilmektedir. Bir diğer ifade ile, KOBİ'lerimiz yeniliği hızlı kabul eden fakat yavaş yenilik yapan kuruluşlar olarak görülmektedir. Oysa ki, KOBİ'lerin esas rolü değişimin öncüsü olmaktır. Zira yeni ürün, yenilikçilik veya inovasyon için büyük ölçekli olmak gerekmiyor. Yenilik artık hem küçük hem de büyük ölçekli şirketler için olmazsa olmazlar arasındadır.

Ancak Türkiye'deki araştırma sonuçlarına bakıldığında inovasyona karşı yıkılması gereken tabular olduğu görülmektedir. İnovasyona bakış açısı bazı işletmeler için "sadece teknolojiyi kapsadığı" yönündedir. Dolayısıyla AR-GE için çok büyük bütçe ayrılması, "altın yakalı" mühendis kadrolarının oluşturulması gerektiği gibi kanılardan dolayı birçok işletme inovasyon fikrine

21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:54 PM Page 6



Oysaki inovasyon sadece ürün ve hizmetlerde yapılmaz ve sadece teknoloji demek değildir. İnovasyon, değişen şartlara kolaylıkla ayak uydurabilme kültürüne sahip olmaktır. Bu noktada, şirketlerin inovasyonu canlı tutacak ve sürekli besleyecek kültürel alt yapılarının oluşması ve yetenekleri ile ön plana çıkan yetişmiş insan kaynağına sahip olması en önemli unsurdur.

soğuk bakmaktadır. Bazı işletmeler için ise, önemli olan üretimin durmamasıdır. İnovasyona ayrılacak zaman ve bütçe oluşturulamamaktadır.

KOBİ'lerin bu bakış açısına sahip olmalarının nedeni, iş ve ekonomi dergilerinde ve kitaplarda anlatılan başarı örneklerinin hep büyük bütçelerden ve dev şirketlerden oluşmasıdır. Dolayısıyla inovasyon için temel gereksinimler para ve teknolojidir düşüncesi KOBİ'lerde daha çok kabul görmeye başlamıştır. Oysaki inovasyon sadece ürün ve hizmetlerde yapılmaz ve sadece teknoloji demek değildir. İnovasyon, değişen şartlara kolaylıkla ayak uydurabilme kültürüne sahip olmaktır. Bu noktada, şirketlerin inovasyonu canlı tutacak ve sürekli besleyecek kültürel alt yapılarının oluşması ve yetenekleri ile ön plana çıkan yetişmiş insan kaynağına sahip olması en önemli unsurdur.

Ayrıca inovasyon, sadece yeni veya önemli ölçüde değiştirilmiş ürün değil, üretim sürecinde, pazarlama yönteminde, ya da iş uygulamalarında ve iş yeri organizasyonunda yeni bir yöntemin uygulanmasıdır. Bu yüzden inovasyon, ekonomik durgunluğu aşma ve hayatta kalabilmenin temel şartı olarak kabul edilmektedir. Zira ekonomide durgunluk ve daralma döneminde eski yöntemler işe yaramamakta, kriz öncesi dikkat çekmeyen konular, krizde önemli hale gelmekte ve ciddi sorunlara yol açabilmektedir.

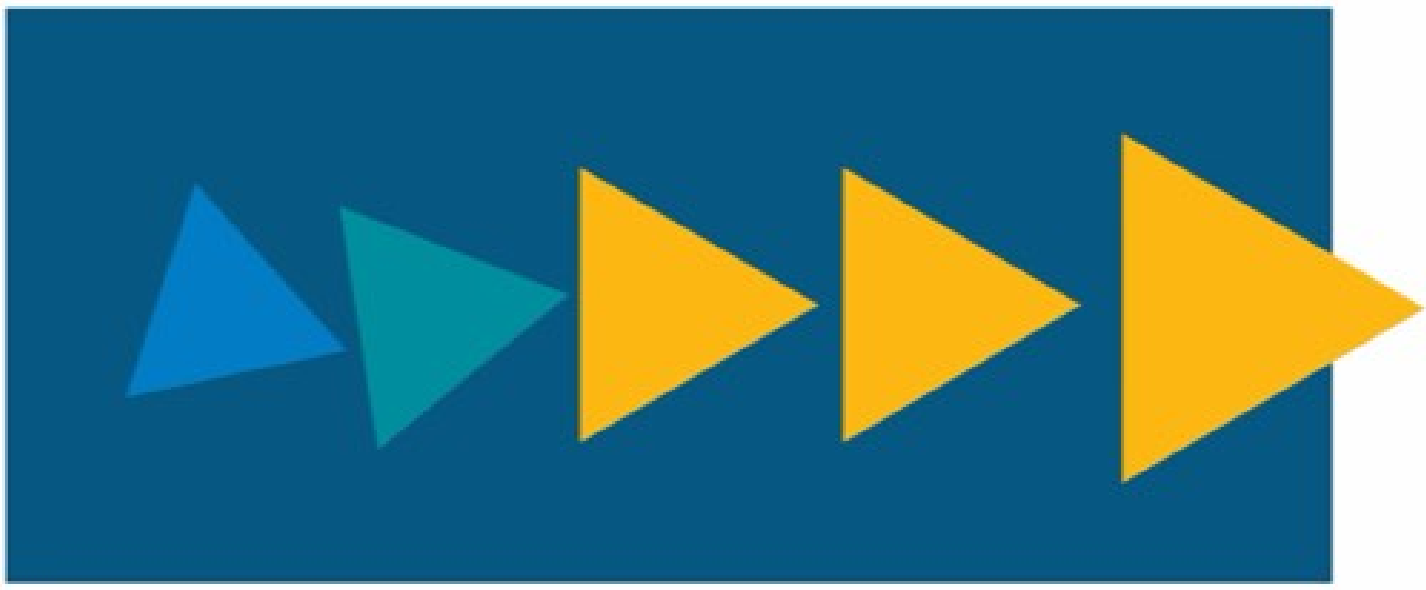
Nerede inovasyon?

Küresel dünyada ölçek ekonomisinden "çeşit ekonomisi"ne geçiş sürecinin hızlanması, inovasyon ve pazarlamayı rekabetin odağına yerleştirmiştir. İnovasyon, yeni fikirleri değer yaratan çıktılara dönüştürme sürecidir. Giderek daralan ve zorlaşan dünya pazarlarında kar etme mücadelesi veren işletmeler, özellikle düşük maliyet liderliğini elinde tutan rakiplerine karşı ancak yenilikçi ve yaratıcı fikirleri ürün ve hizmetlere dönüştürerek avantaj elde edebileceklerdir.

İnovasyon, pazarlama alanında rekabetçi bir strateji oluşturulması, ortaya çıkan zorluklarla baş edilmesi ve olası tehditlere karşı kesin tepkiler verilebilmesi açılarından da işletmelere rehberlik eden bir süreçtir. "Yeni bir fikrin değer yaratan uygulaması" olarak ele alındığında inovasyon;

- Üründe: Ürün inovasyonu'nda yeni veya özellikleri ya da kullanım amaçları açısından önemli ölçüde geliştirilmiş, iyileştirilmiş bir mal ve hizmet pazara sunulur.
- Pazarlamada: Artan müşteri beklentileri daha iyi karşılanır ve müşterileri elde tutmanın yolu açılmış olur. Pazarda rakibi olmayan ürünler ve markalar oluşturma olanağı elde edilir.
- Süreç ve teknolojide: Süreç inovasyonu'nda yeni veya önemli ölçüde değiştirilmiş, iyileştirilmiş üretim veya dağıtım yöntemleriyle, tekniklerde, ekipmanlarda, yazılımda deği-

21-AYSUN ADSOY 6/9/09 6:54 PM Page 7



Bu önemin farkında olan Avrupa ülkeleri 2009 yılını "Yaratıcılık ve Yenilik Avrupa Yılı" olarak ilan etmiş ve bu yönde yoğun çabalar içine girmiş bulunmaktadır. Ülke olarak biz de ekonomide irademiz dışında meydana gelen pit stop dönemini iyi değerlendirmek, yarışa verilen bu kısa arada geleceğe hazırlanmak zorundayız. Aksi halde kriz sonrası ekonomik yarışa çok gerilerden başlamak durumunda kalabiliriz.

şim sağlanır, verimlilik artırılır ve iş karmaşıklığı yaratan üretim ve yönetim süreçleri müşteriye göre yönlendirilir.

- Yeni iş birliklerinde: Organizasyon inovasyonu'nda işyeri organizasyonunda, sektör içinde veya dışındaki ilişkilerde farklılık yaratılır. Ürün sorumluluğu, sağlık, güvenlik ve çevre ile ilgili yasalar ve baskılar azaltılır.

Bütün bunlar, geleceğin işletmelerinin değişime açık, müşteri beklentilerinin ötesinde yaratıcı ve küresel olarak entegre olmuş şirketler olacağını ortaya koymaktadır. Ayakta kalabilmek isteyen işletmelerin ürünlerini, hizmetlerini, fiyatlandırma modellerini ve iş yapma yöntemlerini sürekli olarak ve gelişme hızına yanıt verecek biçimde değiştirmeleri gerektiğini işaret etmektedir. Mukayeseli üstünlüğün daha fazla bilgiye ve inovasyona dayalı ekonomik faaliyetlere kaydığını göstermektedir.

Bu gelişmeler dikkate alındığında ülkemizdeki KOBİ'lerin önemli bir bölümünün bu sartlarda varlık gösteremeyeceği ve iyice daralan dünya pazarlarından silineceği yolunda görüşler ileri sürülmektedir. KOBİ'lerin güçlenmesinin ve küresel ekonomik faaliyetlere katılmasının ülkemizin kalkınması ve esenliği açısından hayati öneme sahip olduğu bilinmektedir. Bu yüzden içinde bulunduğumuz küresel krizi aşmak ve daralan dünya ticareti içindeki payımızı korumak için KOBİ'lerimizin taze enerjiye ve taze sinerjiye ihtiyacı vardır.

Aslında KOBİ'lerimiz pek çok yönden daha cesur, daha yenilikçi ve değişime açıktır. Bu noktada cevabı bulunması gereken soru, ekonomik durgunluğu atlatmak için bir atılım dinamiği olarak inovasyonu nasıl kullanabiliriz ve bu atılım nasıl gerçekleştirilebilir? Enerjimizi ve kaynaklarımızı doğru yönettiğimiz takdirde başaramayacağımız hedef yoktur. Ancak bu başarının tek tek KOBİ'lerimiz tarafından gerçekleştirilmesi mümkün değildir. Bu nedenle üniversite sanayi işbirliği, AR-GE birimlerinin desteği, hükümet kuruluşlarının bilim, teknoloji ve inovasyon üretilmesini sağlamak için gerekli kaynakları seferber etmesi, bilim ve inovasyon tutkusunun "milli heyecan" haline getirilmesi büyük önem arz etmektedir.

Bu önemin farkında olan Avrupa ülkeleri 2009 yılını "Yaratıcılık ve Yenilik Avrupa Yılı" olarak ilan etmiş ve bu yönde yoğun çabalar içine girmiş bulunmaktadır. Ülke olarak biz de ekonomide irademiz dışında meydana gelen pit stop dönemini iyi değerlendirmek, yarışa verilen bu kısa arada geleceğe hazırlanmak zorundayız. Aksi halde kriz sonrası ekonomik yarışa çok gerilerden başlamak durumunda kalabiliriz. Unutmayalım ki "şanstan yararlanacak olanlar, oyunda yer almaya hazır olanlar" olacaktır.



Tekstilbank'ın avantajı.

Tekstilbank müşterilerini bankamıza, eğlenmeye değil işlerini halletmeye çağırırız. Yeni kredi kartımızı da cüzdanınıza bir kart daha eklemek için değil, avantajlarını kullanmanız için sunuyoruz. Advantage Dünyası bundan böyle Tekstilbank Advantage Kredi Kartı'nda. Çok daha fazla noktada alışveriş yapıp, taksit imkanından yararlanmanız için. Çünkü avantaj hakkınız... Çünkü en iyisi hakkınız.

Ama anlatmakla olmaz.

En iyisi kredi kartınızı alın ve güle güle kullanın.

TEKSTİLBANK
"en iyisi hakkınız"

advantage

www.tekstilbankadvantage.com ● 444 00 50

SINIR TANIMAYANLAR'DAN

Jettfon

Uzun uzun konuşturan telefon!

İşte Türk Telekom'dan Jettfon,
tüm Türkiye'yle her şey dahil ayda 62 TL'ye
uzun uzun konuşturan telefon.

Siz de Jettfon'a geçin,
konuşma alışkanlıklarınızı değiştirin.



TÜM TÜRKİYE'YLE
HER ŞEY DAHİL

62

TL'YE KONUŞ

Ayrıntılı bilgi **www.turktelekom.com.tr**
Başvurular **444 1 444** | **Türk Telekom Ofis ve Bayileri**

Jettfon paketinden tüm dijital sanmal hatları faydalanabilir. Belirtilen ücretlere, şebeke içi 3000 dakika şehir içi, şebeke içi 3000 dakika şehirlerarası görüşme ve tüm vergiler dahil olup, bu miktarı geçen görüşmeler ile özel servis aramaları ve diğer tüm görüşmeler Standart/HATT tarifesinden ayrıca ücretlendirilir. Kullanılmayan dakikalar bir sonraki ayа devretmez. Aylık güncel kullanım bilgileri **444 0 224** 12'den ücretsiz öğrenilebilir.

TURK TELE KOM