

Tüsiat Ekonomik Araştırmaları
1986

TÜSİAD EKONOMİK ARAŞTIRMALARI

1986



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ
TURKISH INDUSTRIALISTS' AND BUSINESSMEN'S ASSOCIATION

Istanbul, 23 Aralık 1986

Cumhuriyet Cad. Ferah Apt. 233/9-10, Harbiye/Istanbul

Bu raporun tamamı veya bir bölümü referans
zikredilmek kaydıyla yayınlanabilir.

İÇİNDEKİLER

		Sayfa
TÜSİAD	Önsöz	
Demir DEMİRGİL, Prof.Dr.	Turkey 1986:Economic Look	1
Yaşar YAŞER	Milli Refah, Nüfus Sorunu ve Aile Planlaması	9
Süleyman ÖZMUCUR, Doç.Dr.	Milli Gelirin Dolarla ifade Edilmesindeki Sakıncalar	17
Çelik KURDOĞLU, Doç.Dr.	Mühendislik Hizmetleri Sek- törü'nün Gelişmeleri Üzeri- ne Düşünceler	27
A.Serdar ESEN, Dr.	Enflasyon-Para Arzı İlişki- sinin İncelenmesinde Çapraz- Spektral Analiz Yaklaşımı	35
Turan GÜNEŞ, Prof.Dr.	Tarım Sektörünün Çeşitli Ül- ke Örnekleri ile Serbest Pi- yasa Ekonomisine Uyum Derecesi	45
Necat BERBEROĞLU, Doç.Dr.	Çok Ortaklı Şirketlerin So- runları ve Çözümleri	59
Latif ÇAĞLAYAN, Doç.Dr.	Türkiye'de Yaş Meyve ve Seb- ze Üretim ve Pazarlamasına Genel Bir Bakış	83
Acar BALTAŞ, Doç.Dr.	Yöneticilerde Stres	91

Ö N S Ö Z

Ekonomi, uygulamacılar ile bilim adamları ve araştırmacılar arasında sürekli bir iletişim ve etkileşim zorunluluğunun en çok hissedildiği alanların başında gelmektedir.

Bilim adamları ve araştırmacılar, yaptıkları inceleme ve araştırmalarla uygulamanın içindeki yöneticileri, işadamlarını, teknisyenleri bilgilendirir, yönlendirir ve uyarırlar. Bu, ekonomide zorunlu bir süreçtir. Tıpkı politikada, eğitimde vs. olduğu gibi. Bilginin, verilerin ışığına ihtiyacı duymayan yöneticinin, uygulamacının, hata yapması veya hatasını sürdürmesi kaçınılmazdır.

Kapalı bir ekonomi ve toplumsal hayattan dışa açık bir ekonomiye ve modern bir toplum yapısına geçiş döneminde yaşıyoruz. Bu geçiş sürecinin kaçınılmaz yansımaları olan ekonomik ve toplumsal sancıları mümkün olduğu ölçüde asgariye indirebilmemiz, diğer alanlarda olduğu gibi ekonomide de bilimsel seviyemizi yükseltmemize, el yordamıyla veya belli ideolojik ve dogmatik saplantılarla hareket etmekten sür'atle uzaklaşmamıza bağlıdır.

TÜSİAD, kurulduğundan bu yana, ekonomiyi yönetenleri, ekonominin içinde yaşayanları ve ekonomi hakkında karar almak durumunda olan iç ve dış bütün kesimleri Türk ekonomisinin potansiyeli, periyodik gelişmeleri, sorunları ve çözüm yolları hakkında aydınlatmayı, uyarmayı ve yol göstermeyi görev bilmıştır.

TÜSİAD, bu amaçla, her yıl yayınladığı İngilizce ve Türkçe konjonktür raporlarına, sosyo-ekonomik sorunları ele alan araştırma raporlarına ve her ay yayınladığı GÜROŞ dergisine ek olarak yeni bir süreli yayın çıkarmaya karar vermiştir.

İlk sayısı elinizde bulunan TÜSİAD ARAŞTIRMALARI'nın amacı, ülkemizin çeşitli ekonomik sorunları veya genel ekonomik konular üzerinde mümkün olduğunca objektif ve bilimsel bir tartışma platformu sağlamaktır. Bu platforma ülkemizin bütün bilim adamlarının, araştırmacıların ve uygulamacıların katkıda bulunmasından sevinç duyarız.

TÜSİAD ARAŞTIRMALARI'nda yayınlanan yazılar, tamamıyla yazarların kişisel görüşlerini yansıtmakta olup, kesinlikle TÜSİAD görüşü olarak telakki edilemez ve yorumlanamaz.

TÜSİAD

TURKEY 1986 : ECONOMIC LOOK

PROF. DR. DEMİR DEMİRGİL*

During the second half of the 1970's the principal problems facing Turkey included a severe shortage of foreign exchange, a large balance of payments deficit, a heavy burden of short term external debt, a large public sector deficit, a slowdown in growth and increasing unemployment. Efforts to stabilize the economy prior to 1980 proved to be inadequate in the face of intensified problems the reasons of which can be outlined under the following structural deficiencies:

- . Economic development was inward oriented.
- . Industrial policies were not in accordance with the comparative advantage of the country.
- . The economy lacked restructuring capability vis-à-vis the changing conditions in the rest of the world such as oil crises.
- . Public economic enterprises created a heavy burden to the economy.
- . Factor prices were not reflecting relative factor scarcities.

In January 1980, a new set of economic policies were introduced with stepped up reliance on market forces rather than direct government intervention. These measures included a flexible foreign exchange rate policy, price decontrols, a restrictive monetary policy, liberalization of foreign trade and payments regulations, an interest rate policy designed to encourage domestic savings, introduction of a new foreign investment policy, and institutional changes intended to increase the effectiveness of the prevailing economic policy.

Considerable improvements were achieved in the balance of payments and in the rate of growth of the economy while decreases in the rate of inflation were not very conclusive and contributed to the deterioration of the distribution of income.

* Professor at Bosphorus University

Exports increased by 173.5 percent between 1980 and 1985 raising the dollar value of exports from \$ 2910 million in 1980 to \$ 7958 million in 1985 at an average rate of increase of 25 percent per annum. Imports increased by 15.7 percent per annum partly under the impact of liberalization measures.

The foreign trade deficit decreased from \$ 5 billion in 1980 to \$ 3385 million in 1985.

Invisible items gave a deficit of \$ 668 million in 1980 which was reduced to \$ 36 million in 1985.

Foreign exchange remittances of Turkish workers have stagnated under the impact of world economic conditions but also because of alternative opportunities offered to the Turkish workers abroad such as deposits to the Dresdner Bank scheme. Workers' remittances have decreased from \$ 2071 million in 1980 to \$ 1714 million in 1985.

Net income from tourism has recorded considerable increases which raised net tourism income from \$ 212 million in 1980 to \$ 770 million in 1985.

Interest payments on foreign debt showed a major increase from \$ 668 million in 1980 to \$ 1753 million in 1985.

As a result of these developments in foreign trade and invisible items, the current account deficit was considerably reduced from \$ 3210 million in 1980 to roughly \$ 1 billion by 1985. Current account deficits as percent of exports were reduced from 110 percent in 1980 to 12.7 percent in 1985.

TABLE: 1 BALANCE OF PAYMENTS (in million \$)

	1980	1985
Foreign Trade Deficit	4999	3385
Exports	2910	7958
Imports	7909	11343
Invisible Items	-668	-36
Tourism (net)	212	770
Interest Payments on Foreign Debt	-668	-1753
Workers' Remittances	2071	1714
Current Account Deficit	3210	1013

Source: Undersecretariat of Treasury and Foreign Trade

Foreign trade indicators reflect the sound developments which took place at an unprecedented scale during 1980-1985.

Export/Import ratio was as low as 36.8 percent in 1980. By 1985 it was as high as 70 percent. The Turkish economy has achieved an outward orientation in the past six years through export promotion but also through import liberalization. The volume of foreign trade as percent of GDP, which was as low as 19.4 percent in 1980, jumped to 36.9 percent by 1985.

The volume of foreign trade has expanded more quickly than world trade, as a result of which the volume of foreign trade as percent of world trade has increased from 0.56 percent in 1980 to 0.95 percent in 1985.

The terms of trade which decreased to 56.9 in 1980 from 100 in 1973, decreased further to 48.8 in 1983 and attained 55-56 in 1984 and 1985.

Turkey was able in the past six years to export a much higher part of its production. This fact is reflected in the Exports/GDP ratio which was as low as 5.3 percent in 1980 and jumped by 10 GDP points to 15.3 percent in 1985. During the same period of time Imports/GDP ratio increased from 14.2 percent in 1980 to 21.6 percent in 1985. The foreign trade deficit was reduced not only in absolute terms but in relative terms as well from 8.9 percent of GDP in 1980 to 6.3 percent in 1985.

TABLE: 2 FOREIGN TRADE INDICATORS

	<u>1980</u>	<u>1985</u>
Export/Import Ratio	36.8	70.0
Volume of Foreign Trade/GDP	19.4	36.9
Volume of Foreign Trade/World Trade	0.56	0.95
Terms of Trade 1973=100	56.9	56.0
Exports/GDP	5.3	15.3
Imports/GDP	14.2	21.6
Foreign Trade Deficit/GDP	8.9	6.3

Source: State Institute of Statistics

The structure of exports which remained unaffected between 1975 and 1980 changed impressively between 1980 and 1985. The share of agricultural goods exports as percent of total exports decreased from 57.5 percent in 1980 to 21.6 percent in 1985. The share of mining was reduced from 6.6 percent in 1980 to 3.1 percent in 1985. Agriculture based industrial products have shown a relative increase from 6.5 percent in 1980 to 8.1 percent in 1985. The share in 1980 to 8.1 percent in 1985. The share in total exports of industrial products with agricultural origine such as forestry products, leather and textiles increased from 17.1 percent to 29.9 percent, while non-agricultural industrial products increased their share from 12.4 percent to 37.3 percent. Thus, industrial products broadly defined increased their share in total exports from 36 percent in 1980 to an impressively high 75.3 percent in 1985.

The Turkish economy achieved a growth rate of 6.7 percent par annum during the period 1963-1973 and invested an average of 18.5 percent of GNP in fixed capital. The relative case of the first phase of import substitution favorably affected industrialization and growth. During 1973-1980 external and internal factors negatively affected the growth of the economy. The rate of growth of GNP was reduced to an average of 4.24 percent per annum while the ratio of fixed capital investment to GNP has increased to 20.4 percent.

During 1981-1986 the ratio of fixed capital investment to GNP was reduced to 19 percent while the growth rate of GNP averaged 5.3 percent per annum and that of GNP 5.1 percent. During these last six years agriculture has expanded at 3.3 percent, industry at 6.6 percent and services at 4.4 percent per annum. The sources of growth were increase of exports but also expansion of domestic demand as a result of redistribution of income in favor of wealth owners, mainly through high interest policy and tax policy favoring capital income against labor income..

Looking more closely at the latest economic indicators for 1986, we would like to make the following comments:

The economy is growing at a high rate of 7.9 percent in real terms with manufacturing at 10.5 percent. Against the advantages of high growth for per capita income and for employment, there are the disadvantages in the form of higher imports, with possible increase in the balance of trade deficit, and

higher aggregate demand with possible pressure on the price level.

There are three main economic indicators which support our estimates concerning the expansion of the Turkish economy in 1986. These are domestic demand for cement which increased by 21 percent in the first nine months of the year, imports of investment goods which increased by 10 percent in 1985 and by 61 percent in the first eight months of this year, and electrical production and imports which increased by 10.2 percent in the first half of the year.

Construction is showing an explosive trend. For the eight months of the year, the number of building permits increased by 32 percent, area to be constructed by 45 percent, value by 141 and per unit cost by 66 percent.

Construction according to occupancy permits increased by 46 percent in number of permits, 51 percent in area, 160 percent in value and 71.5 percent in cost per unit.

57 percent of total fixed capital investments are expected to take place in the public sector, with main emphasis to energy and transportation and decreased emphasis to manufacturing. 43 percent of fixed capital investments are expected to be realized by the private sector. The sectoral distribution of private investments indicate a concentration in residential construction (36 percent), manufacturing (31 percent), transportation (17 percent) and agriculture (6.6 percent).

Sectoral distribution of Investment Incentive Certificates for the first half of the year indicates a high interest in textiles and clothing (26 percent of manufacturing investment), iron and steel (18 percent), chemicals (12.5 percent), food (10 percent), electronics (7 percent), clay and cement products (7 percent), and cement (6 percent).

According to distribution of investments among the main sectors, the transportation sector leads with 39 percent, manufacturing with 28, mining with 7.6 , energy with 6, agriculture with 5.4 and tourism with 3.5 percent.

Capital requirements per job, in million of TL calculated from Investment Incentive Certificates for the first half of 1986 are 88 for electronics, 76 for paper ,

72 for iron and steel, 0.57 for chemicals, 49 for non ferrous metals, 44 for measuring devices, and 39 for cement. At the other end of the spectrum low capital/labor ratios are observed in rubber (6.8 million TL), forestry products (7.5), machinery (8.6), clay and cement products (9.9), leather and hide (10.2), food (13.7), metal goods (14.4), glass (15), transport vehicles (18.5), livestock (21), textiles (28), and electrical machinery (29). Low capital requirements per job indicate partly the extent of potential gains from Turkey's comparative advantage in relatively labor and skill intensive industries vis-à-vis European countries.

Employment as determined by applications to and placements by the Labour Placement Office, indicate for the first eight months of the year 14.4 percent increase in applications, 28 percent increase in labor demand by establishments and an increase of 88.5 percent of placements. The increase in placements has come mainly from the public sector. The placements increased by only 1 percent in agriculture and 14.8 percent for non-agricultural sectors. Yet, the number of registered unemployed continues to increase by 13 percent per annum as of August of this year. The number of workers migrating abroad has decreased by 32 percent.

In the first eight months of the year exports decreased by 7.5 percent while imports grew by 4.4 percent leading to a balance of trade deficit of 2.135 million dollars, 713 million dollars higher than in the first eight months of 1985. The decrease in exports was mainly due to decreases of exports of industrial goods which decreased by 10.9 percent.

Export/Import ratio was reduced in the first eight months of the year to 65 percent from 73.5 percent in the eight months of 1985.

The current account deficit at the end of August was \$ 1216 million as against last year's \$ 253 million as a result of a larger foreign trade deficit as well as of decreases in tourism revenue and workers' remittances.

The issue of banknotes shows an annual increase of 51.8 percent in October, while banknotes in circulation increased by 37.7 percent.

Money supply M2 is increasing at an annual rate of 34.7 percent owing to

the expansion of banknotes in circulation and of increases of commercial sight deposits. Money supply is increasing at a slow rate due to a slowdown in time saving deposits to an annual rate of 31 percent.

The annual increase in bank deposits has slowed down to 42 percent for consolidated deposits due mainly to the slowdown of saving time deposits.

Total credit stock is showing an annual increase of 79 percent, much higher than last year. Deposit banks' loans have accelerated to an annual increase of 87 percent, as a result of which their loan/deposit ratio increased from 56 percent in October 1985 to 75 percent in October 1986.

Cost of living indices indicate an average increase for 12 months of 35.7 percent in November 1986 as compared to 45.4 percent in November 1985, while wholesale prices show a lower average of 30.7 percent for the same period. From November to November rate of inflation is 30.6 for the cost of living and 25.7 percent for wholesale price index.

In spite of a considerable decrease in the rate of inflation the inflationary process is still not firmly under control. The related effects of the inflation on income distribution, investment, business inventories, cost of financing and the welfare of the great mass of the country's 51 million of people continue to be negative.

While GDP is increasing at 41 percent in 1986, tax revenues are increasing at an impressively high 62 percent for the first seven months of the year. The increase is 65 percent for taxes on income, 72 percent for taxes on foreign trade, and 104 percent for taxes on goods and services. Yet, in spite of these favorable developments the budget deficit is expected to be 1.6 percent of GNP or 8 percent of the budget. Servicing of the public debt will require an additional financing equal to 3.7 percent of GNP. Borrowing by the government at this scale will contribute to the sustainment of the high level of interest and of inflation.

MİLLİ REFAH, NÜFUS SORUNU VE AİLE PLANLAMASI

YAŞAR YAŞER*

Giriş

Birinci Dünya ve Kurtuluş Savaşlarından yorgun çıkan ve gençlerinin çoğunluğu cephelerde kırılan Türkiye'nin nüfusu Cumhuriyet ilan edildiği 1923 yılında 13.6 milyondur. Bu nüfus tarım ve sanayide ihtiyaç duyulan insangücü ve topraklarını koruyabilmek ve gerekli kuvvetli bir orduyu yaratmak için yeterli değildi. Onun için o günlerde TBMM tarafından yapılan Kanunlarda doğrudan veya dolaylı şekilde nüfus artışını teşvik eden, memur maaşlarında çocuk zamları, çok çocuklulara yol vergisinden muaf tutmak gibi hükümler vardı. 1950'li yıllarda Nüfus Sayımlarını merakla bekler ve nüfusumuzun 25 milyona, 30 milyona gelmesi için özlem duyardık.

1960 yılından itibaren nüfus sorununa daha değişik açıdan bakılmaya başlandı. Artık sade nüfusun kemmiyeti değil, keyfiyeti de önem kazanmaya başladı. Birinci Beş Yıllık Plan'ın nüfusla ilgili hükümleri aynen şöyle demektedir:

" Bir zamanlar çok haklı sebeplerle kabul edilmiş olan nüfusu mümkün olduğu kadar hızlı artırma politikası bugünün şartlarına uygun değildir. Bu bakımdan bugünkü politika'nın nüfus planlaması'nı yasaklayan yönü hemen değiştirilecektir. Bu hem nüfus artış hızının biraz yavaşlamasını, hem de çocuk nüfus oranının küçülmesini sağlayacaktır."

Netice olarak 1.4.1965 tarih ve 557 sayılı Nüfus Planlaması hakkındaki kanun çıkarılarak istemeyen gebeliklerin hamile kalmadan önce alınacak tedbirlerle önüne geçme yolları teşvik yoluna gidilmiştir.

* Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı Genel Koordinatörü.

Dünya'da ve Türkiye'de Nüfus Sorunları

Dünya nüfusu 1985 yılında 4 milyar 845 milyon kişidir. Bu nüfusun kabaca 1/4'ü sosyo-ekonomik açıdan gelişmiş olan ülkelerde geriye kalan 3/4'ü ise az— gelişmiş ülkelerde bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerde doğum oranlarının son derece düşük olması nedeniyle yılda binde 6 gibi bir artış gösterirken, az gelişmiş ülkelerde yaşayan yüzde 75'lik nüfus yılda yüzde 2'nin üstünde artmaktadır. Bu şu demektir: Zaten dünya nüfusunun küçük bir nisbetini meydana getiren gelişmiş ülkeler ancak 112 yılda nüfuslarını iki katına çıkarırken, geri kalmış ülkeler nüfuslarını 33 yılda iki katına çıkaracaklardır.

Türkiye'de 20.11 1985 tarihinde Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından 12. nüfus sayımı yapıldı ve telgrafla alınan geçici sonuçlarına göre toplam nüfusumuz 51.4 milyon, nüfus artış hızımız ise yüzde 2.8 olarak belirlendi.

Nüfusumuz bu hızla artarsa 28 yıl sonra iki katına çıkarak 100 milyonu geçecektir. Halbuki Batı Ülkeleri'nde mesela ABD'de 268 yıl, Fransa'da 151 yıl, İsviçre'de 277 yıl geçmesi lazımdır.

1. Türkiye'de bugün yaklaşık olarak 500 bin ölüm ve 1.5 milyon doğum olmaktadır. Yani, her yıl nüfusumuza 1 milyon kişi eklenmektedir.
2. Türkiye'de bugün iktisaden faal yaştaki her 100 kişi 78 kişiye bakmak zorundadır ve bunun 70'i çocuktur. Batı memleketlerine ise her 100 kişi 51 kişiye bakmak zorundadır ve bunun 33'ü çocuktur.
3. Nüfusumuzdaki artış oranının yüksek olması nedeniyle onbeş yaşına ulaşmış işgücüne katılmak isteyenlerin sayısı on yıl önce, yılda 200 bin civarında iken, bugün 300 binin üzerindedir.

Bu doğurganlık düzeyi devam ettiği müddetçe, yeni iş arayanların sayısı Devlet Planlamanın hesaplarına göre 10 yıl sonra 500 bin , 2000 yılında ise 600 bin civarında olacaktır.

4. Yüksek doğurganlıktan en çok etkilenen konulardan biri de eğitimidir.

Günümüzde hemen her aileyi ilgilendiren ve güncel bir konu olan eğitim, hem sosyal ve hem de kalite bakımından nüfus artışı ile doğrudan ilişkilidir.

Okul sayısı nüfus artışına paralel bir hızla artırılmamakta, netice olarak kalabalık sınıflar eğitimin kalitesini düşürmektedir.

Halkımızın aile planlaması konusunda düşünce ve davranışları nedir?

Hacettepe Nüfus Etüdları Enstitüsü 1983 yılında yurt çapında bir araştırma yapmıştır. Enstitü Müdürü Sayın Prof. Dr. Ergül Tunçbilek'in yaptığı açıklamaya göre:

1. Türkiye'de aileler gerçekte sahip olduklarından daha az çocuk istemektedir. Yani doğan 1.5 milyon 400-500 bini istenmeyen doğumların sonucunda doğmuştur.
2. 1981-77 yılları arası incelendiğinde toplam doğurganlık hızının (total fertility rate) 4.61'den 4.17'ye düştüğü görülmüştür. Bu, küçük olmakla birlikte doğurganlıkta bir azalma olduğunu göstermektedir. Ancak, incelendiğinde bunun özellikle batıdaki doğurganlık azalmasından olduğu görülmektedir.
3. Ailelerin yüzde 61.5'i doğum kontrol yöntemi kullanmakla beraber, yöntem kullananların ancak %42'si modern yöntemleri seçmekte, %58'i geleneksel ve güvenilirliği az olan yöntemleri kullanmaktadırlar. Bir başka deyişle bu yüksek oran ailelerin bu konuda büyük çaba sarfettiklerini ancak birçok kimsenin hizmetten yoksun kaldığını göstermektedir.
4. Aile planlaması uygulamaları bakımından büyük bölgesel farklılıklar vardır. Batı Anadolu'da 25-34 yaşları arasındaki evli kadınların önemli bir kısmı (%80.2) aile planlaması uygularken, Doğu Anadolu bölgesinde bu yaş-

taki kadınların ancak yüzde 36.4'ü yöntem kullanmaktadır.

5. Aynı şekilde en yüksek yöntem kullanma (yüzde 79) ve en düşük modern yöntem kullanma (yüzde 16) Doğu Anadolu bölgesinde görülmektedir. Bu rakamlar Batı Anadolu için sırasıyla yüzde 24 ve yüzde 31'dir.
6. Yöntemlerin elde edildiği yerlere bakıldığında hap ve kondomun yüzde 90'ın üstünde bir çoklukta eczanelerden alındığı RIA'nında büyük çoğunlukla özel doktorlar tarafından veya hastahanelerde takıldığı görülmektedir. Aile planlaması kliniklerinin bu konudaki yeri yüzde 5-6 civarında kalmaktadır.
7. Doğurganlık ve kontraseptif kullanma bakımından Türkiye'nin doğu ve batısını ayrı düşünmek ve buna göre farklı tedbirler almak, hizmet vermede, bu konuda açığı daha büyük olan doğuya öncelik vermek gerekmektedir.
8. Eğitimin, sosyal güvencenin kadının çalışma hayatına katılmasının doğurganlığı azaltan faktörler olduğu bilindiğine göre, bu hizmetlerin öncelikle ihtiyaç duyulan bölgelere ve çeşitli sektörlerin işbirliği ile götürülmesi gerekmektedir.

Çözüm ve Öneriler

Haklı sebeplerle, Cumhuriyetin ilk yıllarında çıkarılan Kanunlara, doğrudan veya dolaylı olarak, nüfusun süratle artışı teşvik eden hükümler konmuştur. Fakat, artık bu durum değişti ve 1960 yılından itibaren nüfus sorununa daha değişik açıdan bakılmaya başlandı.

1965 yılında 557 sayılı Nüfus Planlaması hakkındaki Kanun çıkarılarak istenmeyen gebeliklerin hamile kalınmamak için alınacak tedbirlerle önüne geçme yolları teşvik yoluna gidilmiştir. Fakat aile planlaması hizmetlerinin halka götürülmesinde tam başarıya ulaşıldığı söylenemez.

Eğer Türkiye'de aileler istenmeyen gebelikleri önleyebilmek için aile planlaması uygulayabilseler:

- a) Nüfusumuz her 28 yılda değil, her 50 yılda bir iki katına çıkacaktır.
- b) Her yıl nüfusumuza bir milyon değil, 500 bin yeni insan eklenecektir.
- c) Kişi başına düşen milli gelir 2000 yılında şimdikinden %15-20 daha fazla olacaktır.

Türkiye'de aile planlaması konusunda bir bilinçlenme oluşmuştur. Bugün sorun halkı aile planlaması uygulamaya, daha az çocuk sahibi olmaya ikna etmek değildir. Hacettepe Nüfus Etüdları Enstitüsü'nün yaptığı 1978 ve 1983 araştırmalarına göre, evli kadınların yüzde 55'den yukarısı başka çocuk istemediklerini belirtmişlerdir. Büyük bir çoğunluk zaten sahip olduğunun yarısı kadar çocuk istemekte ve modern aile planlaması yöntemlerini bilmekte ve uygulamak istemektedirler.

Bugün yapılması gereken aile planlaması teknolojisini isteyen halka ulaştırmaktır ve Sayın Sağlık Bakanımız Mehmet Aydın'ın da muhtelif vesilelerle söylediği gibi herşeyi Devletin kendisinin yapması mümkün değildir. Önemli olan bir ülkede bazı işlerin yapılmasında Bakanlığın, özel, resmi ve gönüllü kuruluşlarla işbirliği yapmasıdır. Nitekim, Sağlık Bakanlığı'nın başarı ile yürüttüğü aşı kampanyası'nda gönüllü kuruluşların da rolü büyük olmuştur.

Nitekim yıllarca evvel Verem Savaş ve Sıtma Mücadele Dernekleri, gönüllü kuruluşlar olarak Devletimizin yanında yer almışlar ve bu hastalıkların galebe çalınmasında büyük rol oynamışlardır.

Milli Refah ve Demografik Denge:

Günümüzde yeryüzünde üretilen mal ve hizmetlerin hacminde korkulacak bir kifayetsizlik olmamasına karşılık, üretilen mal ve hizmetler ihtiyaçları oranında ülkeler arasında dağıtılamadığından refah seviyesinde çok büyük farklılıklar görülmektedir. Üretimleri yetersiz olan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde tüketim birimlerinin çok hızlı artması sonucu, gelişmiş ülkelerle refah ve yaşam farkları giderek artmaktadır. Bu nedenle ilk yapılacak işlerden biri bu ülkelerde refah seviyesini arttırabilmek veya en azından aynı seviyeyi muhafaza edebilmek için üretimi bölüşenlerin sayıca artışını yavaşlatmak olmalıdır.

Dünya Bankası'nın 1984 Dünya Kalkınma Raporunda belirtildiği gibi M.Ö. 8000 yılında 8 milyon olarak tahmin edilen Dünya nüfusu, 18. yüzyıl ortalarında 800 milyona, 20. yüzyıl ortalarında 2.5 ve 1984'de 4.8 milyara ulaşmıştır. Bu sayılar şu ilginç durumu ortaya çıkarmaktadır. Dünya nüfusu bir milyar kişiye, bir milyon yıldan daha uzun bir sürede ulaşmışken, ikinci milyar 120, üçüncü milyar 32, dördüncü milyar ise sadece 15 yıl gibi kısa sürede eklenmiştir. Bu nüfus artışının büyük bir kısmı önceden de belirtildiği gibi sosyo-ekonomik gelişimleri geri kalmış ülkelerdedir. 20. yüzyılın geri kalan kısmında 20-40 yaşlar arası yetişkin nüfus gelişmekte olan ülkelerde yılda yüzde 2.6 hızında artarken, gelişmiş ülkelerde bu hızın onda biri oranında artacaktır. Sayı olarak bu şu demektir; 1980 ile 2000 yılları arasında 20-40 yaş arası nüfusa gelişmekte olan ülkelerde 630 milyon, gelişmiş ülkelerde ise sadece 20 milyon kişi eklenecektir. Zaten sınırlı olan gelişmekte olan ülke ekonomileri kaynaklarının, bu insanların eğitim, sağlık, beslenme ve iş gibi ana ihtiyaçlarının karşılanmasına yetecek oranlarda arttırılabileceği şüpheli görülmektedir.

Dünya Bankası tahminlerine göre 1960 ile 1980 arasında "gerçek fakirlik" içinde yaşayan insanların toplam nüfus içindeki oranı düşmüştür. Ancak, oransal olarak azalmaya rağmen, "gerçek fakirlik" içinde yaşayanların mutlak sayıları artarak 1980 yılında gelişmemiş ülkelerin nüfusu içinde 780 milyon kişiye ulaşmıştır.

Bazı görüşler bugünün gelişmiş ülkelerinde görülen çok düşük doğurganlık düzeylerine, bu ülkelerin sosyo-ekonomik gelişim süreçleri içinde doğal olarak indiklerini, bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde de sosyo-ekonomik kalkınmanın yüksek doğurganlık sorununa çözüm getireceğini ileri sürmektedirler. Gerçekten de bugünün gelişmiş ülkeleri çoğunlukla (SSCB ve diğer Doğu Bloku ülkeleri dışında) nüfus konusunda belirgin devlet politikaları olmaksızın endüstrileşme ve kentleşme süreçlerinin sonucu doğurganlık düzeylerini düşürmüşlerdir. Ancak, bu ülkelerde teknoloji gelişimi ve bunun sonucu endüstrileşme ve kentleşme bugünün gelişmekte olan ülkelerinde gerçekleşenden çok daha uzun bir zaman içinde gerçekleştiğinden bu ülkeler yüksek düzeyde seyreden doğum ve ölüm hızları arasındaki dengeyi yavaş yavaş düşük bir düzeyde dengeleyebilmişlerdir. Bugünün gelişmekte olan ülkelerinin esas sorunu hızlı bir teknoloji transferlerinin yarattığı doğal demografik denge bozukluğudur.

İslam Dini ve Aile Planlaması

Dinimiz de aile planlamasına cevaz vermektedir. Diyanet İşleri Başkanlığı'nın bu konudaki resmi görüşü şudur:

"Gebeliği önleyici tedbirlere başvurarak, doğumu kontrol altında bulundurmak, istenmeyen durumlarda gebeliğe engel olmak caiz ve mümkündür. Çocuk doğurmak, çocuk sayısının sınırlandırılması, iki gebelik arasındaki sürenin ayarlanması, kısırlığın tedavi ettirilmesi... gibi konularda da karı-kocanın ortak isteğine göre meşru ve emin çarelere başvurulması İslam alimleri'nin çoğunluğunca caiz görülmektedir. Ancak devamlı kısırlığa yol açan ilaç ve aletlerin kullanılması, kesin sıhhi bir zaruret bulunmadıkça tecviz edilmemektedir".

Sonuç

Ailenin refah ve sağlığı ile, bir ülkenin refah ve sağlık düzeyi arasında yakın bir ilişki vardır. Türk toplumunun diğer bütün sağlık hizmetleri ile uğraşıldığı gibi Aile Sağlığı ve Planlaması konusunun da biran evvel ele alınması çok önemlidir. Ailelerin kendi bilgi ve imkanları, sağlıklarını korumak için yeterli olmamakta, her yıl bu yüzden binlerce ana ve çocuk hayatlarını kaybetmektedirler.

Devlet ilgili Kanunlar vasıtasıyla aile planlaması görevini, "fertlerin arzu ettikleri sayıda ve istedikleri zaman çocuk sahibi olmaları" şeklinde tarif ederek yürütmeye çalışmakta, fakat beklenen sonuca ulaşmak için imkanları elvermemektedir.

MİLLİ GELİRİN DOLARLA İFADE EDİLMESİNDEKİ SAKINCALAR

DOÇ. DR. SÜLEYMAN ÖZMUCUR*

Uluslararası karşılaştırmalarda milli gelirin dolar ile ifade edildiğine, ve bu değerın yüksek olduğu ülkelerin zengin, düşük olduğu ülkelerin fakir olarak tanımlandığına sıkça rastlanmaktadır. Tek bir ülke açısından bakıldığında (örneğin Türkiye) dolar ile ifade edilen kişi başına gayri safi milli hasıla düştüğünde ülkenin fakirleştiğı ileri sürülmektedir. Bu yaklaşımın sakıncalarını göstermek bu makalenin ana amacını teşkil etmektedir.

Kişi başına gayri safi milli hasıla rakamları Tablo 1'de verilmektedir. Dikkatli bir okuyucu 1946, 1960, 1970, 1980-1984 yıllarındaki dolarla ifade edilen kişi başına gayri safi milli hasıladaki düşmeleri hemen farkedecektir. Özellikle 1960 yılındaki gelirin 1959'dakinin üçte birinden düşük olması dikkati çekmektedir. Bu düşmelerin nedenleri o dönemlerdeki devalüasyonlara bağlıdır. Eylül 1946'da 1 dolar 1,30 TL'den 2,80 TL'ye, Ağustos 1960'da 9.04 TL'ye, Ağustos 1970'de 15,15 TL'ye yükselmiştir. 1980 yılından sonra piyasa koşullarına yakın biçimde Türk Lirası sürekli değer yitirmiştir. Bir devalüasyon ile ülke aniden 'fakirleşmekte', devalüasyon geciktiğinde ise 'zenginleşmekte'dir. Buna inanmak zordur.

Sorunun Nedenleri:

1. Kullanılacak döviz kurunun seçimi. Resmi kur aşırı değerlendirilmiş ise dolar ile ifade edilen gayri safi milli hasıla olduğundan büyük görünecektir. 1946, 1960, 1970 ve 1980 yılındaki düşmeler döviz kurundaki ayarlamalara bağlıdır. Devalüasyonun geciktiğı durumlarda (aşırı değerlendirilmiş kur olduğunda)

* Boğaziçi Üniversitesi, Ekonomi Bölümü.

ekonomide iyileşme olduğu izlenimi verilebilir.

1979 yılında dolarla ifade edilen gayrisafi milli hasıla en yüksek düzeye ulaşmıştır. Ancak 'en iyi' yıl olduğunu kabul etmek oldukça zordur.

Piyasada belirlenen kurun kullanıldığı durumda çok sık olarak yapılan hata gayrisafi milli hasıla değerini belli bir gündeki döviz kuruna bölmektir. Gayri safi milli hasıla bir yıl içinde yaratılan katma değer toplamı olduğu için döviz kurunun da o yıl içindeki günlük kurların bir ortalaması olması uygundur. Belirli bir gündeki kuru kullanmak yanıltıcı olur. 1985 yılı Ocak kuru kullanılırsa kişi başına gayri safi milli hasıla 1205 dolar, Aralık kuru kullanılırsa 953,2 dolar, aylıkların ortalamasından elde edilen yıllık kur kullanılırsa 1041 dolar olarak hesaplanır.

2. Üretilen ve tüketilen bir çok mamul dış ticarete konu olmamaktadır. İthalat ve ihracatın gayri safi milli hasıla içindeki payları zaman içinde, özellikle 1980 yılından sonra, artmakta ve son yılda 21,7 ve 15,1 olmaktadır. Gayri safi milli hasılanın yüzde 53'ünü oluşturan hizmetler sektörleri ise dış ticarete tabi olmayan kesimlerdir.

3. Darboğazlar yıllara göre değişmektedir. Bu nedenle piyasada oluşan nisbi fiyatlar aynı olmamaktadır. Bu durumda alım gücünün göstergesi olarak dolarla ifade edilen milli gelir hatalı olacaktır. Ülke karşılaştırmalarında da önemli olan ulusal para birimi ile ifade edilen gelirdir. Çünkü alımlar ulusal para ile yapılmaktadır, dolar ile değil.

4. Dış ticarete konu olan mamullere uygulanan gümrükler ve diğer sınırlandırmalar dolayısıyla içerde oluşan nisbi fiyatlar sürekli değişmektedir.

5. Tüketicide yansıyan fiyatlar, dolaylı vergi oranlarındaki, ulaşım ve dağıtım maliyetlerindeki farklılaşmadan dolayı da farklı olacaktır. Önemli olan tüketicinin ödediği fiyattır. Bunun ölçülmesinde yabancı para biriminin pek anlamı yoktur. Dolar olarak ifade edildiğinde çok sayıda mamulün perakende fiyatlarının da düşmekte oldukları görülür. Tablo 2 bazı mamullerin dolar fiyatlarını yermektedir.

Bu nedenlerden dolayı dolarla ifade edilen milli gelir yanıltıcı sonuçlara varılmasına zemin hazırlayabilir. Tablo 1'de verilen 1968 yılı fiyatlarıyla kişi başına gayri safi milli hasıla daha gerçekçidir. Bu rakamlara göre 1946, 1960 ve 1970 yıllarında artış, 1980 yılında ise düşüş vardır. 1980 sonrasında yine bir yükselme gözlenmektedir. Bu rakamlara bakarak 'fakirleşme' olduğunu söylemek güçtür.

Sigortalı işçilerin ortalama günlük ücretleri ve İstanbul Ticaret Odası İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi ile deflate edilerek hesaplanan reel ücretler (1968 fiyatlarıyla) Tablo 3'de verilmektedir. 1968-1984 döneminde reel ücretler yüzde 36, 1980-1984 döneminde ise yüzde 14 düşmüştür. Aynı dönemlerde kişi başına reel gayri safi milli hasıladaki artışlar yüzde 48 ve yüzde 6,7 olmuştur. Yani maaş ve ücret elde edenlerin ve ailelerin nisbi gelirlerinde önemli düşmeler gerçekleşmiştir. Büyük bir kesimin alım gücünde düşme olmuştur. Fakirleşmenin bu kesim için söz konusu olduğu doğrudur. Ancak bunun dolarla ifade edilen gayri safi milli hasıla ile pek bir ilgisi yoktur. Tablo 1'den görüleceği gibi 1979 yılında dolarla ifade edilen gayri safi milli hasıla artmıştır. Aynı yılda ortalama reel ücretlerde önemli düşmeler görülmüştür.

Gerçekte 'fakirleşme' gelirden çok servetle ilgili bir kavramdır. Ancak ülkelerin 'milli servet', 'milli bilanço' hesapları pek geliştirilmemiş olduğundan 'milli gelir' karşılaştırmaları yapılmaktadır.

Ülke karşılaştırmalarında 'alım gücü' kavramına yer veren çalışmalar 1954 yılında OECD tarafından başlatılmıştır. Daha fazla ülkeyi kapsayan çalışmalar Birleşmiş Milletler için Kravis başkanlığı altındaki ekipler tarafından gerçekleştirilmiştir. 60 kadar ülkenin alım güçleri karşılaştırması yapmak imkanı vardır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde alım gücü ve resmi döviz kuru ile yapılan hesaplar arasında çok önemli farklar mevcuttur (tablo 4). Bu çalışmalar bizim makalenin kapsamı dışında kaldığından burada sadece kaynak göstermekle yetineceğiz.

Tablô I

KIŞI BAŞINA GAYRİ SAFİ MİLLİ HASILA
(1968 Fiyatlarıyla)

Yıl	TL	Dolar	TL
1945	293	225,4	1246,7
1946	390	198,9	1616,9
1947	387	137,7	1641,1
1958	1347	481,1	2534,1
1959	1633	583,2	2562,3
1960	1696	188,4	2575,7
1961	1755	195,0	2561,0
1968	3350	368,9	3350,0
1969	3626	399,3	3443,1
1970	4184	276,2	3551,0
1978	30270	1236,5	4906,0
1979	50529	1416,6	4786
1980	99805	1327,7	4638
1981	143495	1281,8	4699
1982	185795	1133,4	4778
1983	239369	1039,2	4807
1984	369369	984,7	4951
1985	541324	1041,0	5052

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, Türkiye İstatistik Yıllığı-1983, Türkiye Milli Geliri-1962-1977, Türkiye Milli Geliri ve Harcamaları 1948-1972, İstanbul Sanayi Odası, 1986 Yılı Başında Türkiye Ekonomisi, T.Bulutay, Y.S.Tezel, N.Yıldırım, Türkiye Milli Geliri 1923-1948.

Tablo 2
SEÇİLMİŞ MAMOLLERİN İSTANBUL
PERAKENDE FİYATLARI

Mamul	1 9 8 0		1 9 8 4	
	TL	Dolar	TL	Dolar
Ekmek	21,97	0,283	90,01	0,240
Buğday unu	34,90	0,45	137,40	0,366
Pirinç	79,06	1,02	311,06	0,829
Makarna	48,96	0,63	212,69	0,567
Patates	29,06	0,37	115,98	0,309
Kuru fasülye	73,86	0,95	250,24	0,557
Nohut	51,87	0,67	205,16	0,547
Kesme Şeker	55,71	0,72	165,00	0,44
Kabak	39,96	0,52	147,94	0,394
Domates	40,21	0,52	154,30	0,411
Patlıcan	46,54	0,60	202,85	0,54
Koyun eti	309,80	3,995	1087,43	2,899
Sığır eti	310,40	4,003	992,61	2,646
Tavuk	183,61	2,368	609,07	1,624
Yumurta	6,58	0,085	23,97	0,064
Süt	51,58	0,665	225,12	0,60
Beyaz beynir	208,31	2,686	749,01	1,997
Üzüm	60,10	0,775	279,89	0,746
Kavun	30,95	0,399	163,99	0,437
Karpuz	30,81	0,397	97,75	0,261
Elma	39,23	0,506	164,26	0,438
Odun	6,02	0,077	14,58	0,039
Gazyağı	26,49	0,342	108,79	0,29
Havagazı	3,33	0,043	29,55	0,079
Elektrik	4,18	0,054	21,11	0,056
Kaput bezi	64,97	0,838	172,67	0,46
Berber	115,83	1,494	464,51	1,24
Doktor	433,33	5,588	2500,00	6,665
Otobüs	7,50	0,097	46,25	0,123

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, Aylık İstatistik Bülteni, 1985, V.

Tablo 3
ORTALAMA GÜNLÜK ÜCRETLER
(1968 Fiyatlarıyla)

Yıl	Günlük Ücret	Günlük Ücret
1968	28,20	28,20
1975	85,55	33,01
1976	115,30	38,15
1977	146,53	36,99
1978	207,93	31,24
1979	294,31	24,96
1980	426,96	20,59
1981	543,80	19,39
1982	691,00	18,29
1983	921,00	19,05
1984	1254,00	18,06
1985*	1621,00	16,29

* Geçici.

Tablo 4
DÖVİZ KURU SAPMA İNDEKSİ

Ülke	Döviz Kuru Sapma İndeksi
Kenya	1,95
Malawi	2,55
Zambia	1,49
Hindistan	3,23
İran	1,70
Japonya	1,10
Kore	2,54
Malezya	1,98
Pakistan	3,12
Filipinler	2,51
Sri Lanka	3,65
Suriye	2,50
Taylan	2,61
Brezilya	1,58
Kolombiya	2,83
Uruguay	2,17
Avusturya	1,00
Belçika	0,88
Danimarka	0,79
Fransa	0,91
F.Almanya	0,88
İspanya	1,36
Bir.Krallık	1,11
ABD	1,00

Kaynak: Kravis, I.B., A.Heston,
B.Summers, World Product and
Income: International Comparisons
of Real Gross Product. 1982,SS.12.

Kaynaklar:

Bulutay, T., Y.S.Tezel, N.Yıldırım, Türkiye Milli Geliri 1923-1948. S.B.F.Yayınları. Sevinç Matbaası. Ankara;1974.

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), Türkiye Milli Geliri ve Harcamaları 1948-1972. Yayın No:680. Ankara; 1,73

DİE, Türkiye Milli Geliri 1962-1977. Ankara; Ocak 1978.

DİE, Türkiye İstatistik Yıllığı, 1983 Yayın No:1040. Ankara;1983

DİE, Aylık İstatistik Bülteni, 1985, V.Ankara; Haziran 1985.

İstanbul Sanayi Odası, 1986 Yılı Başında Türkiye Ekonomisi.Araştırma Dairesi Yayın No:1986/2. İstanbul; 1986.

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TUSİAD), 1986 Yılına Girerken Türk Ekonomisi, Yayın No: TUSİAD-T/86.1.84. İstanbul.

TUSİAD, The Turkish Economy 1982.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Ocak 1986 İstatistik ve Değerlendirme Bülteni. Ankara; Nisan 1986.

Alım Gücü ile İlgili Kaynaklar:

Beckerman, Wilfred, International Comparisons of Real Income. OECD, 1966.

Gilbert, Milton, Irving B.Kravis, An International Comparison of National Products and the Purchasing Power Currencies. OEEC. 1954

Gilbert, M. and Associates. Comparative National Products and Price Levels. Paris, OEEC, 1958.

Kravis, I.B."Comparative Studies of National Incomes and Prices". Journal of Economic Literature, March 1984, 1-39.

Kravis, I.B. "The Three Faces of the International Comparison Project" The World Bank Research Observer. Vol.1, No:1. January 1986, 3-26.

Kravis-I.B., A.W. Heston, R.Summers, International Comparisons of Real Product and Purchasing Power. Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1978.

World Product and Income. Johns Hopkins Uni. Press, Baltimore; 1982.

Kravis, Z.Keñessey, A.W. Heston. R.Summers, A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power. Johns Hopkins Uni.Press. Baltimore, 1975.

Paige, D., G.Bombach, A Comparison of National Output and Productivity in the United Kingdom and the United States. Paris. OEEC, 1959.

Ward, Michael, Purchasing Power Parities and Real Expenditures in the OECD. Paris, 1985.

MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜ'NÜN GELİŞMELERİ ÜZERİNE DÜŞÜNCELER*

DOÇ.DR.ÇELİK KURDOĞLU

Sanayileşme süreci içinde mühendislik hizmetleri sektörü (MHS) aşağıdaki nedenlerle önemlidir. Bu hizmetler 'doğrudan doğruya imalat ve üretim' faaliyetlerinden bağımsız olarak gelişebilir; çünkü temel girdileri mühendislik bilgisidir ve bu bilgi beşerî sermaye birikimi içinde edinilir. Öte yandan mühendislik bilgisi, bilimsel ve teknolojik bilgi ile bunların uygulanması, kullanımı arasındaki dönüşümü sağlar. Yani mühendis kimi zaman makina ve donatımda donmuş, kalıplaşmış olan, kimi zaman da taslak, plân ve hatta bilimsel yayınlarla ifade edilen bilgiyi talebe ve yerel üretim koşullarına uygular.

Bu olayda mühendisin rolü önemlidir, çünkü özellikle makina ve donatımda kalıplaşmış olan bilgi genellikle talebin özelliklerini karşılamaz; uyarlanması, değiştirilmesi üretimin etkin bir şekilde gerçekleştirilmesi için şarttır. Şu halde mühendislik bilgisi sanayileşmeye paralel olarak ve hatta ondan daha hızlı gelişebilmekle beraber, talep edilmediği takdirde, doğru yönlendirilmesi ve derinleşmesi güç, hatta imkansızdır.

Mühendislik hizmetleri bir projenin tasarlanması aşamasında başlar, ekonomik ve teknik olabilirlik aşamalarını içerir. Daha sonra projenin teknik yapısının kurulması, yani tasarım aşaması gelir. Tasarım temel ve detay tasarımdan oluşur. Bu iki aşama iç içedir; her ne kadar ilke olarak detay tasarım temel tasarımın yorumu olarak tanımlanabilirse de, bu çabanın gerektirdiği bilgi küçümsemez ve sadece 'çizim' faaliyetlerinden ibaret sayılması yanlıştır. Birçok optimizasyon sorunu bu aşamada halledilir. İlk iki aşamada oluşturulan projenin uygulanması sırasında gözetim, denetim hizmetleri söz konusu olur. Projenin uygulanması ile 'yatırımla ilgili mühendislik hizmetleri' tamamlanır ve sıra üretimle ilgili hizmetlere gelir. Bunlar kurulan tesisin (fabrika, baraj, yol, otel, hastahane, vb.) hizmetlerdir. İş başında eğitim, tasarım sırasında öngörülemeyen teknik sorunların giderilmesi, üretim sürecinin, ürünün geliştirilmesi

* Bu not yazarın OECD Development Centre'da yaptığı bir araştırmanın tanıtılması amacını gütmektedir. 6 ülkenin incelendiği bu çalışma önümüzdeki aylar içinde İngilizce ve Fransızca olarak yayınlanacaktır.

hep bu aşamada ortaya çıkar.

Özetlediğimiz hizmetlerin bilgi girdisi farklıdır. Bazıları derin teknik bilgi ve/veya belirli proje konularında, endüstrilerde uzmanlaşmayı gerektirir. Bazıları ise aynı veya benzer projelerin üst üste tekrarlanmasıyla daha kolay ve böylece daha ucuza yapılır hale gelir. Önemli olan bu hizmetlerin gelişmesinin bir sıra izlemediğini tesbit etmektedir. Bu mühendislik hizmetleri firması (MHF) tüm hizmetleri kendi bünyesinde toplamak zorunda da değildir. Nitekim böyle durumlarla pek ender olarak karşılaşılmaktadır.

Temel tasarım hizmetleri mühendislik bilgisinde derinleşme ile olan ilgisi ve böylece ülke ekonomisinin teknolojik düzeyi üzerindeki etkileri nedeniyle önemlidir. Bu hizmetlerin gelişmesi, sermaye malları yani makina ve donatım sektörünün gelişmiş olması şartına bağlı değildir. Elbette yeni bir makina tasarımı genellikle o makinayı üreten firmada yapılır. Üretimle bilfiil ilişkisi olmayan bir mühendis veya fizikçi yeni bir tasarımı yaptığında bu buluş niteliğindedir. Ancak temel tasarım sadece makina tasarımından ibaret değildir; hem üretim biçimi hem de üretim aşamaları itibarıyla daha geniş bir alanı ilgilendirir. Örnek olarak süreç endüstrilerinde (gıda, kimya gibi) temel tasarım makina üretimi dışında gerçekleşir. Makina üreticisi bu tasarımın parametrelerine göre ve kendi mekanik teknolojisi ile bağlı olarak makina ve donatımı imal eder veya mevcutları değiştirir.

Temel tasarımın önemi sanayileşme süreci içinde hayatidir. Teknoloji öğrenimi "makinadan teknolojiye" gider biçimde sürdürüldükçe (reverse engineering), üretimin kopyacılığı dahi bilinçli, talebe uygun biçimde yapması ve teknolojinin özümsemesi mümkün olmaz. Bundan çıkartılacak sonuç, elbette her ülkenin her endüstrideki tüm temel tasarımı yapabilme yeteneğini geliştirmesi gerektiği değildir. Buradaki seçim tamamen ekonomiktir. Yani temel tasarım yapabilme gücü, bunun karlılığına bağlıdır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta sosyal karlılık ile özel karlılığın farklı oluşudur. Kendi haline bırakıldığında mühendislik şirketlerinin veya imalat sanayiinin temel tasarım yapabilme gücünün gerektirdiği harcamaları üstlenmeleri beklenemez.

Öte yandan temel tasarım parçalanamaz bir bütün değildir. Yani bir sürecin tüm temel tasarımını bilmek gerekmez. Kaldı ki bu bilinse de bazı bölümler sanai

mülkiyet konusudur ve lisans anlaşmalarıyla kullanılmaları mümkün olur. Önemli olan sanayileşme süreci içinde temel tasarımın öneminin tesbiti ve bu yeteneğin hangi alanlarda ne ölçüde geliştirilmesinin uzun dönemde sosyal karlılık göstereceğine karar verilmesidir.

Türkiye'de mühendislik eğitimi Cumhuriyet öncesi dönemden beri vardır. Cumhuriyet'in kurulmasının hemen ardından bu sektöre verilen önem daha da artmıştır. Bunun açık örneği yurt dışında mühendis eğitimi öngören ve KİT'ler tarafından yürütülen programdır. Bu program kendisini özellikle ülkedeki makina mühendisleri sayısının büyüklüğünde göstermektedir.

1950'li yıllarda hızlanan altyapı inşaatı faaliyeti, inşaat mühendisliği sektörünün çekiciliğini arttırmıştır. Bu dönem, aynı zamanda NATO tesislerinin mühendislik hizmeti talebiyle mühendislik hizmeti firmalarında önemli sermaye birikimine yol açmıştır.

1960'lı yıllar MHS'nü iki yönden etkilemiştir. Dönemin başında faaliyete başlayan Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Anglo-Sakson mühendislik eğitiminde ağırlığa sahip olan tasarım mühendisliğini ön plana geçirmiştir. Bu etki mühendislik hizmetlerine yönelik talebi özendirme bakımından da önemlidir. Yine bu dönemde başlayan plan uygulaması, proje kavramını ortaya koydu ve öncelikle olabirlik çalışmaları ve proje değerlendirme hizmetlerine karşı talebi uyardı. Nitekim MHF'nin sayısında önemli artışlar bu döneme rastlamaktadır.

1970'li yılların başında kamu kesiminin bu sektöre verdiği önem artmıştır. Yabancı şirketlerle ortaklık halinde kurulan kamu MHF'leri bu dönemin başına rastlar. Dönemin sonlarında görülen en önemli bir gelişme, Türk MHF'nin dışarıya açılmalarıdır. Ülke içinde nisbeten basit projelerde olabirlik çalışmaları ve proje uygulama ve gözetimi dışında hizmetleri talep edilmeyen MHF'leri, taşarın veya ortak olarak ve zaman zaman da kendi başlarına OPEC ülkelerine hizmet ihraç etmişlerdir. Türk MHF'nin bu piyasaya girişi Kore ve Hint firmalarını 3-4 yıl geriden izlemiştir ve bu gecikme teknolojik geriliğin sonucu değildir.

Türkiye'de TMMOB'ne kayıtlı mühendis ve mimar sayısı 1984 itibarıyla 117.000 civarındadır. İnşaat ve makina mühendislerinin bu rakam içindeki payı ayrı ayrı

beşte birin üstündedir. Bu sayılar son yılların en başarılı kalkınma örneğini veren Güney Kore'deki mühendis sayısı ile karşılaştırılamayacak kadar yüksektir.

1984 yılı sonunda İstanbul ve Ankara'da 25'den fazla firma münhasıran veya müteahhitlik hizmetlerine ek olarak mühendislik hizmeti sunmaktaydı. Bu rakam Güney Kore'de 250 civarındadır. Hindistan'da çok daha fazla sayıda MHF vardır ve bunlar çoğu kez endüstrilerinde hizmet sunmaktadır. Singapur'da yine büyük sayıda MHF bulunmaktadır. Ülkenin konumu gereği ve uluslararası ekonomik ilişkilerinin endüstriyel faaliyet itibariyle hızlı değişkenliği sonucu bu firmalar da uzmanlaşma şansına kolayca sahip olamamaktadır. Nihayet Malezya'da öncelikle doğal kaynak sektörlerinde (kauçuk ve palm yağı) faaliyet gösteren ve ilgi alanlarını sanayide bilgisayar kullanımından doğal gaz ve petrol alanlarına kadar genişleten 20 civarında MHF vardır.

Türkiye'deki MHF'ında gözlenen eğilim bir yandan küçük firmalar istikrar programının da etkisiyle kendi uzmanlaşma alanlarında kalmak üzere büyük gruplara katılırken, bir yandan da daha önce kendi içine yönelik hizmet sunan firmaların artık dışarıya yani diğer firmalara ve yatırımcılara yönelmeleridir. Böylece bu firmalar ekonomideki nihai taleple doğrudan etkileşmeye giderek öğrenim imkanlarını arttırmakta, teknolojik derinleşme yolunu açmaktadır.

Önceki paragraflarda ortaya çıkan olumlu tabloya ve güçlü bir beşerî sermaye stokuna karşılık, Türkiye'de mühendislik hizmetleri sektörünün olabileceği kadar iyi geliştiği, ne bu sektörde ne de kamu olsun özel olsun sanayi sektöründe teknolojik derinleşmenin sağlandığı söylenemez. Zaten bu iki süreç birbiriyile çok yakından ilişkilidir. Bunun başlıca nedeni iç talebin yeterli olmayışıdır. Kamu kesimi yatırımları dış krediyle gerçekleştirildiklerinde, finansman kuruluşları bağımsız MHF'nın proje hazırlamasını ve değerlendirmesini talep etmektedir. Bu kuruluşlar belirli deneyim koşullarını karşılayan MHF'nı tanımaktadır. Türk MHF'nın kaç tanesinin bu kuruluşlar tarafından tanındığı bu araştırmadan ortaya çıkmamıştır. Ancak dışa açılmanın bu sayıyı arttırmış olması muhtemeldir.

Gerek kamu gerek özel kesim yatırımcıları genellikle proje fikrinden hareket edip olabilirlik çalışması, tasarım ve uygun tasarımın uygulanması aşamalarından

geçmemekte, nihai üründen hareketle ve bir yandan yatırımcı firma mühendislerinin bilgisi, öte yandan makina üreticilerinin reklamı, ticaret ve sanayi fuarlarının sağladıkları bilginin sınırları içinde karar verip, o kararları uygulamaktadır. Bu davranış mühendislik hizmetlerine yönelik değerlendirmenin sonucudur. Yatırımcı bazen mühendislik hizmetlerinin mali yükünden kaçınmakta ve biraz önce örnekleri verilen bilgi türleriyle yetinmektedir. Mühendislik hizmetlerinin yararlı veya vezgeçilemez olduğu durumlarda ise yabancı firmalar tercih edilmektedir. Bunun bazı nedenleri yabancı firmaların anahtar teslimi proje taahhüdü, nihai müşterilerin marka alışkanlığı, yatırımcı firmaların yerli MHF'na yeterli güven duymamaları gibi 'pazar aksaklıkları'dır. İç talebin yeterli olması veya yabancı MHF'na yönelmesi, yerli firmaların kendi teknolojik düzeylerini geliştirmelerini, belirli alanlarda derinleşmelerini önlemektedir. Türkiye örneğinde karşılaşılan bir ilginç durum, Türk MHF'nın iç piyasaya dış piyasalarda kazandıkları iyi isimle girebilmiş olmalarıdır. 1980'li yılların başında çeşitli düzenlemelerle taşaron, çokuluslu MHF ile ortak olarak veya kendi başına OPEC ülkeleri pazarına girmeleri, Türk MHF'nın bilgi birikimini arttırmıştır. Yurt dışı pazarlarda kabul görmeleri bu firmaların yurtiçi piyasadaki itibarını yükseltmiştir.

Bu olumsuz tablo Cumhuriyet'in kuruluşundan beri geçerli olmuştur. Çeşitli dönemlerde değişik hedeflere yönelik olarak yürürlüğe konan ithal ikamesi politikaları hiçbir zaman teknolojik içerikli olmamıştır. Buna ek olarak yurtiçi mühendislik hizmetleri talebi düzenli bir biçimde yerli MHF'na yöneltilmediği için bu firmalar ülkenin teknolojik gelişmesine, belirli endüstrilerde derinleşmeye katkıda bulunacak biçimde yönlenmemişlerdir. Zaten genellikle yatırım bütçesinin yüzde onunu aşmayan ücretlerle çalışan (bu oran Türkiye'de çok daha düşüktür) MHF'ları ayakta kalabilmek için uzmanlaşmak yerine önlerine gelen her işi üstlenmek zorunda kalmışlardır.

Kamu politikaları mühendislik hizmetleri sektörünün gelişmesini veya geri kalmasını önemli derecede etkiler. Bu doğrudan doğruya MHF'nın korunması veya korunmaması yoluyla olabileceği gibi, makro ekonomik politika etkileri yoluyla

olabileceği gibi, makro ekonomik politika etkileri yoluyla da olabilir. Türkiye'de yerli MHF'nı koruyan hiçbir politika uygulanmamıştır. Uzun yıllar sürdürülen ithal ikamesi politikası bu sektöre uygulanmamıştır. MHF'nın öğrenme süreci yanlış olarak imalat sanayiinin öğrenme süreciyle özdeşleştirilmiştir. Kamu kesiminde bürokratik davranış kalıpları, özel kesimde ithalatı ikame edilen malı üretmekle sınırlı ve söz konusu üretim teknolojilerini özümsemeyi içermeyen hedefler, mühendislik hizmetleri talebinin yeterince gelişmemesine yol açmıştır.

Liberal, ihracata yönelik bir sanayileşme politikası izleyen Güney Kore'de 1973 yılından beri mühendislik hizmetleri sektörü yasa ile korunmaktadır. Bu yasaya göre ancak Kore'de bulunmayan mühendislik hizmetleri ithal edilebilmektedir. Böyle durumlarda da yerli MHF'ların ilgili projelere aktif olarak katılmaları şart koşulmakta, böylece o firmaların ve giderek mühendis ve teknisyenlerin teknolojiyi öğrenmeleri, özümsemeleri sağlanmaktadır.

Türkiye'de hükümetler ithal ikamesini genellikle teknoloji boyutuna yaymamışlardır. Teknoloji ile ilgili müesseseler kurmak hiçbir ülkede yeterli olmamıştır. Karma ekonomi kurallarına göre yönetilen, kamunun ekonomide önemli ağırlığa sahip olduğu, toplam mühendis ve mimarların neredeyse üçte ikisinin memur veya sözleşmeli olarak kamu kesiminde çalıştığı bir ekonomiyi, bir teknoloji üretim ortamı haline getirmek mümkündür. Ancak bu düzenli bilgi akışını sağlama-ya yönelik, piyasadaki aksaklıkları düzelteren önemli ekonomi politikası müdahaleleriyle olabilir. Türkiye'de ise aynı teknikler, aynı kaynaklardan tekrar tekrar ithal edilmekte, farklı kamu kuruluşları benzer mühendislik hizmetlerini bazen ithal etmekte, bazen yurtiçinden karşılamaktadır. Ülkenin mühendis, bilim adamı stoku hangi tekniklerin yurtiçinde geliştirilebileceğini, hangilerinin nerelerden ve hangi ayrıntıda ithal edilmesinin yararlı olacağını ve hangi alanlarda hangi yabancı MHF veya imalatçılarla ne biçimde ilişkiye geçilmesinin öğrenme sürecinde daha çok katkı yapacağını değerlendirmeye yeterlidir. Teknoloji alanındaki politika müdahalelerinin, konunun birçok disiplini bir anda ilgilendiren yönünü gözönünde tutmaları gereklidir. İhracat ağırlıklı ekonomik politikalar üretimde etkinlik sağlayıcı mühendislik hizmetlerine olan talebi uyarırlar; ama ürün teknolojisi genellikle dış pazar tarafından belirleneceği için böyle politikaların hakim olduğu ülkelerde temel tasarım hizmetlerinin gelişmesi gecikebilir. Nitekim Güney Kore ile ilgili bulgular bu yöndedir. Öte yandan eko-

nominin kendine yeterliliğine ağırlık verilen ülkelerde temel tasarım gücü gelişmekte, fakat bu gücün etkileri iç pazarda hissedilmemektedir. Hindistan bu gelişmenin ilginç bir örneğidir. fakat her iki ülkede de belirli sektörlerde temel teknolojik bilginin geliştirilmesine verilen önem sonucu, örneğin enerji ve petrokimya alanlarında teknolojik yeterlilik önemli oranlara ulaşmıştır. Gerek bağımsızlık süresi, gerek mühendislik sektörüne önem verilen büre bakımından bu iki ülkeden de avantajlı olan Türkiye için bu veya benzeri olumlu gözlemleri yapmak mümkün olmamaktadır. Bir uluslararası karşılaştırmada Türkiye incelenen 6 ülke arasında Kore ve Hindistan ve Singapur'dan çok, Malezya ve Filipinler'e benzer bir düzeyi yansıtmaktadır. Ancak biraz önce belirtildiği gibi, ülkenin beşeri sermaye gücü gözönüne alındığında bunun böyle olmaması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

ENFLASYON-PARA ARZI İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİNDE ÇAPRAZ-SPEKTRAL ANALİZ YAKLAŞIMI

A.SERDAR ESEN*

Giriş

Son yıllarda ülkemizde en çok tartışılan ekonomik sorunlardan biri, kuşkusuz ki, enflasyondur. Bu konudaki tartışmalar ise, en çok, ülkemizdeki enflasyonun talep enflasyonu mu, maliyet enflasyonu mu, yoksa yapısal bir enflasyon mu olduğu noktasında yoğunlaşmaktadır. Enflasyonun niteliğine ilişkin bu tartışmaların önemi ise açıktır. Çünkü bilindiği gibi, iyileştirme çabalarının başarıya ulaşması, olaya konulan tanıların doğruluğuna bağlıdır. Bu nedenle enflasyonun aşağıya çekilebilmesi için, öncelikle niteliğinin saptanması ve buna uygun politikaların belirlenmesi gerekmektedir.

Bugün, ülkemiz gündemindeki sözkonusu tartışmalarda, ülkemizdeki enflasyonun bir talep enflasyonu olduğu, diğer bir deyişle enflasyonun en önemli nedenini talep fazlalığının oluşturduğu geniş bir kesimce ileri sürülmektedir. Olaya konulan tanı bu olunca da, iyileştirme politikalarında ağırlık, talebi kısımaya yönelik "sıkı para politikaları'nda" olmaktadır. Bu tür görüşlerin yaygınlık kazanması, doğal olarak, bunların geçerliliğine ilişkin tartışmaların yoğunlaşmasına yol açmaktadır. Acaba enflasyon ile para arzı arasında, gerçekten çok güçlü bir ilişki var mıdır? Eğer böyleyse, enflasyon para arzını ne kadar süre ile geriden izlemektedir? Bu çalışmanın amacı, yukarıda belirtilen sorulara bir parça da olsa yanıt verebilmektir. Ancak daha önce, sözkonusu tartışmaların dayandığı "parasalcı enflasyon tezi"ne kısaca değinmek istiyoruz.

* Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ar. Gör. Dr.

1. Parasalcı Enflasyon Tezi

Bilindiği gibi para arzı ve enflasyon arasındaki ilişkiye yönelik tartışmalar, M.Friedman'ın miktar kuramı çerçevesinde geliştirdiği "parasalcı enflasyon tezi" ile yoğunluk kazanmıştır. Friedman miktar kuramını yeniden formüle ederek, "enflasyonun her zaman ve her yerde parasal bir olgu olduğunu ve enflasyonun sürekliliğinin para arzındaki artışların sürekliliğine bağlı olduğunu" ileri sürmüştür. Bu tez'e göre, para arzındaki büyüme ile enflasyon arasında kararlı, nedensel ve güçlü bir ilişki bulunmaktadır. M.Friedman bu ilişkiyi şöyle açıklamaktadır: "Ortalama olarak para arzındaki bir değişiklik 6-8 ay sonra gelirlere, gelirlerdeki değişiklik de 9-15 ay sonra fiyatlara yansır. Böylece para arzındaki bir değişiklik ile enflasyon oranındaki bir değişiklik arasında ortalama olarak 15-24 ay gecikme ortaya çıkar"(1).

ABD'de yapılan bazı deneysel çalışmalarda da yukarıdaki savı destekleyen kimi sonuçlar elde edilmiştir. Örneğin, Friedman ve Schwartz birlikte gerçekleştirdikleri bir araştırmada, paranın dışsal bir değişken olarak enflasyonu etkilediğini ve para arzı ile enflasyon arasında 20 aylık bir gecikme bulunduğunu (enflasyonun para arzını 20 ay geriden izlediğini) belirlemişlerdir.(2)

Ülkemizde konuyla ilgili olarak yapılan araştırmalarda genellikle farklı sonuçlar alınmıştır. S.Özmucur 1961-1973 dönemi için gerçekleştirdiği çalışmada para arzı ile enflasyon arasında güçlü bir ilişki saptamıştır. Özellikle uzun dönemlerde bu ilişkinin daha da güçlü olduğunu belirleyen Özmucur, para arzının fiyat değişimlerinin açıklanmasında önemli bir değişken olduğu sonucuna varmaktadır. Ayrıca araştırma sonuçları, fiyat değişimlerinin para arzındaki değişimleri 2 ay gecikme ile izlediğini ortaya koymaktadır.(3) A.Ertuğrul'un yakın zamanlardaki bir çalışmasının sonuçları ise, para arzının dışsal bir değişken olarak enflasyonu etkilediği biçimindeki "parasalcı tez" ile çelişmektedir. Ertuğrul enflasyon ile para arzı arasında tek yönlü değil çift yönlü bir etkileşim olduğunu, para arzının enflasyonu etkilediği gibi enflasyonun da para arzı üzerinde etkili olduğunu belirlemiştir. Böylece dışsal bir para arzı tanımını geçerliliğini yitirmiş olmaktadır (4).

2. Çapraz-Spektral Analiz Yöntemi ile Enflasyon-Para Arzı İlişkisinin İncelenmesi

Ölkemizde enflasyon ile para arzı arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmada, enflasyonun göstergesi olarak "Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Değerlendirme Dairesi Başkanlığı Toptan Eşya Fiyatları İndeksi" dikkate alınmıştır. Enflasyon ile ilişkisi incelenen parasal göstergeler ise M1, M2, M3 gibi farklı para arzı tanımları ile "emisyona hacmi"dir. Analizde kullanılan bu zaman serilerinin tümü Ocak/1975-Aralık/1985 dönemini kapsamakta ve aylık verilerden oluşmaktadır.

İki değişken arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak saptanmasında genel olarak iki ayrı yaklaşım söz konusudur. Bunlardan biri korelasyon ve regresyon analizlerinden oluşan geleneksel "zaman ortamı analizleri"dir. Diğer yaklaşım ise, çalışmamızda yararlanacağımız "çapraz-spektral analiz" olup "frekans ortamı analizleri" olarak adlandırılır. Çapraz spektral analiz yönteminde, ilişkisi incelenen zaman serileri kendi aralarında ilişkisiz frekans bileşenlerine ayrıştırılmakta, böylece iki serinin sadece karşılıklı frekans bileşenleri arasında ilişki olabilmektedir. Bu frekans bileşenleri arasındaki ilişkinin araştırılması ve karşılıklı bileşenlerden birinin diğerine göre sahip olabileceği zaman gecikmesinin belirlenmesi, yöntemin temelini oluşturmaktadır(5).

Çapraz-spektral analiz yönteminin uygulanmasından önce, zaman serilerinin "durağan (trend etkisinden arındırılmış)" biçimine dönüştürülmesi gerekmektedir. Bu nedenle tüm seriler için logaritmik ilk farklar ($\log X_{t+1} - \log X_t$) hesaplanarak, analizde elde edilen durağan seriler kullanılmıştır(6).

Çapraz-spektral analiz, serilerin "spektral yoğunluk fonksiyonları"na dayanır. Spektral yoğunluk fonksiyonu otokovaryans fonksiyonunun Fourier dönüşümüdür ve bir zaman serisindeki anlamlı döngüsel bileşenler (düzenli dalgalanmalar)'in belirlenmesini sağlar. Bir X serisinin spektral yoğunluk fonksiyonu,

$$f_{xx}(k) = \frac{1}{2\pi} \left[C_{xx}(0) + 2 \sum_{L=1}^m C_{xx}(L) \cos \frac{\pi kL}{m} \cdot W(L) \right], \quad (k=1, 2, \dots, m)$$

biçiminde hesaplanmaktadır(7).

Analizde ele alınan tüm seriler için spektral yoğunluk fonksiyonu belirlenmiş ve serilerin hiçbirinde uzun dönemli (konjonktürel) dalgalanmalara rastlanılamamıştır. Bunun yanında serilerin 10 ay ve 4 ay dolayında periyodlara sahip, kısa dönemli dalgalanmalar içerdikleri görülmektedir. Bu dalgalanmaların saptanması, çapraz-spektral analizde önemli bir işleve sahiptir. Çünkü iki seri arasındaki ilişki, daha çok bu dalgalanmalara karşı gelen frekanslarda aranacaktır(8).

Çapraz-spektral analizde özellikle 3 çıktı önem taşımaktadır. Bunlar "ilişki katsayısı (coherence)", "kazanç" ve "evre"dir. "Coherence", iki serinin karşılıklı frekans bileşenleri arasında doğrusal ilişkiyi ölçen bir fonksiyondur ve basit korelasyon katsayısının karesine (r^2) benzer. Genellikle 0,60'dan büyük değerler güçlü bir ilişkiyi, 0,40-0,60 değerleri orta derecede bir ilişkiyi ve 0,40'dan küçük değerler de zayıf bir ilişkiyi belirtirler(9). X ve Y ile belirtilen iki seri arasındaki ilişkinin derecesi,

$$K(k) = \frac{P_{xy}^2(k) + Q_{xy}^2(k)}{f_{xx}(k) \cdot f_{yy}(k)}, \quad (k=1, 2, \dots, m)$$

formülü yardımıyla hesaplanmaktadır(10). Kazanç fonksiyonu ise, Y_t sürecinin X_t süreci üzerindeki regresyon katsayısı olarak kabul edilir. Kazanç'ın büyük olduğu frekanslarda X_t 'nin Y_t üzerindeki etkisi fazladır. Kazanç fonksiyonunun hesaplanmasında da,

$$G(k) = \frac{\sqrt{P_{xy}^2(k) + Q_{xy}^2(k)}}{f_{xx}(k)}, \quad (k=1, 2, \dots, m)$$

eşitliğinden yararlanılmaktadır. Sonuçların yorumlanmasında en önemli çıktılardan biri olan evre fonksiyonu ise, seriler arasındaki önde gitme-gecikme durumunu belirtir. X_t sürecinin Y_t 'den önde gitme periyodunu (Y_t 'nin X_t 'ye göre gecikmesini) açısal frekans cinsinden açıklayan evre fonksiyonu aşağıdaki biçimde hesaplanabilir.

$$\theta(k) = \tan^{-1} \left(- \frac{Q_{xy}(k)}{P_{xy}(k)} \right), \quad (k=1, 2, \dots, m)$$

Evre'nin zaman birimi cinsinden değeri ise,

$$E(k) = \frac{\theta(k) \times m}{k \times \pi}, \quad (k=1,2, \dots, m)$$

eşitliği ile elde edilir. Öte yandan kazanç ve evre fonksiyonlarının anlamlılığı, "Coherence" in değerinin büyük olmasına bağlıdır(11). Bu nedenle ilişkinin zayıf olduğu frekanslara karşı gelen kazanç ve evre değerleri önem taşımaz.

Toptan eşya fiyat indeksleri serisi ile, parasal göstergeler olarak alınan dört seri arasındaki ilişki, çapraz-spektral analiz yöntemi ile ayrı ayrı incelenmiştir. Her seri çifti için, ilişkinin en güçlü olduğu frekanslardaki kazanç ve evre değerleri Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo'nun incelenmesiyle görülmektedir ki, enflasyon ile en güçlü ilişkiye sahip olan parasal gösterge M1(dar tanımlı para arzı)'dır. Ancak 0,59 derecesindeki bu ilişkinin bile çok güçlü olarak nitelendirilmesi olanaksızdır. Söz konusu ilişki 12 aylık periyoda sahip bir dalgalanmada görülmekte ve bu dalgalanma boyunca enflasyon, M1'i yaklaşık 1,5 ay geriden izlemektedir. Bu frekanstaki kazanç ise 0,57 dolayındadır. Diğer bir deyişle, M1'deki %100'lük bir artış, fiyat indekslerine %57 oranında yansımaktadır.

Enflasyon ile diğer parasal göstergeler arasındaki ilişki ise daha güçsüz görünmektedir. Özellikle enflasyon ve M3 (M1+Vadeli Mevduat+Mevduat Bankalarındaki Resmi Mevduat+Merkez Bankasındaki Diğer Mevduat) arasında, beklendiğinden çok daha güçsüz (0,40 dolayında) bir ilişki belirlenmiştir. Ancak bu ilişkide kazanç fonksiyonunun daha büyük bir değere sahip olduğu gözlenmektedir. Kazanç'ın yüksek olduğu bir ilişki de, enflasyon ile M2 arasındadır. Bu iki seri arasındaki en büyük "Coherence" de 0,53 olup, ancak orta derecede bir ilişkiden söz edilebilir. 0,90 değerindeki kazanç fonksiyonu ise, M2'deki %100'lik bir artışın fiyatlara %90 oranında yansımakta olduğunu belirtmektedir. Bu ilişkide, enflasyon M2'yi, 10 aylık periyoda sahip bir dalgalanma içerisinde, 2 ay gecikme ile izlemektedir. Öte yandan enflasyon ile emisyon hacmi arasında, gerek "Coherence" in gerekse kazanç'ın değerlerinin düşük olması nedeniyle, güçlü bir ilişkiden söz edilemez.

Tablo 1

TOPTAN EŞYA FİYATLARI İNDEKSİ İLE ÇEŞİTLİ PARASAL GÖSTERGELER
ARASINDAKİ İLİŞKİYİ BELİRTEN "COHERENCE", KAZANÇ VE EVRE DEĞERLERİ

İlişkisi İncelenen Seriler	Coherence	Kazanç	Evre (ay)	Periyod (ay)
M1-Toptan Eşya Fiyatları İndeksi	0,59	0,57	1,34	12
M2-Toptan Eşya Fiyatları İndeksi	0,53 0,42	0,90 0,84	2,05 0,55	10 4
M3-Toptan Eşya Fiyatları İndeksi	0,40	0,86	0,40	12
Emisyon-Toptan Eşya Fiyatları İndeksi	0,49	0,32	0,38	12

3. Sonuç

Enflasyon ile parasal göstergeler arasındaki ilişki çapraz-spektral analiz yöntemi yardımıyla analiz edilmiş ve sonuçlar yukarıda özetlenmiştir. Araştırmanın sonuçları ülkemizde enflasyon ile para arzı arasında ilişkinin söz konusu olduğunu, ancak bu ilişkinin çok güçlü olmadığını belirtmektedir. Bu nedenle ülkemizde enflasyonun tek belirleyici nedeni olarak para arzındaki genişlemelerin dikkate alınması ve sadece buna uygun politikalarla enflasyonun aşağıya çekilebilmesi kuşkuyla görülmektedir.

Araştırmanın bir başka sonucu da, ülkemizde fiyatların para arzındaki değişimleri 1,5-2 ay gibi çok yakın bir gecikme ile izlediğidir. Söz konusu gecikmenin, Friedman'ın ABD için ileri sürdüğünden oldukça farklı olduğu görülmektedir. Öte yandan, enflasyonun M1 ile olan ilişkisinin, diğer parasal göstergeler ile olan ilişkiden daha güçlü görünmesi de bir diğer ilginç sonuçtur.

Ancak kuşku yok ki tüm bu sonuçlar, belirli varsayımlar ve kısıtlamalar çerçevesinde tartışılabilir. Araştırmanın kapsadığı 11 aylık dönem daha genişletildiğinde, bulgulara bazı farklılıklarla karşılaşılabılır.

Notlar

- 1) Friedman, M. : "Money and economic Development", The Horowitz Lectures of 1972, Praeger Publishers, NewYork-1973, S. 27-28.
- 2) Friedman, M. - Schwartz, A.J.: "A Monetary History of the United States 1867-1960", Princeton University Press for NBER.
- 3) Özmucur, S: "Cycles in Money and Prices: Spectral Representantation", Boğaziçi University Publications, No:140, İstanbul-1978, S. 57-67
- 4) Bu konuda bkz. Ertuğrul A.: "Kamu Açıkları, Para Stoku ve Enflasyon", Yapı Kredi Bankası Yayını, Ankara-1982.
- 5) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Chatfield, C.: "The Analysis of Time Series: An Introduction", Second edition, Chapmon and Hall Ltd., Bristol-1980.
- 6) Yapılan dönüşümün analizin çıktılarına etkisi olmamaktadır. Bu konuda bkz. Granger, C.W.S. - Hatanaka M. "Spectral Analysis of Economic Time Series", Princeton University Press, NewJersey-1964, S.47-49.
- 7) Bu formülde k "gecikme"yi, M ise "maksimum gecikme (kısaltma noktası)" nı belirtmektedir. Otokovaryans fonksiyonunun hesaplandığı maksimum gecikme miktarını gösteren M'in, veri sayısının 1/3'ü ile 1/5'i arasında bir değer alması önerilmekte olup, analizde M=30 değeri seçilmiştir. Formülde yer alan $C_{xx}(L)$, X serisinin L gecikmesindeki otokovaryans fonksiyonudur ve,

$$C_{xx}(L) = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^{N-L} x(t) \cdot x(t+L) , (L=1, \dots, M)$$

eşitliği yardımıyla hesaplanmaktadır. Çalışmamızda N(veri sayısı)=132 değerine sahiptir ve $x(t)$, X serisinin ortalamadan farklarını ($x(t)=X(t)-\bar{X}$) belirtmektedir. Spektral yoğunluk fonksiyonunun hesaplanmasına ilişkin

formüldeki bir başka fonksiyon olan $W(L)$ ise "gecikme penceresi" olarak adlandırılır. Bir tartı-fonksiyonu olan gecikme penceresi çeşitli biçimlerde kullanılmakta olup, çalışmamızda "parzen penceresi"nden yararlanılmıştır. Parzen penceresi, gecikme sayısına bağlı olarak şöyle hesaplanmaktadır:

$$W(L) = 1 - \frac{6L^2}{M^2} \left(1 - \frac{L}{M}\right), \quad 0 \leq L \leq M/2$$
$$= 2\left(1 - \frac{L}{M}\right)^3, \quad M/2 < L \leq M$$

Spektral yoğunluk fonksiyonunun hesaplanmasına, toptan eşya fiyat indeksleri serisine ilişkin bir uygulama ile birlikte (Esen, A.S.: "Zaman Serilerinin Spektral Analizi ve Bir Uygulama Denemesi", Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa-1984, Basılmış Doktora Tezi)'nde geniş olarak yer verilmiştir.

8) Chu, Kong: "Principles of Econometrics", Second Edition, Intext educational London-1972, S. 193.

9) Granger, C.W.J.-Morgenstren, O. : "Spectral Analysis of New York Stock Market Prices". KYKLOS, 1963, No: 16, S.9.

10) Formülde yer alan $P_{xy}(k)$ ve $Q_{xy}(k)$ 'nin hesaplanmasında,

$$P_{xy}(k) = \frac{1}{2\pi} \left[C_{xy}(0) + \sum_{L=1}^m \left[C_{xy}(L) + C_{yx}(L) \right] \cos \frac{\pi k L}{m} \cdot W(L) \right], \quad (k=1, 2, \dots, m)$$

$$Q_{xy}(k) = \frac{1}{2\pi} \left[\sum_{L=1}^m \left[C_{xy}(L) - C_{yx}(L) \right] \sin \frac{\pi k L}{m} \cdot W(L) \right], \quad (k=1, 2, \dots, m)$$

eşitliklerinden yararlanılmaktadır. Burada $C_{xy}(L)$ ve $C_{yx}(L)$, X ile Y serilerinin çapraz-kovaryans fonksiyonları olup,

$$C_{xy}(L) = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^{N-L} x(t) y(t+L) , (L=1, 1, \dots, m)$$

$$C_{yx}(L) = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^{N-L} y(t) x(t+L) , (L=1, 2, \dots, m)$$

biçiminde hesaplanırlar.

- 11) Suzuki, M.: "A Spectral Analysis of Japanese Economic Time Series Since 1880's", KYKLOS, 1965, No:18, S.243.

Kaynakça

- Chatfield, C. : "The Analysis of Time Series: An Introduction Second edition, Chapman and Hall Ltd., Birtol-1980
- Chu, Kong : "Principles of Econometrics", Second Edition, Intext educational, London-1972.
- Ertuğrul, A. : "Kamu Açıkları, Para Stoku ve Enflasyon". Yapı ve Kredi Bankası Yayını, Ankara-1982.
- Esen, A.S. : "Zaman Serilerinin Spektral Analizi ve Bir Uygulama Denemesi", Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa-1984, Basılmamış Doktora Tezi.
- Friedman, M. : "Money and Economic Development", The Horowitz Lectures of 1972, Praeger Publishers, New York-1973.
- Friedman, M. - : "A Monetary History of the United States 1867-1960", Schwartz, A.J. Princeton University Press for NBER.
- Granger, C.W.J.-: "Spectral Analysis of Economic Time Series", Princeton Hatanaka, M. University Press, New Jersey-1964.
- Granger, C.W.J.-: "Spectral Analysis of New York Stock Market Prices", Morgenstern, O. KYKLOS, 1963, no:16
- Özmucur, S. : "Cycles in Money and Prices: Spectral Representation", Boğaziçi University Publications, no:140, Istanbul-1978.
- Suzuki, M. : "A Spectral Analysis of Japanese Economic Time Series Since 1980", KYKLOS, 1965, no:18.

TARIM SEKTÖRÜNÜN ÇEŞİTLİ ÜLKE ÖRNEKLERİ İLE SERBEST PİYASA EKONOMİSİNE UYUM DERECEŚİ

PROF. DR. TURAN GÜNEŞ*

I. Giriş

Bir toplumun ekonomik faaliyeti; tarım, sanayi, inşaat, ticaret, ulaştırma ve benzeri çalışma alanlarını kapsıyan çeşitli sektörlerden oluşmaktadır. Bu sektörlerde işletmeler, farklı ekonomik çevrelerde ve değişik pazar bünyelerinde çalışmaktadırlar. İşletme genel olarak tam yarışmalı, tam monopol, oligopol ve monopolistik yarışmalı ekonomik çevrelerden ve pazar bünyelerinden birinde daha ağırlıklı olarak yer almaktadır. Ekonomide işletmelerin taleplerinin, arzlarının ve fiyatlarının oluşmaları; bunların içinde çalıştıkları bu pazar şartlarına sıkı sıkıya bağlı bulunmaktadır.

II. Tarım Sektörünün Ekonomik Çalışma Koşulu

Tarım, çeşitli ekonomik çalışma koşulları içinde, tam yarışmalı pazar sistemine en yakın olan bir sektördür. Tarımın, serbest piyasa ekonomisine uygunluğu karşısında, tarımsal üreticilerin bu bünyelerden zarar görmemeleri için, onun üzerinde özel olarak bazı tedbirlerin alınması gereklidir.

Tarımın tam yarışmalı pazar bünyesinde olması, herşeyden önce, üreticilerinin ve tüketicilerinin bu bünyede çok fazla sayıda bulunmalarından kaynaklanmaktadır. Üretilen ürünler genellikle birbirine benzemektedir.

Herhangi bir üreticinin, faaliyet alanını cazip görerek pazar bünyesi içine girmesi, nadiren bir engelle karşılaşmaktadır. Genellikle, çiftçinin tarımsal üretim yapması için, lisans almasına ihtiyacı yoktur. Mevcut üreticiler de, bu alana yeni bir üreticinin girmesine karşı birleşmemektedirler (Güneş 1964, s.88).

* A.Ü. Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü Başkanı.

Bu bünyede tam bir pazar bilgisi mevcut olmamakla beraber, birçok çiftçiler alternatif mahalli pazarlarda oluşan fiyatlar hakkında bilgi sahibidirler. Noksansız pazar haber ve bilginin olduğu ve tam yarışmalı pazar şartlarının uygulandığı hallerde, aynı ürün için fiyat farkları belirlemek ve fiyat ayarlamaları yapılabilmesi için zamana ihtiyaç duyulmaktadır.

III. Tarım Sektörünün Serbest Piyasa Ekonomisi ile Uyum Derecesi

Tarım sektörü tabiati itibariyle serbest piyasa ekonomisine yakın olmakla beraber, serbest piyasa ekonomisinin devamlı işleyen mekanizması bu sektör için sürekli olarak izlendiği ve gerekli düzeltme tedbirleri alınmadığı sürece, bu bünye, tarım ürünleri yetiştiricilerine ve üreticilerine zararlar vermektedir. Bu nedenle bu bünyeye çeşitli müdahaleler yapılmaktadır.

Tarım ürünleri fiyatlarının arz ve talebe göre oluşumu mekanizması; üreticilerin, ürünlerini artırmaları için sürekli çalışmalarına ve bunun sonucu olarak daha fazla ürün elde etmelerine karşılık, talebin gayri elastiki olmasından dolayı tüketimi aynı ölçülerde artırmaması ile, devamlı fiyat düşmelerini yaratmaktadır. Yetiştirme şartlarının ve iklimin sürekli olarak değişmeleri bu bünyeyi, diğer bir yönden de oynak yapmakta ve belirsizlikler ile dolu bir hale getirmektedir.

Normal olarak tarımda gelişen teknoloji ile şahıs başına düşen üretim miktarı arttıkça, gerçek gelir de artmaktadır. Böylece yükselen gerçek gelirler, üretime daha fazla yatırım imkanı sağlandığından, arz eğrisinin yeniden hareket etmesini de yaratmaktadır.

Ekonomide fertlerin ortalama gelir seviyesinin yükselmesi, tarımsal pazarların işleminde, iki yönden önemli tesirler yapmaktadır. Bunlardan birincisi tarımsal ürünlerin üretim miktarının, diğer ürünlerin üretim miktarları gibi artmasıdır. İkincisi ise tüketici gelirlerinin artan kısımlarının tarım ürünlerinden ziyade tarım dışı mallar için sarfedilmesidir. Ortalama fert gelirlerinin arttığı bir ekonomide bu iki kuvvet birlikte çalışınca, pazarda tarım ürünleri fiyatları süratle düşmeye başlamaktadır. Böyle bir yapı içinde tarımsal pazarların fiyat istikrarsızlığı, özelliği uzun dönemde kendini belli etmeden, saklı ve

gizli olarak kalmaktadır. Pazarın bu gizli fiyat istikrarsızlık tabiatı, yükselen bir fiyatın kısa zamanda kesintiye uğraması ile bir düşme eğilimine girmesi şeklinde şiddetli olarak ortaya çıkarak kendini belli etmektedir. Böylece şiddetli ölçüde düşen fiyatlar arzı belirli ölçüde azalma yönünde etkilemektedirler. Bu da tekrar fiyat yükselmeleri doğurmaktadır. Uzun zaman dönemlerinde yükselen fiyatlar karşısında tüketici talepleri, düşük elastikiyetler nedeni ile sıkılamadığından tekrar fiyatlar düşmekte ve bunu, şiddetli şekilde kendini gösteren arz azalması izlemektedir.

Bütün bunlar, tabiatı itibariyle serbest piyasa koşullarında çalışan tarımın, kendi kendine bu piyasa koşullarına uyumunun mümkün olmadığını ve bu uyumun sağlanması için özel tedbirler alınmasının gerektiğini göstermektedir.

IV. Tarımın Problemleri

Tarımın belirtilen bu şartları, ekonomik hayat içinde, onun problemleri bir sektör olduğunu göstermektedir. Tarımda mevcut nispeten düşük fiyatlar ile düşük gelirler, içinde çalışıldığı serbest piyasa ekonomisinin tesirlerinden ileri gelerek, kaynakları tüketicinin istediği malların üretimine sevk edilmesine her zaman imkan vermemektedir.

Tarımın problemleri bir sektör olması nedeni ile, tüm ülkelerde, uzun zamanlardan beri devletin çeşitli şekillerde düzenleme tedbirlerine ve yardımlarına konu olmaktadır. Tarım için bu düzenleme ve yardım hareketleri mesela; ABD'de, 1920'den beri yapılmaktadır. Tarıma devletin düzenleme ve yardım yapma tedbirleri başlıca şu nedene dayandırılmaktadır:

1. Tarımsal gelirler, ekonominin diğer sektörlerine göre nisbi olarak düşüktür.

2. Tarımsal ürün talebi devamlı bir gelişme göstermesine rağmen tarım, ekonomide giderek azalan bir paya sahip olmaktadır. Gelişen ekonomilerde tarım, daha az önem kazanarak, sektörlerarası dengeler bozulabilmektedir. Endüstri, ticaret ve hizmet sektörlerinde mallara ve hizmetlere karşı talep daha süratle büyümesine rağmen, tarım ürünleri talepleri hemen artırılamamaktadır. Tarımda

doğum nisbeti ortalamadan yüksek olduğundan, buradan dışarıya devamlı işgücü hareketi yapılmaktadır. Bu durum tarımın, diğer sektörlerle göre daha çok düzenlenmesi ve desteklenmesi ile kısmen giderilebilmekte ve sektörlerarası denge sağlanabilmektedir.

3. Ekonomik buhran dönemlerinde tarım büyük güçlüklerle karşılaşmakta ve sektörü geliştirmek mümkün olmamaktadır. Ayrıca bu dönemlerde tarımsal üretimi talebe ayarlayamamak da önemli güçlükler yaratmaktadır.

4. Tarımın tamamıyla tabiat koşullarında yapılması, üretimde belirsizlik yaratmaktadır. Uzun zaman meydana gelen kuraklıklar, sel baskınları, donlar ve çeşitli afetler, tarımın özel yardım ihtiyacını artırmaktadır.

5. Tarımsal faaliyetin toprak üzerinde yapılması, onun korunmasına ayrı bir önem kazandırmaktadır. Çünkü toprağı korumakla ülkeye sağlanacak üstünlüklerin, ona harcanan parasal değerler ile karşılaştırılması mümkün değildir. Toplumun büyük ölçüde yararına olan ülke topraklarının korunması, en azından yeter geliri tarımsal işletmelerin toprakları uygun metodlarla işletmeleri ve entansif çalışmalarını sürdürmeleri ile mümkün olmaktadır. Toplumların şimdiki arazi ve toprak değerlerini, gelecek yılların değerleri olarak ne derece korundukları, toprak muhafazasını sağlama faaliyetlerine, bugünden, yaptıkları yardımlarla kendini belli etmektedir.

6. Bir ekonomik sektör olduğu kadar, bünyesinde küçük aile işletmeciliğinin hakim olması ile bir hayat tarzı olan tarımın, toplumun ekonomik ve sosyal yapısının sağlam bir şekilde devam edebilmesinde düzenlemelere, destekleme ve yardımlara ihtiyacı bulunmaktadır.

Tarım sektörü, kendisine pazarın verdiği sinyalleri hemen alamamakta ve pazara göre kendisini süratle ayarlayamamaktadır. Tarımsal kaynaklar, özellikle işçi kaynağı, fazla bir hareket kabiliyetine sahip değildir. Tarım ürünleri fiyatlarındaki düşmeler, kaynak kullanımını hemen sınırlandıramamaktadır. Bütün bunlar ile, ekonomide bir "tarım problemi" doğmaktadır.

Ekonomide bir tarım probleminin ortaya çıkışının en önemli arazi (semptomu), diğer bir ifade ile belirtisi, ortalama tarımsal gelirin diğer sektörlerin orta-

lama gelirlerinden oldukça gerilerde kalmasıdır. Ekonomik gelişme döneminde bu hal, tarımın bir "ayarlama problemini" açığa çıkarmaktadır. Gelişme halindeki ülkelerde en önemli sorun, endüstrinin bünyesel kaynaklarının, tarım sektörüne, ilerleyen teknoloji ve yükselen gelir ile ilgili olarak, yeter derecede süratle ayarlanamamasıdır. Bu gelişme şartları içinde, çeşitli ülkelerde hükümetler, bu ayarlamaları yapma ve tarımsal ürünleri desteklemede, yoğun bir baskı altında bulunmaktadır (Ritson, 1982, S.144).

Bütün bunlar; içinde çalıştığı serbest piyasa koşulları ile tarım sektörünün, kaynakları en iyi şekilde çalıştıracak bir düzenlemeye önemli ölçüde ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Bu konuda yapılan devlet düzenlemeleri için amaç, üretimi artırmak ve insanlar arasında gelir dağılımını islah etmek suretiyle sosyal hedeflere ulaşmak ve ekonomik refahı sağlamaktır (Schickele 1954, S.430).

V. Tarıma Çeşitli Ülkelerde Yapılan Yardım Programları

Tarımın belirtilen özellikleri çeşitli ülkelerde sektöre değişik müdahaleleri ve yardım programlarının uygulanmasını yaratmış ve bu programlar zamanla gelişmeler göstermişlerdir.

Serbest piyasa ekonomisinin en geniş şekilde uygulandığı Amerika Birleşik Devletlerinde, tarım sektörüne çeşitli şekillerde yapılan müdahale, yardım ve üretimi ve pazarı düzenleme hareketlerine, daha 1920'lerde başlanılmıştır. Bu tarihlerde çiftçilere düşük faizli tarım kredileri uygulamaları yanında New Deal denilen, ürün destekleme ve saha tahdit programları uygulanmıştır. 1929'da "Federal Tarım Bordroları" kurulmuş ve pazarlamanın düzenlenmesi için 500 milyon dolar ayrılmıştır. Tarımsal gelirler ile tarım dışı sektör gelirleri arasında dengenin kurulmasına önem verilmiştir. 1930'larda geliştirilen bu yöntemin daha sonraki yıllarda uygulandığı ve bugün de halen korunduğu görülmektedir. Daha 1956'larda ABD tarıma milli gelirin %1'i ile 3 milyar dolarlık özel yardımda bulunmuştur (Beach 1958). Tarım ürünleri fiyatlarına devletin müdahalesi ile ABD' de tarımsal nüfusun ortalama geliri ikinci Cihan savaşı sırasında ve ayrıca dış talebin yüksek olduğu 1970'li yılların ortalarında diğer sektörlerle göre çok geri kalmaktan önlenebilmiştir. Böyle bir destekleme fiyatında, süt hariç, pek çok tarım ürünü için parite fiyatı ile yakın ilgili olan uygulamalar yapılmıştır (Tomek ve Robitson , 1981, S.282-283). ABD gibi liberal ekonominin hakim olduğu

bir ülkede bile 1984'de ticareti koruma politikasının 14 milyar dolara ulaşması (Wall Street Journal Nov:1985) devletlerin bu politikaya verdikleri önemi göstermektedir. Burada Batı Almanya'da Kiel Üniversitesi Ekonomi Fakültesinin yaptığı araştırmaya göre Federal Devletin tarım alanında dolaylı - dolaysız yardım, ucuz kredi, vergi kolaylığı, ihracatı teşvik vb. olarak yaptığı subvansiyonun, çiftçinin yarattığı katma değerinin %220'sini bulduğu (Düzel 1985) ifade edilirse, bu tür desteğin boyutu belirlenmiş olur.

Serbest piyasa ekonomisini uygulayan çeşitli ülkelerde tarım sektörüne yapılan devlet müdahaleleri, düzenlemeleri, desteklemeleri ve yardımları başlıca şu gruplar halinde kendini göstermektedir:

- A) Üretimin kontrol edilmesi ve pazarlama kotası konulması,
- B) Ürünün satın alınması, depolanması ve böylece arz'a hakim olunması,
- C) Çiftçilere yardım yapılması ve özel kredi programları uygulanması,
- D) İhracatın desteklenmesi ve ticari anlaşma programlarının yürütülmesi,
- E) Ürünlerin sigorta edilmesinde devlet düzenlemelerinin ve yardımlarının yapılması,
- F) Verimli çalışmayı sağlayıcı özel programlar uygulanması.

Devletin tarıma bu yardım şekilleri, ayrı ayrı ve çeşitli ülkelerdeki uygulamaları ile incelenecektir.

A) Üretimin Kontrol Edilmesi ve Pazarlama Kotası Konulması:

Tarımsal üretimin kontrol edilmesi ifadesi ile; üretimi kararlaştırmada en önemli etkenlerden olan arazi genişliğinin ve hayvan sayısının hükümetçe sınırlandırılması ve bu yolla üretimin kontrol edilmesi anlatılmaktadır. Pazarlama kotası ifadesi ile, belirli bir ürünün toplam veya üreticilerce pazarlanacak miktarının. hükümet tarafından doğrudan doğruya düzenlenmesi kastedilmektedir (Learn 1964,S.262). Kota; her bir üreticinin yetkili pazarlama ajansına, resmi pazarlama kanallarından geçmek suretiyle teslim edilecek azami miktarı açıklamaktadır (Ritson, 1982, S.373):

Tarımsal üretimin kontrol edilmesi ve pazarlanacak miktarın kotaya bağlanması, çeşitli ülkelerde geniş olarak uygulanmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde New Deal'ın 1933'de çıkışından itibaren, tarımsal üretim fazlasının sınırlandırılması ile fiyatların belirli seviyede tutulması önemli bir amaç olarak benimsenmiştir. Bu hareket, endüstride ürünün sınırlandırıldığı, pazarın bölündüğü ve fiyatın anlaşma ile korunduğu "kartel" uygulamasına benzetilmektedir.

ABD'de 1933'de, "Tarımsal Ayarlama Kanunu" ile, arazi tahdidine uyanlara para ödenmesi şeklinde başlayan ürün kontrol mekanizması, zamanla bazı değişmeler göstermiştir. 1950'de Tarım Bakanı Charless Brannan'un teklifi ile, üretim fazlasının, parite fiyatı altında satılması uygulamasına geçilmiştir. Bu ayarlama ile zayıf önlenmiş ve tüketiciler de ürünleri düşük fiyata alabilmişlerdir. Sınırlama politikası şeker pancarı, yumurta ve patates gibi ürünlerde, halen yürütülmektedir.

Üretimin kontrol altında tutulmasında kültür bitkileri için arazilerin sınırlandırılması ABD'de çeşitli politika uygulamaları ile devam ettirilmiştir. Çiftçilerin arazilerini ekmemeleri, Soil Bank (Toprak Bankası) kurulması ile gerçekleştirilmiştir. Bu programda tarımdan alıkonulan arazinin, üretim fazlası olan bir üründen çekilmesi esastır. Buğdayın 1973/74'de dünya piyasalarında yüksek fiyat elde etmesi ile, bu uygulama daha esnek bir durum almıştır (Ritson 1982, S.376). Arazi sınırlandırılması veya diğer arzı kontrol edici yöntemlerden şikayetçi olan üreticilere depolanılabilen buğday ve pamuk gibi ürünleri için, devletten fiyat destekleme borçlarını elde etme veya süt gibi ürünlerde, üretim fazlalarını devlete doğrudan doğruya satma imkanları verilmiştir (Tomek, Robitson 1981, S.286). 1960 ve 1970'li yıllarda ise buna benzer mahiyetteki işlemler Fransa tarımında, Vedet Raporu ile arazilerin dinlendirilmeleri için tarımdan çekilmeleri (land retirement) şeklinde kendini göstermiştir. Aynı hareketler 1968'lerde Avrupa Ekonomik Topluluğunda Manshold planı ile belirtilmiştir (European Commission, 1968). Hükümetlerin tarımsal üretimi; saha ve hayvan sayısı sınırlandırmaları ile kontrol altında tutmak istemeleri, arzı düşürerek, çiftçi eline geçecek gelirin azalmasını önlemeye yöneliktir.

Tarımsal ürünler pazarında meydana gelen şiddetli fiyat dalgalanmaları karşısında, üretime, arza ve pazarlanan miktarlara hakim olma düşüncesinden ileri gelerek, çeşitli ülkelerde hükümetler; 1920'li yıllardan itibaren, üreticileri

ve pazarlayıcıları bir araya getirerek, pazarlama bordları kurmuşlardır. Esasta tarımsal üreticilerin ekonomik durumlarını düzenlemek ve iyileştirmek olan pazarlama bordu, aynı zamanda üreticilerin pazar güçlerini de kuvvetlendirmektedir (Nevale 1985, S.8-10, Gerber 1985, S.7, Bressler ve King 1978, S.260).

C. Çiftçilere Yardım Yapılması ve Özel Kredi Uygulamaları:

Tarımın serbest piyasa sisteminden zararlarının azaltılmasında yardım yapılması ve özel krediye konu olması, hemen hemen tüm ülkelerde, çeşitli şekillerdeki uygulamaları ile yaygındır.

Çiftçilere bu yolla yapılan uygulamalar; Avrupa ülkelerinde direkt ödeme, yardım yapma ve yatırım için borçlandırma gibi başlıca üç grup halinde görülmektedir.

Doğrudan ödeme genellikle 20 yıllık bir dönem ve sermaye teşekkül için yapılmaktadır. AET ve İsviçre'de bu program geniş ölçüde uygulanmaktadır. Kötü tarım koşullarında ve meyilli arazi bölgelerinde uygulama yaygındır. Bu uygulama marjinal tarım alanlarında çiftçilere önemli ölçüde olumlu tesirler yapmaktadır. Doğrudan ödemelerden ayrı olarak, sosyal politika nedeni ile yapılan yardımlar da, toplumun gelir dengesizliğini azaltmaktadır. Yardımlar ayrıca çiftçilerin yatırım masraflarını azaltmak için de ifa edilmektedir (Darbellay 1985, S.7-9).

D. İhracatın Desteklenmesi ve Ticari Anlaşma Programlarının Yürütülmesi:

Tarımsal ürünler dış pazarlara satıldığı sürece bir taraftan yurt içinde azalan arz ile fiyatların yükselmesi sağlanmakta, diğer taraftan, dış pazarlardan üreticilere gelir gelebilmektedir. Yığın üretimde tarım üreticileri, diğer sektörlerle göre, dış pazarlara daha çok bağımlıdırlar. Ekonomilerinde, liberalizmi en geniş ölçüde kullanan ülkeler bile kendi ürünlerinin dış pazarlarda daha fazla satabilmesini belirli yollarla desteklemektedirler. Bu desteklemeler, taşımada ucuz tarife uygulanmaması, taşıma masraflarının bir kısmının devletçe yüklenilmesi, dış satımda vergi indirimi, vergi muafiyeti yapılması gibi değişik şekillerde olabilmektedir. Yunanistan'ın kuru üzümü dış satımda yardım programı

ile desteklenmesi, Hollanda'nın damızlık yumurta taşımasını desteklemesi bunlara örnektir. İhracatın desteklenmesi yetiştiriciyi olduğu gibi ihracatçıyı da kapsıyabilmektedir. Mesela ABD'de bazı dönemlerde çiftçinin gerçekten sattığı fiyat ile, devletin standard olarak desteklediği fiyat arasındaki fark, çiftçiye ödenmiştir (Bach 1958).

E) Ürünlerin Sigorta Edilmesinde Devlet Düzenlemelerinin ve Yardımlarının Yapılması:

Tarımın yüksek derecede risk taşıyan ekonomik bir faaliyet olması ve çiftçilerin, kırsal kesimde kendilerini koruyacak sistemden uzak ve çok defa konuda yeterli bilgilerin bulunmaması, devletin tarım ürünlerini sigorta edilmesine özellikle ilgi duymasını yaratmaktadır. Örnek olarak, ABD'de Tarım Bakanlığı'nın 1938'lerde çiftçilere tarım sigortası programını sunduğu ve programı 1944'de yeni düzenlemeler ile geliştirdiği söylenebilir. Bugün ABD'de çiftçiler istedikleri takdirde başlıca ürünleri sigorta kapsamına alınabilmekte ve kendilerini çeşitli risklere karşı koruyabilmektedirler.

F) Tarımda Verimli Çalışmayı Sağlayıcı Özel Programlar Uygulanması:

Tarımda üretici gelirlerine tesir eden faktörlerden biri satış hacminin genişletilmesidir. İşletmelerin arazilerini genişletmek her zaman mümkün olmadığından devlet, tarım tekniğini geliştirmek ve kaliteli tohumu yaygınlaştırmak ve uygun girdi kullanımı yoğunlaştırmak gibi, verim artışını sağlamada, kurulan araştırma istasyonları vasıtası ile çiftçilere yardımcı olmaktadır.

VI. Ekonomi Politikasında Tarımın Özel Yeri ve Sektörü Düzenleme Uygulamaları

Ekonomi içinde tarım, açık bir şekilde diğer sektörlerden farklı bir yapıda bulunmaktadır. Tarımın sadece zararla karşılaştığı zaman yardıma konu olması yerine, devamlı ve sistemli bir koruma, düzenleme ve yardım programına ihtiyacı vardır. Böyle bir ihtiyaç her şeyden önce toprak, arazi, sermaye ve işgücü gibi tarımsal kaynakların tüketici talebini karşılamaya yönlendirilmeleri bakımından

gereklidir. Tarımda bütün kaynakları ekonomik olarak kullanırmak vezgeçilmez bir hedeftir. Sektörün tamamıyla kendi haline ve serbest piyasa koşullarına bırakılması halinde bunun sağlanması mümkün olmamaktadır.

Tarımda çalışanların gelirlerinin düşüklüğü, ürün fiyatlarını düşük seviyelerden ve istikrarsızlıklardan koruma ile, satış ve dolayısıyla üretim miktarını artırma üzerinde durulması ihtiyacını gündeme getirmektedir.

Bütün bu şartlarda, hükümetlerin, ekonomik sektörler içinde tarıma müdahale etmelerinde çeşitli sebepler belirmektedir. Bu sebeplerin arasında en önemlisi gelişen gelirler içinde tarımda gelir yükselmesinin, ekonominin diğer sektörlerine göre geride kalmasıdır. İkinci Cihan Harbinden beri bir çok gelişmiş ülke tarım politikalarında, konuya büyük önem verilmektedir. Bir OECD raporu (OECD, 1961) bu konudaki tarım politikalarını şu şekilde ifade etmektedir: "Çiftçi nüfusunun gelirini yükseltmek ve hayat seviyesini islah etmek o kadar geniş olarak duyulan bir ihtiyaç haline gelmiştir ki, bu tarım politikalarının esas amacı olmuştur".

Tarım politikalarının esas amacı olan gelirlerin desteklenmesinde yapılan uygulamalar herhangi bir politikanın muhakemesinde de bir kriter olarak ele alınmıştır. Hükümetler tarafından gelirin yükseltilmesi için kullanılan bütün vasıtalar (ucuz girdi kullandırılması, verimin artırılması vb.) , bu amaca hizmet edici olarak kabul edilmişlerdir. Tarımsal gelirlerin yükseltilmesinde yardımcı olan diğer bazı gayeler de belirmiştir. Tarım politikasının belirtilen bu amaçları, Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkeleri ile ABD ve İngiltere tarafından geniş ölçüde kullanılmıştır.

1958 Roma Antlaşmasının Ortak Tarım Politikası da (madde 39) tamamen tarımda hayat seviyesini yükseltici, verimliliği artırıcı, pazarı stabilize edici ve arzın muntazam akışını garanti edici hükümleri içermektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin 1948'de uygulamaya başladığı Tarımsal Destekleme Programı (CCC'nin yürürlüğe girişi ile ilgili kongre deklarasyonu) tarımsal gelirin korunması, desteklenmesi ve stabilizasyonu esasına dayanmaktadır. Bu program, tarımsal ürünlerin yeterli derecede sağlanması ve dengeli olarak korunmaları için yardım yapılması ve fiyatlandırılması görüşünü getirmekte ve ürünlerin düzenli dağılımı-

nın kolaylaştırılmasını istemektedir. İngiltere'nin 1948 tarihli Tarım Yasası da, milli gıda ve diğer tarımsal ürün üreticisi sektör olarak tarım endüstrisinin milli menfaatler bakımından istikrarlı, gelişen ve korumalı bir yapıda olmasını istemektedir. Yasa özellikle bu ürünlerin asgari fiyatlar ile korumalarını ve çiftçilerin ve tarım işçilerinin hayat standartlarının yükseltilmesine özen gösterilmesini öngörmektedir (Riston 1982, S. 350).

Tarımda uygulanan politika mekanizmaları, çeşitli başlıklar ve gruplar altında toplanmaktadır. Çok geniş ölçüde tarım politikaları uygulaması, bunların her birinde özel şartların bilinmesini gerekli kılmaktadır. Tarımda verimliliği geliştirme suretiyle geliri yükseltmeyi amaçlayan metodlar ile, böyle bir amacı olmadan, doğrudan doğruya gelirle yönelen metodlar bulunmaktadır. Bu sonuncu grup metodlar da şu bölümleri kapsayabilmektedir:

- a) Hükümetlerin doğrudan kırsal alanlara özel harcamalar yapması,
- b) Tarım dışı faaliyetleri, tarımsal temelli faaliyetler olarak geliştirme politikaları uygulanması
- c) Doğrudan doğruya gelir yardımları yapılması.

Tarımsal gelirleri islah etmenin diğer bir yolu, girdileri subvanse etmek suretiyle tarımsal masrafların azaltılmasıdır. Bu tip yardımın pek çok şekli bulunmaktadır. Bu yardım gübreye, sulama ve kurutma masraflarına ve diğer girdilere yapılabilir. Deneyimler, tarımsal geliri yükseltmek için girdi fiyatlarını desteklemenin; ürün fiyatlarını destekleme ile birlikte yürütülmediği ve onunla kombine edilmediği takdirde, başarısız olduğunu göstermiştir (Ritson 1981, S.357-358). Tarımsal gelirin yükseltilmesinde başarılı bir ucuz girdi politikası için, bu politikanın aynı zamanda ürün fiyatlarını desteklemeye doğrudan yönlendirilmesi gerekmektedir. Girdiler yoluyla yardımlar, hükümetin özellikle gelişmesini arzu ettiği alanlarda ilgi çekici olabilmektedir. Mesela, dağ köyleri gibi, özel şartlardaki çiftçilerin yoğun oldukları alanların desteklenmeleri, bu politikalar ile sağlanabilmektedir.

Çiftçilerin gelirleri, yapılan masrafların kısılması suretiyle de artırılabilirse de, uygulamada bundan kesin sonuçlar alınamamaktadır. Nevale, ABD'de 1950 ile 1966 yılları arasında tarımda insan saati başına üretim artışının %62-80 nisbe-

tinin teknolojik değişimden, %20-38'inin sermaye entansitesinin artırılmasından ileri geldiğini tahmin etmiştir. İngiltere'de yapılan şon analizler tarımda output artışıının (sabit fiyatlar ile) %64 kadarının toplam faktör verimliliğini islah etmeden ve %36'sının ise ilave girdi kullanımından ileri geldiğini göstermiştir. Bu durum, tarımda verimliliği geliştirmede, hükümetlerin, geliri yükseltme yöntemleri üzerinde önemle durmaları gerektiğini açıklamaktadır (Ritson, 1982, S.359).

SONUÇ

Ekonomik sektörler arasında tarımın özel bir yeri bulunmaktadır. Tarım, çalışanlara gelir sağlamakta, tüketim için gıda maddeleri vermekte ve arazinin işlenmesini ve ekimini sağlamaktadır. Sanayinin gelişmesine hizmet etmektedir. Tarım ayrıca genel ekonomik faaliyetin görünümünde milletlerarası münasebette bariz bir yer almaktadır.

İkinci Cihan Savaşı'ndan beri gelişmiş ve gelişme halindeki tüm ülkelerde tarımsal politikayı ileri götürmenin arkasında, tarımsal gelirleri destekleme arzusu güçlü olarak yer almıştır. Hükümetler, tarım sektörünün kendi haline bırakılmaları halinde, çiftçilerin düşük gelir seviyelerinde kalacaklarını kabul etmişlerdir. Böylece hükümetler, tarımın ekonomik yapısı dolayısıyla, ekonomik prensipler ve zorunluluklar altında, çeşitli yardım, destelmeme ve müdahale yollarını seçmişlerdir.

Yurdumuzda tüm sektörlerde uygulanmakta olan serbest piyasa ekonomisinin, tarım sektörünün özellikleri dikkate alınarak bu sektör için özel olarak düzenlemeler yapılması gereği belirlemektedir. Bu yapılmadığı takdirde, tarım sektöründeki üretim dalgalanmaları, gelir düşüklükleri ve duraklama devam edecektir.

LITERATUR

- Bach Leland Geogre, Economics, An Introduction to Analysis and Policy, Prentice - Hall Inc, New Jersey, 1958.
- Bressler G.Raymond, Markets, Prices and Interregional Trade,
King A. Richad, Norman-Weather Printing Co. Raleigh 1978.
- Darbellay Charly, Compensation for Natural Production Handicaps,
European Confederation of Agriculture, Reports,
Brugg, Switzerland 1985.
- Düzel Cahit, Devlet Desteğinin Mantığı, Milliyet 28 Ekim 1985.
- European Commission, Memorandum on the Reform of Agriculture in the EEC
(The Mansholt Plan) Brussel, 1968.
- Gerber Peter, Production Control, A Blessing from the Point of View
of Incomes or on Interventionist Curses, European
Confederation of Agriculture, Reports, Brugg, 1985.
- Güneş Turan, Genel Tarımsal Pazarlama, A.Ü. Ziraat Fakültesi,
Yayın no: 331, Ankara 1964.
- Learn W.Elmer, Marketing Quotas, Marketing Farm Products, 1964.
- Nevala Markku, Production Control Measures and Safeguarding of Income
in Agriculture in Scandinavian Countries, European
Confederation of Agriculture.
- OECD, Trends in Agricultural Policies Since 1955, Paris, 1961.
- Schicele Rainer, Agricultural Policy, Mc. Grew Hill Book Com. 1954.

Ritson Christopher, Agricultural Economics, Granade, Newyork, 1982

Tomek G.William, Agricultural Product Prices, Cornell University
Robitson L.Kenneth, Press, Ithaca Newyork 1981.

Wall Street Journal, Nowember 1985.

ÇOK ORTAKLI ŞİRKETLERİN SORUNLARI VE ÇÖZÜMLERİ*

DOÇ.DR. C.NECAT BERBEROĞLU**

Giriş

Bugüne kadar birbirinden farklı bazı isimlerle anılan Çok Ortaklı Şirketler, halkın sanayileşme ve dolayısıyla ekonomik gelişmeye doğrudan katılma istek ve heyecanını yansıtmakta ve ekonomik gelişmeye yönelik politikalar için hazır bir uygulama alanı olmaktadır.

Kamuoyunda bu şirketlere maledilen sorunların tümü, aşağıda ayrıntılı olarak açıklandığı gibi ülkemizdeki şahıs ve aile şirketlerinde ve bazı bankalarda daha fazlasıyla yaşanmıştır. Ayrıca bu sorunların önemli bir bölümü, sözü edilen şirketlerin değil ülkenin ve devletin sorunudur.

Bu çalışmada çok ortaklı şirketlerin sorunlarına getirilmeye çalışılan çözüm önerilerinde devlete yük olacak taleplere yer verilmemiş, bunun tersine devlete uzun dönemde yük olmadan fazlasıyla geri alınabilecek ve ufak katkılarla gerçekleştirilebilecek çözümler bulunmaya çalışılmıştır.

Gerek Çok Ortaklı Şirketlere ilişkin sorunların saptanmasında, ve gerekse çözüm önerilerinin geliştirilmesinde daha önce bu konuda yapılan araştırmalara zorunlu olmadıkça başvurulmamış, böylece bu çalışma bölümümüz Öğr.Gr.Nüvit OKTAY'ın da yardımıyla hazırlanırken daha önce aynı konuda yapılan araştırmalardan sınırlı ölçüde yararlanılmış, buna karşılık özellikle rahmetli Dr. Safer GİRİTLİGİL'in on yıldan fazla bir sürefile kurucu, girişimci, iki büyük örneğin Yönetim Kurulu Başkanı ve Çok Ortaklı Şirketler modelinin en inancılı savunucusu olarak yaşadığı tecrübe ana kaynak olarak kullanılmıştır.

* Bu çalışma, Çok Ortaklı Şirketler konusunda yapılmış olan ayrıntılı bir araştırmanın, sözü edilen şirketlerin sorunları ve bunların çözüm önerileri ile ilgili olan bölümünü kapsamaktadır.

** Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

I. FİZİBİLİTE AŞAMASINDAKİ SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Çok ortaklı şirketlerin karşılaştıkları sorunların büyük bir bölümü, kuruluş aşamasında yeterli ve gerçekçi bir fizibilite etüdünün yapılmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Başka bir deyişle yatırım kararı alınırken, adet yerini bulsun diye veya formalite gereği fizibilite raporu hazırlanması yerine, gerçekçi verilere ve öngörülere dayalı, kapsamlı fizibilite araştırmaları yapılmamıştır. Böylece ileride doğabilecek pek çok sorunun daha başlangıçta önüne geçilememiştir.

Bu konuda sorumluluk çok ortaklı şirketlerin kurucularından çok, onları yönlendirmesi, bilgilendirmesi gereken DPT ve özellikle Teşvik Uygulama Dairesi ile başta DESİYAB olmak üzere bankalara ve öteki finans kurumlarına düşmektedir. Çünkü bu kurumların çok ortaklı şirketlere iştirakleri vardır ve ciddi araştırmalar yapma imkânları bulunmaktadır.

Teşvik Uygulama Dairesi belirli yüzeysel bilgiler önüne getirildiği zaman otomatik bir onay merciî olmaktan çıkmak, bankalar ise para vermenin dışında bu şirketlerin hiçbir sorunuyla ilgilenmemek irrasyonelliğinden kurtulmak zorundadırlar.

Ayrıca Teşvik Uygulama Dairesinin ve sözü edilen öteki finans kuruluşlarının, zamanında yapılabilir (fizibl) diye onayladıkları veya iştirak ettikleri yatırımlar için bugün; kuruluş yeri yanlış, teknoloji hatalıdır gibi suçlamalarda bulunmaya hakları olmasa gerektir. Bu tür suçlamalarda aslında bir anlamda yaygın halk deyişiyle hem suçlu, hem güçlü olma kurnazlığı sergilenmektedir.

Fizibilite etüdlerinin değerlendirilmesinde yatırımın sadece işletme açısından değil ülke ve hatta dünya ekonomisi açısından da fizibl olup olmadığının incelenmesi gerekir. Çünkü işletme açısından fizibl olan bir yatırım (örneğin, uyuşturucu madde sanayii) ülke veya dünya sosyo-ekonomik koşulları içinde fizibl değildir. Burada yatırımın alternatif toplumsal maliyeti de gözönüne alınmalıdır.

Çok ortaklı şirket yatırımlarının bir bölümü için fizibilite hatası suçlamalarında bulunulurken, bu durumun özel şahıs ve aile şirketleriyle kamu yatırımlarının bir bölümünde de fazlasıyla söz konusu olduğu gözden kaçmaktadır. Gerçekten bu durum, çok ortaklı şirket yatırımlarının dışındaki birçok yatırımda, özellikle alternatif toplumsal maliyet açısından korkunç denebilecek kadar yüksek düzeylere ulaşmaktadır.

Bu konuda çok iyi bilinen iki örneği hatırlayalım. Türkiye'yi ve çevre ülkeleri besleyebilecek büyük bir balık gölü olan ve önemli bir turizm potansiyeline sahip başta İzmit Körfezi olmak üzere Marmara Denizi kıyıları, sahilden birkaç kilometre uzaklıktaki araziler boş dururken, kıyıya kurulan 8-10 sanayi kuruluşunun kısır maliyet hesapları uğruna katledilmiştir. Buralara yapılan yatırımlar işletme açısından fizibl olabilir, ancak ülke ekonomisi açısından fizibl olup olmadığı ortadadır.

Aynı şekilde milyonlarca yılda meydana gelen Bursa, Adana ovalarındaki verimli topraklar üzerinde sanayi tesisi kurmak işletme bazında fizibl olabilir ancak Türkiye'de ikinci bir Bursa ve Adana ovası olmadığı için bunun topluma bugünkü ve yarınki alternatif maliyeti çok yüksektir. Bugün ne yazık ki bu ovalardaki verimli tarım arazisi devletin ve bazı özel kuruluşların fabrikalarıyla dolmuştur. Bu fabrikalar kurulurken hazırlanan fizibilite etüdleri de uygun bulunmuş ve onaylanmıştır.

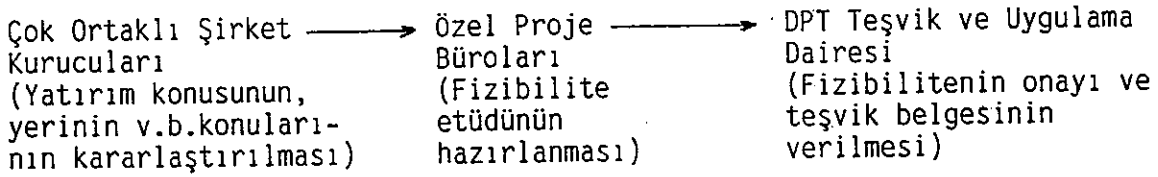
Fizibilite etüdlerinin ülke ekonomisi açısından değerlendirilmesinde durum bu iken işletme bazında yapılan değerlendirmelerde de yaklaşım pek farklılık göstermemektedir. Fizibilite çalışmasının bir yatırımın temelini oluşturduğu temeli çürük bir yatırımın ilerde olağanüstü yetenekli yöneticiler gelse dahi verimsiz olmaya mahkum olduğu kavranamamakta ve yatırımcıya anlatılamamaktadır. Yatırımcının, fizibilite etüdü hazırlanmasına teşvik belgesi almak için yerine getirilmesi gereken bir formalite gözüyle bakması eleştirilmekte, ancak böyle bir zihniyetin kendiliğinden doğmadığı, daha önceki uygulamaların böyle bir yaklaşıma yol açtığı unutulmaktadır. Böylece fizibilite etüdünde yer alan çeşitli bilgilerde ve öngörülerdeki eksiklikler veya hatalar yatırımcının ilerde çok zor durumda kalmasına yol açmaktadır.

Fizibilite Aşamasındaki Sorunlar

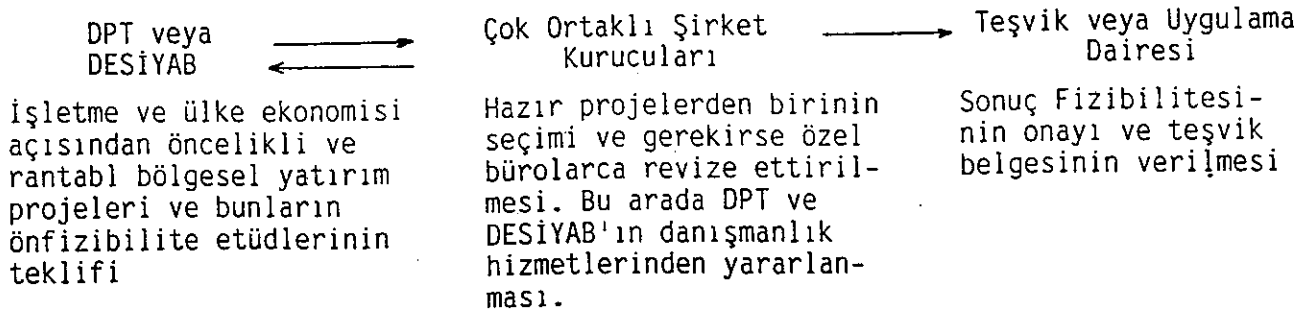
Çok ortaklı şirket kurucularının neyi, nerede, nasıl ve ne kadar üretebilecekleri sorusunu, yani yatırımcıların ilgili sorularını yöneltebilecekleri hiçbir kuruluş bulunmamaktadır. Kurucular sorularını cevaplayabilecek kendilerine rehber hiçbir yer bulamamaktadır. DPT'nin ise bu konuda, ancak çok ısrarla istenirse yetersiz ve yüzeysel bilgi vermenin ötesinde herhangi bir etkinliği olmamaktadır.

Ayrıca ülkemizde hiçbir kurum tarafından bölgeler itibariyle öncelikli yatırım alanlarının neler olduğu saptanıp bu alanlarda yatırım yapacaklara yol gösterilmemektedir. Bir kurumun öncelikli yatırım alanlarını saptayarak isteyenlere gereğinde revize edilebilecek hazır fizibilite veya ön fizibilite etüdleri ve proje taslakları sunması, işletme ve ülke ekonomisi açısından rantabl olmayan yatırımların yapılarak zaten kıt olan kaynakların israf edilmesini önleyecektir.

Günümüze kadar ülkemizde çok ortaklı şirket yatırımlarında birçok öteki özel şirket yatırımları gibi aşağıdaki aşamalar izlenmiştir.



Çok ortaklı şirketlerde yukardaki akış içerisinde gerçekleştirilen yatırıma başlama hareketinin sonradan yarattığı sorunlar üzerinde daha önce durulmuştu. Bu sorunların ortaya hiç çıkmaması veya en az ölçüye indirilebilmesi için sözü edilen akışın aşağıdaki gibi gerçekleştirilmesi uygun olacaktır.



Görüldüğü gibi, kurulacak çok ortaklı şirketler için yukarda önerilen model içersinde, yatırım konusunun seçimi rastlantılara bırakılmamakta; girişimciler, yöre halkının da baskısıyla bilmeden rantabl olmayan alanlarda yatırım yapmak durumunda kalmamaktadırlar.

Daha önce kurulmuş bulunan çok ortaklı şirketlerin bir kısmında fizibilite etüdlerinin yeterince ciddiyetle ele alınmamış ve incelenmemiş olması sonucunda, üretim konusu, kuruluş yeri, teknoloji ve kapasite seçimi, pazar ve hammaddeye uzaklık ve öz kaynak ihtiyacının belirlenmesi gibi konularda yanlışlıklara düşülmüştür. Bu şirketler genellikle ülkenin gerice yörelerinde sanayileşme tutkusu ve heyecanıyla yöre halkı ve yurt dışında çalışan işçilerce büyük ümitlerle kurulmuştur.

Sayıları yüzbinleri aşan bu kişilerin sanayileşmeye katılma ve destek verme heyecanının söndürülmemesi için bu şirketlerin ilke olarak hiçbirinin feda edilmemesi zorunludur. Buna karşılık geç de olsa sorumlu devlet kuruluşları ve DESİYAB'ca bu şirketlerin fizibiliteleri yeniden değerlendirilerek aksaklıkların nerelerde olduğu saptanmalıdır. Bunun sonucunda bu şirketlerden konu açısından hatalılar varsa konusu, teknoloji açısından hatalılar varsa teknoloji ve hatta konum bakımından hatalılar varsa konumunun değiştirilmesi gerekmektedir.

II. YÖNETİM SORUNLARI VE ÇÖZÜMLERİ

Çok ortaklı şirketlerin yönetim ve işletme sorunları öteki sorunlarına oranla kamuoyuna daha fazla yansımış ve tartışma konusu olmuştur. Nitekim bu şirketlerin sorunlarına çözüm aranırken ilk olarak yönetim sorununa eğilinmesi gerektiği ileri sürülerek, yönetim sorunu finansman sorununa göre bile öncelik almıştır. Bu görüşün dayanağı, hiç kuşkusuz, iyi yönetilemeyen kurumların finansman sorununun çözümünün, bunların sağlıklı bir yapıya kavuşması için yeterli olmamasıdır.

Gerçekten çok ortaklı şirketlerdeki yönetim ve işletme sorunları öncelikle çözülmesi gereken temel sorun niteliği taşımaktadır. Ancak pek çok kamu ve özel sektör kuruluşunun da benzer sorunlarla karşı karşıya bulunduğunu unutmamak gerekmektedir. Bu kurumlardaki sorunlar genellikle "kol kırılır, yen içinde kalır" sözüne uygun bir biçimde günlük tartışma ortamına fazla yansımamıştır.

Bunun nedeni, söz konusu kamu ve özel sektör kuruluşlarının başında bir kamu otoritesinin veya ailenin bulunmasının gerektirdiği mahremiyet ortamının varlığı olmuştur. Buna rağmen kamu ve özel sektör işletmelerinde sık sık yönetici ve yönetim değişiklikleri, bir ölçüde de olsa yönetim sorunlarını kamuoyuna yansıtmıştır.

Unutulmaması gereken en önemli olgu, yönetim sorunlarının büyük bir bölümünün toplumun genel kültür düzeyi ile ilgili olmasıdır. Yönetim sorunlarının en önemli ve en geniş boyutlarını oluşturan yönetimde söz sahibi kişiler arasındaki çatışmalar, TBMM'de bile sürekli olarak yaşanmaktadır. Bu açıdan sözü edilen sorun tam anlamıyla bir kültür sorunudur ve kültürümüzün yansıdığı en üst kurumumuzda bile kolaylıkla görülmektedir.

Ayrıca büyük kurumlarda yönetimin bir ekip çalışması gerektirmesi ve toplumumuzun ekip çalışmasına alışmamış olması bu sorunu ağırlaştırmaktadır. Gerçekten halk arasında "Bir işin olmamasını istiyorsan komisyona havale et" deyişi, ekip çalışmasına olan güvensizliğin yaygın bir göstergesidir.

Toplumun genel kültüründen soyutlanması mümkün olmayan çok ortaklı şirketlerde, öteki kuruluşların tümünde olduğu gibi yönetim ve işletme ile ilgili sorunların önemli bir bölümü doğrudan doğruya şirket üst yönetiminin yapısından kaynaklanmaktadır. Bir bölüm sorun ise, şirketin yoğun ilişkileri olan şirket dışı faktörlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Burada kullandığımız üst yönetim kavramı ile "yönetim kurulu"ndan söz edilmektedir.

Çok ortaklı şirket üst yönetiminden kaynaklanan sorunları daha iyi değerlendirebilmek için yönetim kurulunun yapısal özelliklerine kısaca değinmek yararlı olacaktır. Ayrı bir şirket türü olarak TTK'nda tanımlanmadıkları için çok ortaklı şirketler "anonim şirket" statüsünde kurulup yönetilmektedir.

Şirket yönetim kurullarının yapısı genellikle aşağıdaki şemaya uygundur.

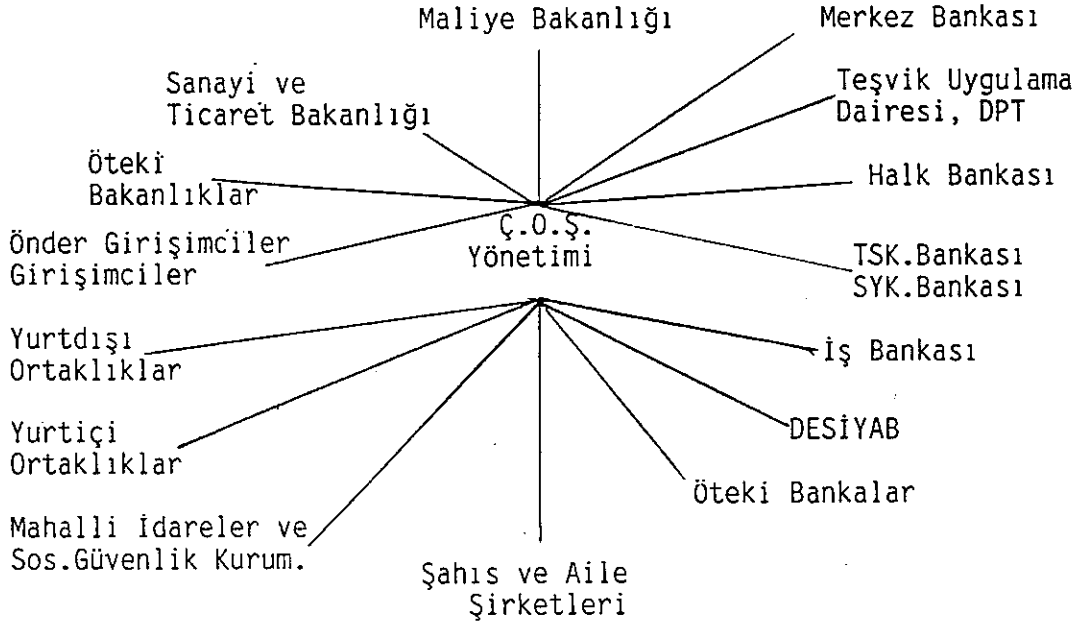
Yönetim Kurulu

- I. Önder Girişimci, Kurucu v.b.nitelikli temsilci(ler)
- II. Küçük Paylı Ortakların Temsilcileri
- III. DESİYAB, İş Bank., TSKB, HalkBank.-Z.Bank., SYKB., Diğer Bankalar ve Finans kurumları temsilci(leri).
- IV. Mahalli idareler, Vakıflar, Sosyal Güvenlik Kurumları Ortak ve Temsilci(leri)
- V. Şahıs va Aile Şirketleri Temsilcileri
- VI. Diğer Temsilciler

Şemada görülen ilk dört gruptaki temsilciler çok ortaklı şirket yönetim kurullarının çoğunluğunda bulunmakta, son iki gruptaki temsilciler ise oransal olarak daha az sayıdaki şirketin yönetim kurullarında yer almaktadır. Bu kompozisyon içersindeki yönetim kurullarında yer alan grupların bir bölümü, çok ortaklı şirketler model ve felsefesini benimsemedikleri için özellikle şirketin, çok ortaklı şirket sermaye yapısını bozabilecek davranışlarda bulunmakta ve anlaşmazlığa düşmektedir. Ayrıca yönetim kurulu içersindeki her grup kendi çıkarları ve zaafıları açısından doğru olduğuna inandığı şekilde davranmakta, bu davranışların şirket çıkarları açısından ne derece yerinde olduğu ile genellikle hiç ilgilenmemektedir.

Yönetim kurullarındaki kararsızlık ve uyumsuzluk, icrayı yürüten, şirket genel müdürü, teknik ve idari müdürler ve öteki personelden oluşan kadroyu da olumsuz yönde etkilemektedir. Bu kadrolar, bazan gelecek endişesi ile iş güvenliği ve iş değerlendirme açısından huzursuz olurken bazan da, özellikle icranın üst düzey elemanları, yönetim kurullarındaki anlaşmazlıklardan etkilenecek ve bunları fırsat bilerek şirketi kişisel çıkarları doğrultusunda yönlendirerek zararlı olmaktadır. Böyle durumlarda hiç kuşkusuz şirket yönetimi bütün olarak başarısızlığa sürüklenmektedir.

Çok ortaklı şirketlerin buraya kadar kısaca açıklanan kendi yapılarından kaynaklanan yönetim sorunlarının yanında, en az bunlar kadar önem taşıyan birçok yönetim sorunu da şirket dışındaki faktörlerden kaynaklanmaktadır. Sözü edilen sorunlar, şirket yönetimini etkileyen dış faktörlerin etkisi ile ortaya çıkmaktadır. Aşağıdaki şemada çok ortaklı şirket yönetimini etkileyen dış faktörler toplu olarak görülmektedir.



Ç.O.Ş. Yönetimini Etkileyen Dış Faktörler

Çok ortaklı şirketlerin yönetim sorunları, görüldüğü gibi ya şirketin kendi yapısından ya da şirket dışı faktörlerden kaynaklanmaktadır. Ancak şirket yapısı içinde yer alan bazı faktörler, hem bu yapıda bulundukları, hem de şirket dışında kaldıkları zaman sorun yaratabilmektedir. Bu açıdan, sorunları belirli başlıklar altında incelerken şirket içi ve şirket dışı faktörler şeklinde bir ayırımdan yararlanma imkanımız ortadan kalkmaktadır.

Çok ortaklı şirketlerin yönetim sorunları ve çözüm önerileri, yukardaki açıklamaya bağlı olarak önem sıralarıyla aşağıda incelenmektedir.

1. Önder Girişimci'den Kaynaklanan Yönetim Sorunları

Çok ortaklı şirketlerde önder girişimci ile ilgili olarak birbirinden çok farklı iki sorun ortaya çıkmaktadır.

a) Önder girişimci, ortaklığı kurmuş, ortakları bir araya getirerek, sermayeyi toplayıp yatırımı başlatmış ve hatta bitirmiştir. Bu aşamaları gerçekleştiren önder girişimci kuruluşu her yönüyle benimsemiş ve kuruluşu ileriye götürmek, geliştirmek için her yönüyle sahiplenmiştir. Ancak ortaklara ve kuruluşa karşı ağır sorumluluk duygusu içinde olan önder girişimcinin şirket

yönetiminde söz sahibi olmasını kabul edemeyen, çok ortaklı şirketler felsefesine inanmayan kişi veya kurumlar önder girişimciyi şirketten uzaklaştırmaya ve etkisiz hale getirmeye çalışmaktadırlar.

Bu şirketlerin karşı karşıya olduğu sorunların en büyüğü olarak, bu şirketlerin yönetimlerinin başıboş olduğu ve şirketlerin sahiplenilmediği şikayeti ileri sürülmektedir. Oysa birçok çok ortaklı şirkette, şirketi sahiplenen önder girişimci şirketten uzaklaştırılmakta ve bu şirketlerin yapısına aykırı olarak bu şirketleri yıpratır ve ortakları caydırır şekilde şirketi sahiplenecek, önder sermaye grupları aranmaktadır.

Buna karşılık bu sorunun çözümü için, şirketi oluşturan ve şirketi sahiplenen önder girişimcinin bu işin başında tutulması, varsa eksikliklerinin gerekli teknik ve diğer elemanlarla doldurularak desteklenmesi gerekmektedir.

b) Yukarda sözünü ettiğimiz önder girişimci tipine ters bir önder girişimci tipi de, şirket yönetimi için artık yeterli olmadığı ve şirketin gelişmesine paralel olarak ortaya çıkan sorun ve konular kendisini aştığı halde yerinde kalmaya direnmektedir. Böylece şirket, dünya ve ülke ekonomisinin gereklerine uygun önlemleri alamamakta ve gerekli atılımları yapamamaktadır. Hatta mevcut olanakları bile verimli bir seviyeye getirememekte veya getirilmesini engellemektedir.

2. Küçük Paylı Yerel Ortakların Yönetimde Kalmalarının Yarattığı Sorunlar

Çok ortaklı şirketlerde küçük paylara sahip ortakların birbirinden oldukça farklı üç gruptan oluştuğu görülmektedir. Bu gruplar sırasıyla;

- a) Fabrikanın kurulduğu yöreden olan ortaklar
- b) Fabrikanın kurulduğu yöre dışı, yurdun diğer kesimlerinden olan ortaklar
- c) Yurt dışı ortaklar

Girişim düşüncesi ve eylemi, çoğu zaman çok ortaklı şirketin kurulduğu yörede doğup gelişmektedir. Bu durumda şirketin ilk sermayesi çok defa yöreden toplanmaktadır. Bu nedenle sermaye toplama aşamasında, yörede saygınlığı olan, daha doğrusu ortak bulabilecek kişiler görev almakta ve daha sonra şirket yönetim kurullarına girmektedirler. Başlangıçta, öteki küçük paylı ortaklarla

birlikte yöreden olan ortaklar (yerel ortak), sermayede ve yönetim kurulunda çoğunluğu oluşturmaktadır. Ancak zamanla sermaye arttırmaları sonucunda, yerel ortakların sermaye payları azalmakta ve bu ortakların toplam sermayedeki payları %10'lara, %15'lere düşmektedir.

Bir sermaye şirketinin (bu şirket çok ortaklı olsa bile) yönetim kurulunun sermaye paylarındaki ağırlığı yansıtması daha doğru ve akılcı olmasına rağmen, yerel ortaklar zamanla sermaye paylarının azalması oranında yönetim kurullarındaki ağırlıklarının azalmasını kabul edememektedir. Yerel ortaklar, bu arada çok zaman bölgecilik anlayışına girerek duygusal davranmakta ve şirket yönetimindeki karar ağırlıklarını korumaya çalışmaktadır. Bu tutumun hem kendilerine, hem şirkete hem de öteki ortaklara zarar vereceği, yerel ortaklarca kavranmamaktadır. Gerçekten, sermaye paylarının azalması oranında yönetimde ağırlıklarının azalmasını kabul edemeyen yerel ortakların şirkete zarar verdikleri durumda, bazan bu şirkete ortak olan bir finans kurumu tarafından ekarte edilerek dışlandıkları da görülebilmektedir.

Bu nedenle şirketin zarar görmemesi için bu ortakların yönetimde kalma konusunda ısrarlı davranmaması gerekmektedir. Yönetimde kalmakta ısrar eden yerel ortaklar, şirketi çok zaman adeta bir dernek veya sosyal hizmetler yapan bir hayır kurumu gibi yönetmeye kalkmaktadır. Yönetim kurulu toplantılarında şirketin hammadde üretim, pazarlama, finansman, maliyet, teknoloji, kalite, kapasite gibi temel konu ve sorunları dururken, şirketin gelişme ve işleyişinde önemi olmayan küçük harcama kalemlerini gündeme getirerek tartışmakta, zaman israfına yol açmaktadır. Bu kişilerden bazıları da şirketi, kişiliklerini ispat etme, zaaflarını, kaprislerini ve komplekslerini tatmin etme aracı olarak kullanmak istemektedirler.

Aslında bu davranış biçimleri toplumumuzda yer alan tüm sanayi ve öteki kuruluşlarda da benzeri görülen genel bir kültür sorunudur. Ancak demokratik rejimimiz içersinde kısa vadede çözülemeyecek bir nitelik taşıyan bu sorunu-muzla bir süre daha birarada yaşayacağımızı ve bu sorunu uzun vadede çöze-bileceğimizi unutmamak gerekir.

3. Yönetim ve Üretim Birimlerinin Aynı Yerde Olmasının Yarattığı Sorunlar

Çok ortaklı şirketlerin büyük bir bölümünün yönetim ve üretim birimleri küçük yerleşim bölgelerinde bulunmaktadır. Böylece toplumumuzun küçük yerleşim birimlerinin geleneksel özelliklerine bağlı olarak, yönetim kurulunda görüşülen her konu hemen köye, kasabaya sızmaktadır. Bu konular yöre halkı arasında da tartışma konusu olmakta, şirkette çalışan yerel personele de ulaşmaktadır. Sonuçta, personel birçok konuda yönetim kurulu henüz karar alamadan haberdar olabilmektedir. Yönetim kurulu da zaman zaman almak zorunda olduğu bir kararı, yöre halkının ve personelin önceden duyması ve psikolojik baskı yapması nedeniyle alamamakta veya karar aldığı takdirde huzursuzluk çıkmaktadır.

Çok ortaklı şirketlerin üretim birimlerinin çoğunluğunun kasaba veya köylerde olması bu yörelerde daha önce açıkladığımız birçok katkıyı sağlarken, yönetim biriminin aynı yerde olması bu bölgelerin gerice yöre olması nedeniyle bazı sakıncalar doğurmaktadır. Çünkü, genellikle sözü edilen gerice yörelerde otomatik telefon ve teleks görüşmesi, günü gününe resmi ve özel yayın takibi ve etkin bir ticari faaliyet yapılamamaktadır.

Bu sorunun çözümü için, çok ortaklı şirketlerin yönetim birimlerinin en yakın büyük kente taşınması yararlı olacaktır. Bunun dışında, ülkenin önemli ticari ve sanayi merkezlerinde bu şirketlerin ortak bir irtibat bürosunun bulunması, pazarlama, hammadde temini, eleman bulunması ve öteki yönetim konularında katkı sağlayacaktır.

4. Yönetim Kurullarındaki Banka ve Finans Kurumları Temsilcilerinin Yarattığı Sorunlar

Çok ortaklı şirketlerin yönetim kurullarında yer alan banka ve öteki finans kurumları temsilcileri toplantılar sırasında ortaya atılan karşıt görüşler arasında, taraf görünmemek veya taraf olmamak amacıyla denge politikası izlemektedirler. İleri sürülen bir görüş hakkında olumlu veya olumsuz görüş bildirmekten kaçınmaktadırlar. Bu tutum, çok zaman şirket yararına kararlar alınmasını engellemektedir.

Bir kısmı klasik devlet memuru anlayışına sahip olan ve bu şekilde davranan bu kişiler, "hiçbir şeye karışmazsam kimse beni eleştirmez, birşeyler

yaparsam neden yaptın diye hesap sorarlar" şeklinde kısır bir düşüncenin etkisi altında yönetim kurullarına hiç katkı vermemektedirler. ayrıca bu kişilerin çok büyük bir bölümünün ya hiç sanayi tecrübesi yoktur, veya yok denecek kadar azdır.

Banka ve finans kurumu temsilcileri arasında özel bir yeri olan DESİYAB'ın çok ortaklı şirketlerin bir çoğunun yönetim kurulunda temsilcisi bulunmaktadır. Öte yandan DESİYAB çok ortaklı şirketlerin kamu fonlarından yararlanma aracıdır. Bu açıdan sözü edilen şirketlerin bir çoğunun hem ortağı, hem de alacaklısıdır. Ancak DESİYAB, çok ortaklı şirket yönetim kurullarında bu özel duruma uygun ölçüde enerjik, yetkili, tecrübeli ve maddi açıdan tatmin edilen, böylece gereken gayreti tam anlamıyla gösteren elemanlarla temsil edilememektedir.

Bu yüzden, banka ve finans kurumu temsilcilerinin yönetim kurullarında izledikleri pasif ve dengeli tutumları nedeniyle bu şirketlere katkı verememesi ve zararlı olması şeklindeki olgu çok zaman DESİYAB temsilcileri için de geçerli olmaktadır.

Burada açıklanan olguya bağlı olarak ortaya çıkan sorun, çok ortaklı şirketlerin en kolay çözülebilecek sorunlarından birini oluşturmaktadır. Bu sorunun çözümü için banka ve finans kurumlarının, doğal olarak en başta DESİYAB'ın çok ortaklı şirket yönetim kurullarına yolladığı temsilcilere gereken önemi vermesi yeterlidir. Bu kuruluşların temsilcilerine sadece raportör veya bekçi gözüyle bakmayıp, bunların, yeterli kişiler olması durumunda bu şirketlere katkı vererek sonuçta banka ve finans kurumunun alacaklarını güvence altına alacağını düşünmesi gerekmektedir. Gerçekten bu şirketlere katkı verebilecek, şirketlerin başarısını arttırabilecek düzeyde eğitim görmüş, tecrübeli, sanayi yaşamına yakın ve sanayi bilincine sahip temsilcilerin gönderilmesi durumunda bunlar, hem sözü edilen şirketlerin başarısına katkı yapacak hem de kendi kurumlarının alacaklarını geri alabilmesini sağlayacaklardır.

5. Çok Ortaklı Şirketlerle İlgili Yanlış Yargıların Oluşturduğu Sorunlar

Çok ortaklı şirketlerle ilgili yanlış yargıların en önemlilerinden biri, bu şirketlere ortak binlerce küçük pay sahibinin yönetime yerli yersiz müdahale ederek işleri aksattığı inancıdır. Böylece çok ortaklı şirketler modeline karşı olan veya bu modeli benimsemeyen kişiler, "halk yönetemiyor, yönetemez"

şeklinde suçlamalarda bulunarak çok ortaklı şirketler modelinin yürüyemeyeceği, başarılı olamayacağı kanısını yaygınlaştırmaya çalışmaktadırlar.

Buna karşılık, kağıt üzerinde çok ortaklı şirketlerde en büyük toplam paya sahip gözüken yüzlerce, binlerce küçük pay sahibi ortak, yönetime müdahale yönünden gerçekte göründüklerinden çok daha güçsüzdürler. Bu güçsüzlüğün çeşitli nedenleri vardır. Herşeyden önce bu kadar büyük sayıdaki kişinin genel kurullarda ve öteki toplantılarda hiçbir zaman bir araya gelmesi mümkün olamamaktadır. Bunların büyük bir kısmı, birçok toplantıya yarı yarıya bile katılamamakta veya vekâleten temsil edilememektedir. Toplantıya gelemeyenlerin bir kısmı vekâletlerini aday gruplara vermekte, bir kısmı bunu bile yapmamaktadır; ayrıca hamiline çevrilmiş hisse senetlerine sahip ortakların çoğunun toplantıdan haberi olmamakta ve bunlar hem toplantılara katılamamakta, hem de toplantılarda temsil edilememektedir.

Ortakların bir bölümü de, toplantılara bilerek gelmemekte ve vekâlet yoluyla temsil edilmelerini sağlamamaktadır. Bunlar küskün olanlardır. Bu kişiler yıllar önce yatırdıkları parayı, altın, gayrimenkul v.b. şeklinde değerlendirmemekle uğradıkları korkunç kaybı hesaplamaktadır. Bunlar yatırımlarının karşılığında yıllardır ellerine hiçbirşey geçmediğini ve bundan sonra da geçmeyeceğini, geçse de artık önemi kalmadığını düşünmektedirler. Sözü edilen küskün ortaklar için artık yönetime kimin geldiği veya geleceği de önemini yitirmiştir. Bunların dışında, toplantılara gelmeyen ortakların bir kısmının gelmesine ise yurt dışında çalıştıkları için fiziksel olarak imkân yoktur.

Çok ortaklı şirketin toplantılarına katılan ve zaten büyük bir sayıya ulaşamayan küçük paylı ortakların ise, birlikte oldukları kısa süre içinde birbirlerini tanıyıp, ortak karar almaları ve ortak bir tutum izlemeleri söz konusu olmamaktadır. Bu ortakların tümünün tek başlarına da hiçbirşey yapamayacakları açıktır.

Çok ortaklı şirketlerde küçük pay sahibi ortaklar için "halk yönetemiyor" suçlamalarının geçerli ve haklı olmadığı buraya kadar yapılan açıklamalardan anlaşılmaktadır. Çünkü, halkın zaten yönetime müdahale olanağı çok kısıtlıdır. Ortakların birleşerek yönetim kurullarını değiştirmeleri hemen hemen hiç mümkün değildir.

Bu açıdan burada, halk yönetemiyor şeklindeki yargının yanlış olduğu ortaya çıkarken, çok ortaklı şirketlerin önemli bir başka yönetim sorunu da göze çarpmaktadır. Bu sorun, binlerce küçük pay sahibinin yönetim konusunda etkin olamaması nedeniyle daha önce yönetim kuruluna girmiş ve orada işleri adeta sabote eden birkaç yerel ortak ve girişimcinin aşırı etkin olmasıdır. Bu durumda pay sahiplerinin çoğunluğu dağınık yapıları ile güçsüzleşirken, %10'luk %15'lik paya sahip olan ortaklar şirket yönetiminde ağırlığa sahip olabilmekte ve bunlar eğer yeteneksiz veya kötü niyetli işeler kuruluğu, kötü durumlara sürüklemekte ve birçok sorunla karşı karşıya getirmektedirler.

Bu konuda ortaya çıkan en önemli sorunlar, bu şirketlerin hepsinin kötü durumda olduğu ve hepsinin batacağı yargısının yayılması ve bazı aile veya şahıs şirketlerinin, çok ortaklı şirketleri ele geçirmelerine uygun bir ortamın hazırlanmasıdır.

Bazı çok ortaklı şirketlerde, çok küçük paylı da olsa aile şirketlerinin veya şahıs şirketlerinin sermayeye başlangıçta veya sonradan katılımı söz konusudur. Böylece çok ortaklı şirketlerin bazılarının yönetim kurullarında bu tür şirketlerin bir temsilcisi bulunabilmektedir. Ancak çok ortaklı şirketlerin çok büyük bir bölümünde, ne sermayede ne de yönetim kurulunda hiçbir şahıs veya aile şirketinin payı ve temsilcisi yoktur. Buna rağmen çok ortaklı şirketler üzerinde, sözü edilen bu aile ve şahıs şirketlerinin etkili olmaya çalıştığı görülmektedir. Daha önce de açıklandığı gibi, çok ortaklı şirket yönetim kurullarında tek elde toplanan %70'lik, %80'lik paylar çok daha etkili olabilmektedir. Hazır kurulmuş ve çalışmakta olan ve ekspertiz değerleri milyarları aşan bazı çok ortaklı şirketlerin yönetimi ve denetimi, yerel ortakların kısır tartışmaları, bilinçsizliği, finans kurumlarının aşırı duyarsızlığı ve tarafsız kalma kaygusu ile davranmaları sonucu, çok küçük paralar karşılığı bazı şahıs ve aile şirketlerinin eline geçebilmektedir.

Şahıs ve aile şirketleri bazan çok ortaklı şirket yönetim kurullarına doğrudan temsilci sokamasa da bile, mevcut temsilcilerin bazılarını yanlarına çekmekte veya yönetim kurulu üyeleri arasındaki çekişmelerden yararlanmaktadır. Ayrıca küskün ortaklardan düşük fiyatla hisse toplamak, yeniden değerlendirme yapılmadan gerçekleştirilen sermaye arttırmalarına katılmak gibi başka yollarla da faydalanarak çok ortaklı şirketleri ele geçirmek için çaba harcamaktadırlar.

Buraya kadar incelenen sorunların çözümü için çok ortaklı şirketlerle ilgili yanlış yargıların tek tek açıklanması, bunların geçersizliğinin kanıtlanması yeterli olacaktır. Yapılacak bu açıklamalar, çok ortaklı şirketler modelinin genelde başarılı olduğunu ortaya koyduğu zaman, çok ortaklı şirketlerin küskün ortakları dahil herkes bu şirketlerde sahip olduğu sermayeye sahip çıkarak, sözü edilen sorunların ortaya çıkmasını önlemeye çaba harcayacaktır.

6. Kamu Kesimi Kuruluşlarının Çok Ortaklı Şirketlere Karşı İlgisiz Olmasının Doğurduğu Sorunlar

Çok ortaklı şirket yönetimlerinin, kuruluş aşamasından itibaren, çeşitli bakanlıklar ve öteki kamu kurumları ile ilişkileri olmaktadır. İlişkiye girilen kamu kurumlarının başında Maliye ve Gümrük, Sanayi ve Ticaret, Tarım, Bayındırlık Bakanlıkları ile DPT, Ziraat Bankası, Sümerbank, Halk Bankası, DESİYAB, TSKB ve SYKB yer almaktadır.

Bu kuruluşların hemen hepsi çok ortaklı şirketler hakkında çok az şey bilmektedir. Bunlar, çok ortaklı şirketlerin öteki sermaye şirketlerinden her yönüyle farklı olduğunu ve bu yüzden bunlara farklı bir şekilde yaklaşılması gerektiğini düşünerek ona göre davranmamaktadırlar. Gerçekten kamu kurumlarının tümü, çok ortaklı şirketlerin özel durumu ve önemi ile bunları oluşturan girişimcilerin kültür düzeylerinin düşük olması nedenleriyle daha yoğun desteğe ihtiyaç duyduğunu farkederek sözü edilen bu şirketlerle ilgilenmemektedir. Kırtasiyecilik sayılabilecek ve gereksiz bürokratik eylemlere yol açan işlemler, yatırım yapana daha işin başlangıcında çıkarılan parasal ve psikolojik zorluklar, girişimcilere devletin sanayi yatırımı yapılmasını gerçekten isteyip istemediğini düşündürecek boyutlara ulaşmaktadır. Bu konuda verilebilecek şu örnek, çok ortaklı şirketlerde yaygın olarak yaşanmıştır. Yatırım aşamasında bulunan çok ortaklı bir şirketin amatör girişimcisi kamu kurumlarından kredi talep ettiği zaman, girişimciden, kendi ortaklık payının binlerce kat üzerinde olan kişisel özvarlığını ipotek etmesi istenmektedir. Zaten parasal bir kazanç elde etmek için uğraşmayan bu kişiden böyle bir talepte bulunmak, bir devlet yatırımı için karar verilirken, karar veren memurdan ipotek istemeye benzetilebilir.

Bu ve benzeri davranışlar yalnız kuruluş ve yatırım aşamasında değil, işletme aşamasında da görülmekte ve çok ortaklı şirket girişimcileri üzerinde özendirici değil, caydırıcı etki yaratmaktadır. Hiç kuşkusuz bu tür sorunların ortadan kaldırılması için bütün sorumluluk devlete düşmektedir. Devletin ve kamu kurumlarının çok ortaklı şirketler modelinin özellikleri ve bu modelin vazgeçilemezliği konusunda bilinçlenmesi, bu tür sorunların çözümü için yeterli olacaktır. Böylece özendirilmese bile bunlar üzerindeki caydırıcı etkiler ortadan kaldırılarak ileride bu tür yatırımların tekrar yapılması engellenmemiş olacaktır.

7. Genel Müdürlük ve İcradaki Öteki Personel ile İlgili Sorunlar

Çok ortaklı şirketlerin bazılarında genel müdürlerin şirkette tek adam olmaya yönelik tutum ve davranışlar içine girerek sorun yarattıkları görülmektedir.

Yönetim kurullarının bilgisizliği ve ilgisizliği nedeniyle çok ortaklı şirketlerin bir çoğunda, genel müdürler sorumsuz davranışlar içine girebilmekte ve bunlar denetlenememektedirler. Bazı genel müdürler her konuda tek adam olmaya çalışmakta, çağdaş işletmecilik anlayışından çok uzak bir biçimde en ince detaylara kadar her işle bizzat ilgilenmektedirler. Ayrıca bu kişiler, kendilerine rakip olabilecek kişilerin yönetime ve icraya gelmesine çeşitli şekillerde engel olmakta, milyarlık kuruluşları çok ilkel bir biçimde yönetmeye çalışmaktadırlar.

Genel müdür ve icradaki öteki personel ile ilgili olarak ortaya çıkan bir başka sorun da yukardakinden çok farklı bir nitelik taşımaktadır.

Çok ortaklı şirketlerin birçoğu, yönetim kurulunda bilgili ve nitelikli üyeler bulunduramadığı gibi, icrada da profesyonel yönetici istihdam edemekte ve bu yüzden birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Bilindiği gibi çok ortaklı şirketlerin birçoğu mahrumiyet bölgelerinde veya en azından köylerde kasabalarda kurulmuşlardır. Buralarda çalışacak genel müdür, teknik müdür, personel müdürü v.b. gibi nitelikli üst düzey yöneticilerinin köy, kasaba koşullarına katlanmalarına degecek düzeyde bir ücret almayı beklemeleri doğaldır. Amatör nitelikli yerel girişimcilerin çoğu, profesyonel yönetici istihdamına çok masraf olur gerekçesiyle karşı çıkmaktadırlar. Bunun sonucunda,

nitelikli üst düzey yöneticisi istihdamından vazgeçilerek, şirket ya düşük ücretle çalışabilecek niteliksiz yöneticilerin elinde kalmakta ya da yerel girişimciler tarafından yönetilmektedir. Her iki durumda da şirket yönetim konusunda uzman olmayan kişilerin elinde kalmakta, sonuçta üretim, pazarlama, finansman konuları başta olmak üzere tüm yönetim konularında darboğaza girilmektedir.

Çok ortaklı şirketlerde genel müdürler ve icradaki öteki personel ile ilgili sorunların çözümü, buraya kadar yapılan açıklamalardan görüldüğü gibi, tümüyle bu şirketlerin yönetim kurullarının kompozisyonuna ve genel müdürler ile icradaki öteki personelin niteliklerine bağlıdır.

Gerçekten, çok ortaklı şirket yönetim kurullarında, iyi eğitim görmüş, sanayi bilincine ve tecrübesine sahip, fikir üretebilecek, yenilikleri şirkete adapte edebilecek, bilimsel verilerden yararlanabilecek ve çok ortaklı şirket felsefesine inanmış kişilerin bulunması yukarıda açıklanan sorunların çözümü için yeterli olacaktır.

Çünkü bu kompozisyona sahip bir yönetim kurulu, şirketi başarılı bir biçimde yönetebilecek tam profesyonel bir genel müdür ile yeterli sayıda icracı öteki personeli istihdam etmekten kaçınmayacaktır. Böylece, çok ortaklı şirketlerin büyük bir kısmında görülen, yönetim ve organizasyon şeması yokluğu, iş ve ücret değerlendirmesi olmaması, şirket hakkında anlaşılır, doğru ve sürekli bilgilerin kamuoyu ile ortaklara aktarılmaması ve araştırma, geliştirme ile kalite kontrol faaliyetlerinin yetersizliği gibi sorunlar hiçbir şekilde ortaya çıkmayacaktır.

Burada sıralanan sorunların yaratılmasını ve daha önce açıklanan sorunların çözümünü sağlayabilecek bir yönetim kurulu kompozisyonu içinde, yerel ortakların ve başarısız girişimcilerin kesinlikle bulunmaması da yararlı olacaktır. Şirket yönetim kurullarında, devlet kademeleri, bankalar, öteki finans kurumları ve piyasadaki ilgili tüm kuruluşlarla çok iyi diyalog kurabilen, şirketin üretim konusu ve temel hammadde ile ilgili piyasaları iyi bilen veya bizzat bu konulardaki kuruluşlarda çalışmış entellektüel, tecrübeli ve başarılı yöneticiler yer almalı ve mutlaka söz sahibi olmalıdır.

Ancak yönetim kurulları için bu kompozisyon önerilirken, çok ortaklı şirketler olgusunun sosyo-ekonomik niteliğinin göz ardı edilmemesi, ortakların tümünün şirketi sahiplenmesi ve bu yatırım heyecanının söndürülmemesi için, özellikle şirketle yakından ilgilenen yerel ortakların temsilcilerine yönetim kurulu dışında istişari bir organda yer verilerek bunların onore edilmesi yararlı olacaktır. Ayrıca şirketler düze çıktıkça, ortakların şirkete hükmetme konusunda bazan zararlı olan tutum ve davranışları hafifleyerek önemini kaybedecektir.

III. ÇOK ORTAKLI ŞİRKETLERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Çok ortaklı şirketlerin tümünün ülkenin ekonomik koşullarından kaynaklanan çok sayıda finansman sorunu bulunmaktadır. Bu sorunların yine yaklaşık tümü, ülkenin öteki yatırımcı, sanayici ve pazarlamacı kuruluşlarının hepsinin ortak sorunlarıdır. Bu yüzden, çok ortaklı şirketlerin kendilerine özgü çok farklı ve çok sayıda finansman sorunu olduğunu söylemek mümkün değildir. Gerçekten bu sorunların ilk akla gelenleri;

- Kur farkları,
- Enflasyon,
- Yatırım sermayesi yetersizliği,
- Öz kaynak/Yabancı kaynak dengesizliği,
- Kredi sağlanması ve kullanılması,
- İç ve dış pazarlama için gerekli finansmanın sağlanması,
- Teminat mektubu sağlanması,
- Sermaye piyasasının gelişmemiş olması

gibi sorunlardır. Bu sorunların ülkedeki tüm kuruluşlar için ortak olduğu bilinmektedir.

Ancak, çok ortaklı şirketlerin finansman sorunlarına, tüm öteki kuruluşlardan farklı bir biçimde ve bir başka yönden daha bakılması gerekmektedir. Sadece çok ortaklı şirketlere özgü olan ve önemle ele alınması gereken bu sorun, ortağın finansman sorunudur.

1. Ortağın Finansman Sorunu

Bu yüzden, çalışmamızda önce ortağın finansman sorununu ayrı bir başlık altında kısaca inceleyeceğiz; daha sonra genel finansman sorunları, ülkedeki finans oligopolünden doğan sorunlar, sermaye arttırımı sorunu, ve öteki finansman sorunları başlıkları altında inceleyeceğiz.

Çalışmamızın daha önceki bölümlerinde ayrıntılı olarak incelendiği gibi, çok ortaklı şirketler genellikle 1970'li yıllarda kurulmuş ve bu şirketleri oluşturan yüzbinlerce küçük ortak, gelir düzeyleri açısından hiç de küçümsenmeyecek paylarla, üstelik önemli miktarda döviz bozdurarak bu kuruluşlara ortak olmuşlardır. Aradan geçen yıllar nedeniyle, yatırılan bu ilk sermaye payları, nominal olarak aynı değerde kaldıkları gibi sahiplerine genellikle hiç temettü kazandıramamıştır. Böylece, ortakların çok ortaklı şirket olgusuna inancı sarsılmış ve gelecek için sermaye paylarından sağlamayı düşledikleri kâr ellerine geçmediğinden kendi gelir durumları da iyileşmemiştir.

Bu yüzden sözü edilen ortaklar, sermaye paylarını yatırdıkları günden günümüze geçen zaman içersinde, süregiden enflasyonist aşınma ile yatırdıkları sermayenin çok büyük bir bölümünü kaybetmişlerdir. Bu sermaye payları yatırım malına dönüşmüş olduğu için gerçekte yok olmamış, fakat çok ortaklı şirket olgusuna kayıtsız kalındığı için ortakların elinden çıkarak, bu günden sonra varolan çok ortaklı şirketlerin belki de yüz kat fazlasını kurmaya yetecek tasarruf potansiyeli yok edilmiştir.

Bu tasarruf potansiyelinin, çok ortaklı şirketler modelinin canlandırılması ile tekrar kazanılabileceği açıktır. Bunun ortağın finansman durumunun iyileştirilmesi diyebileceğimiz bir yolla, yani ortakların yıllar önce yatırdıkları paraların karşılığının verilmesi ve bu sermaye paylarının korunması yoluyla sağlanması mümkündür.

Çok ortaklı şirketlerin yukarda sıralanan ve ekonomide yeralan öteki kuruluşları da etkileyen genel finansman sorunları ise, bu şirketlerin sadece ekonomik değil, aynı zamanda sosyo-ekonomik kuruluşlar olduğu gözönüne alınarak çok dikkatli bir yaklaşımla ele alınıp öncelikle çözülmelidir.

Çok ortaklı şirketler konusunda yapılan çalışmaların tümünde kısmen yeralan finansman konusundaki çözüm önerileri değerlendirilirken, her önerinin devlete yükleyeceği yük, çözümün getireceği yararlarla karşılaştırılırsa, devletin ve ülke ekonomisinin verdiğiinden çok fazlasını geri alabileceği ve ekonomik gelişmeye bu yolla hız kazandırılabilceği ortaya çıkacaktır.

2. Ülkedeki Finansman Yapısından Doğan Sorunlar

Ülkemizde sermaye piyasasının gelişmemiş olması ve finans piyasasının oligopolcü yapısı, çok ortaklı şirketlerin gelişmesini engelleyen en önemli sebeplerden biridir.

Banka sisteminin yeterince etkin çalışması, ve sermaye piyasasının gelişmemesi, bir taraftan çok ortaklı şirketleri pahalı olan para piyasası fonlarını kullanmak zorunda bırakmakta, diğer taraftan şirketlerin halka açılmasını da büyük ölçüde engellemektedir.

3. Sermaye Arttırımı Sorunu

Çok ortaklı şirketlerin genellikle tümünün 70'li yıllarda kurulduğu, çalışmamızın ilk bölümlerinde incelenerek bunların, bugün değerleri trilyonlarla ifade edilen yatırımları bu yıllarda yaptıkları ortaya konulmuştu. Bu şirketler, yatırımların yapıldığı yıllar için yeterli sayılabilecek sermayelere sahiptirler. Ancak günümüze kadar geçen zaman içersinde, paranın değer kaybı nedeniyle nominal sermaye miktarları çok küçülmüştür. Daha açıkçası, bu sermayeler yatırım malına dönüştükleri için, paranın değer kaybına bağlı olarak, reel açıdan değer kazanmasalar bile nominal açıdan en az sekiz on kat değerlenmişlerdir. Böylece bugün 100 milyon TL sermayeli, fakat 1 milyar TL ekspertiz değerli kuruluşlar ortaya çıkmıştır.

Bu kuruluşlarda bir sermaye arttırımına gidilebildiği zaman, örneğin sermaye 100 milyondan 200'e çıkarıldığı zaman, 100 milyonluk sermaye arttırımı ile çıkarılan hisse senetlerinin tamamını alan kişi veya kuruluş, milyarlık çok ortaklı şirketin mülkiyetinin %50'sine sahip olabilmektedir. Bu örnek, ülkemizde çok ortaklı şirketlerin kârlı bir biçimde çalışarak kâr dağıtılması yüzünden eski ortakların küskünlüğü nedeniyle, çok sık yaşanmıştır ve

yaşanmaktadır. Ayrıca, bazı çok ortaklı şirketlerde hisse senetlerinin nama değil hamiline yazılı olması nedeniyle şirket sermaye arttırımına gitmese de el değiştirebilmektedir.

Böylece çok ortaklı şirketler, sadece yönetim yönünden değil, tüm ortaklık yapısı açısından da el değiştirmeye ihtimali ile karşı karşıya kalmaktadır. Sözü edilen bu örneğin bugünden sonra tekrar yaşanmaması ve küçük pay sahibi ilk ortakların zarar görmemesi için, çok ortaklı şirketlerde her sermaye arttırımı öncesi yeniden değerlendirme yapılması gerekmektedir.

Ülkemizde uygulamaya konan yeniden değerlendirme müessesesi, çok ortaklı şirketlere bir zorunluluk yüklediği ve yeniden değerlemede kullanılan muhasebe teknikleri için gerçekçi bir yöntem öneremediğinden yararlı olamamaktadır.

Sonuç olarak, eski ortakların küskünlük ve ümitsizlikten dolayı, sermaye arttırmalarında rüçhan haklarını kullanmamaları nedeniyle, arttırılan işletme sermayesi ile şirketin yeni sermaye yapısı içinde çok büyük sayıdaki küçük ve eski ortaklar azınlığa düşmektedir. Böylece, yeniden değerlendirme yönteminin uygulanmaması veya uygulansa bile gerçekçi bir enflasyon hesaplaması yapıp enflasyon muhasebesi teknikleri kullanılmadığı için çok ortaklı şirketler modeli başarısızlığa itilmektedir.

4. Öteki Finansman Sorunları

Çok ortaklı şirketlerin bu başlık altında incelenecek sorunları, daha önce birkaç kez belirtildiği gibi ülkenin genelini ilgilendirmektedir. Bu sorunların bir bölümü ülkemizde süregiden enflasyondan, kalanı da çok ortaklı şirket olayının başıboş bırakılmasından hatta kösteklenmesinden kaynaklanmaktadır.

Bölümün başlangıcında çok ortaklı şirketlerin;

- Kur farkları,
- Enflasyon,
- Yatırım Sermayesi yetersizliği,
- Öz kaynak/Yabancı kaynak dengesizliği,
- Kredi sağlanması ve kullanılması,
- İç ve dış pazarlama için gerekli finansmanın sağlanması,
- Teminat mektubu sağlanması ve

- Sermaye piyasasının gelişmemiş olması, gibi finansman sorunlarının burada uzun uzun açıklanmasına gerek yoktur. Bunların bir kısmı çalışmamızın daha önceki bölümlerinde incelendi. Bu çalışmada incelenen veya incelenmeyen finansman sorunlarının birçoğunun ortak çözümleri bulunmaktadır. Bu yüzden, sözü edilen sorunları incelemek yerine çözümleri kısaca açıklamak daha yararlı olacaktır.

Çok ortaklı şirketlerin kur farkları sorunu öteki şirketlerden farklı bir yaklaşımla ele alınmalıdır. Kur farkları, bu şirketlerin ayrıcalıklı durumu gözönüne alınarak özellikle bu şirketler için faizsiz uzun dönemli bir ödeme planına bağlanmalıdır.

Kur farkları sorununun bu yolla çözümü, bir yandan çok ortaklı şirketleri rahatlatacak, öte yandan da kolay kolay ödenemeyecek bu borçları ödenebilir bir hale getirecektir.

Çok ortaklı şirketlerin kâr garantili hisse senedi çıkarması da birçok finansman sorununu çözebileceği gibi, çok ortaklı şirket modelinin tekrar canlandırılarak ülkenin ekonomik gelişmesine hız kazandırılmasını sağlayacaktır. Hiç kuşkusuz kâr garantili hisse senedi ihraç edilebilmesi için devlet desteğine ihtiyaç vardır. Ancak devlet, bu desteği, çok ortaklı şirketlere DESİYAB kanalı ile büyük oranda devlet iştiraki sağlayarak güven ortamı yaratmak yoluyla yaparsa, bu destek devlete yük olmayacağı gibi ülke yatırımlarının hız kazanmasına neden olacaktır.

Bu desteğin devlete yük olmadan sağlanabilmesi için, çok ortaklı şirketlere sadece DESİYAB ortaklığının sağlanması ve DESİYAB'ın bu şirketlere kredi veren tek banka olması gerekmektedir. Bu durumda DESİYAB, daha uygun ipotek koşullarıyla ve daha düşük kredi faizi uygulayarak bir anlamda çok ortaklı şirketlere lokomotif görevi yaparken, bir anlamda da bu şirketlerin finans sorunlarını çözerek ülke ekonomisine çok önemli katkılar sağlayacaktır.

•

DESiYAB'ın desteği ile çok ortaklı şirketler konusunda bir güven ortamı yaratılabilmesi ile bu şirketler, kuruluşta olduğu gibi, yurt dışı işçi tasarruflarını ve yabancı sermayeyi çekme aracı olarak kullanılabilir.

SONUÇ

Bu çalışmada, ülkemizdeki çok ortaklı sanayi işletmelerinin kuruluş ve işletme aşamalarında karşılaştıkları sorunlar ve bunların mümkün görülen çözümleri tartışılmaya çalışılmıştır. Sözü edilen sorunlar, "kuruluş ya da fizibilite aşamasındaki sorunlar", "Yönetim sorunları" ve "Finansman sorunları" biçiminde üç başlık altında incelenmiştir.

Dikkat edilirse kolaylıkla görülebileceği gibi, burada ele alınan sorunlar sadece çok ortaklı şirketlerin sorunları olmayıp, aynı zamanda şahıs ve aile şirketlerinin de karşı karşıya kaldığı sorunlardır. Bu açıdan çalışma kapsamının, ülkemiz sanayi sektöründeki tüm kuruluşlarla ilgili olduğu ve önerilen çözümlerin gerçekleştirilmesinin tüm sanayi kuruluşlarımıza katkı yapabileceği rahatlıkla söylenebilir.

TÜRKİYE'DE YAŞ MEYVE VE SEBZE ÜRETİM VE PAZARLAMASINA GENEL BİR BAKIŞ

DOÇ. DR. LATİF ÇAĞLAYAN*

Türkiye'de, elverişli iklim ve toprak özellikleri nedeniyle yaş meyve ve sebze tarımı geniş ölçüde yapılmaktadır. Nitekim dünyada yetiştirilmekte olan 140'a yakın meyve türünün yarısından fazlasının Türkiye'de üretilebildiği, hatta meyve ve sebze türlerinin bir kısmının anavatanının "Anadolu" olduğu ifade edilmektedir (5, S.11).

Türkiye'de, özellikle yaş meyve üretimi Cumhuriyetin kuruluşundan bugüne kadar cins ve türlerine göre değişmekle birlikte, önemli gelişmeler göstermiştir. Bu gelişmelerde, elverişli iklim ve toprak özellikleri yanında, bu ürünlere yönelik talep miktarlarındaki artış ile ulaştırma ve depolama olanaklarındaki iyileştirmeler de önemli rol oynamıştır.

Diğer taraftan hızla artmakta olan nüfusun beslenmesinin garanti altına alınabilmesi, gıda sanayiine gerekli hammaddeyi sağlanabilmesi ve dış ticaret dengesine yapacağı olumlu katkıları nedeniyle, Türkiye'de meyve ve sebze tarımı hizmetlerce de teşvik görmüştür. Gıda-Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından Tohum Islah ve Bahçe Kùltürleri İstasyonları ile Fidanlıkların tesisi, tarımsal hastalık ve zararlı larla savaş, girdi tedariki, altyapı tesis ve hizmetleri gibi konularda çalışmalar yapılmıştır. Ancak bu hizmetlerin yeterince yaygınlaştırıldığı ve arzulanan düzeyde bir etkinliğe kavuşturulduğunu ifade etmek güç olmaktadır.

* Ege Üniversitesi, Ziraat Fakùltesi, Tarım Ekonomisi Bölümü Öğretim Üyesi.

Meyve ve sebze yetiştiriciliği, birim alanda yoğun girdi kullanımını gerektirmektedir. Son yıllarda girdi fiyatlarında ortaya çıkan sıçramalı artışlar, meyve ve sebze üretimini de miktar ve kalite olarak olumsuz bir şekilde etkilemektedir.

Tüm bu olumlu ve olumsuz koşullar çerçevesinde Türkiye'de Yaş Meyve ve Sebze üretim miktarlarında genelde artışlar göze çarpmaktadır. Bu artışlar 1965-84 dönemi için değerlendirilecek olursa, özetle aşağıdaki tablo ile karşılaşılmaktadır (2, S.9-14):

- İç ve dış piyasalarda önem taşıyan meyve cins veya türlerinin başında narenciye gelmektedir. Narenciye üretimi, bu dönem içinde ortalama yılda %6,2 oranında artarak 1,3 milyon tona yükselmiştir.

Taze Üzüm üretiminde 3 ile 4 milyon ton arasında dalgalanmalar gözlenmektedir.

Şeftali üretimi, Bursa ilinden, Ege ve Marmara Bölgeleri ile Tokat ve Samsun yörelerine yayılma eğilimi göstererek, ele alınan dönemde 66 bin tondan, 235 bin tona çıkmıştır.

Diğer önemli bir meyve türü Elma'dır. Türkiye'nin hemen hemen her yerinde yetiştirilebilen bu meyvenin üretimi 1965 yılında 362 bin ton iken, bu miktar ortalama yılda %9,1 oranında artarak 1984'de 1,9 milyon tona yükselmiştir. Yüksek verimli çeşitlere yer verilmesi ve sulama olanaklarındaki gelişme, elma üretiminde tatminkar sayılabilecek bu artışa yol açmıştır.

Aynı şekilde armut, ayva, erik, kayısı, kiraz, vişne ve çilek gibi meyvelerin üretim miktarlarında da ele alınan dönem itibarıyla, yüzde olarak ortalama yılda (yazım sırasına göre) 5,3; 3,2; 10,5; 4,3; 5,4 ve 7,4 (1968-84 dönemi için) oranlarında artışlar sağlanmıştır. Görüldüğü gibi kayısı üretimindeki artış oranı, elma üretimindeki artış oranını da aşmış bulunmaktadır.

- Sebze üretimine gelince; 1968 yılında 7,6 milyon ton olarak bildirilen toplam üretim miktarının, 1984'de 14,2 milyon tona yükseldiği, diğer bir ifade

ile de toplam sebze üretim miktarının 1968-84 dönemi içinde ortalama yılda %4 civarında arttığı söylenebilir.

En çok üretilen sebzeler (1982-84 yılları üretim miktarı ortalamaları dikkate alınarak); Kavun-karbuz (4636,7 bin ton), domates (3,800 bin ton), patlıcan (678,3 bin ton), hıyar (608,3 bin ton) lahana (baş olarak 479,3 bin ton), fasülye (356,7 bin ton) kabak (sakız 310 bin ton), pırasa (301,7 bin ton) ve soğan (taze 143,3 bin ton) şeklinde sıralanabilir. Hatırlatma yapmak gerekirse, sebze üretimi meyveden farklı olarak nisbeten az bir zamana (4-10 hafta) ihtiyaç göstermekte ve yıl boyunca aynı üretim alanından birkaç defa ürün kaldırılabilir.

Yukarıda ifade edilmeye çalışılan gelişmelere karşın, planlı dönemde meyve üretiminde belirlenen hedeflere ulaşılammıştır. Özellikle bağ ve incir üretim alanlarındaki gerilemeler nedeniyle, bu ürünlerin üretiminde tatminkar artışlar sağlanamamıştır. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde meyve üretiminin yılda %6,2 ve sebze üretiminin de %6,4 oranında arttırılması hedef alınmıştır (3, S.347). Üretim artışlarının daha çok üretim alanındaki genişlemeler ile sağlanacağı düşünülmüştür. Nitekim Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemi (1979-83) sonunda, meyve ve sebze tarımına ayrılan üretim alanlarının işlenen alan içindeki payının %14,3'e kadar arttırılabileceği ifade edilmektedir. Bu oran 1978 yılı verilerine göre %12,8 kadardı (3,S.357). Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planında, bu konularla ilgili ayrıntılı bilgilere rastlanılamamıştır.

Ege Bölgesi uygun ekolojik koşullar ve ayrıca dışsatım limanına yakın bulunması nedeniyle, yaş meyve ve sebze üretiminde önemli bir paya sahip bulunmaktadır. Nitekim, bu bölgenin meyve sebze değeri olarak 1983 yılı itibariyle Türkiye toplam meyve ve sebze üretim değeri içinde yapının meyvede %23,5 sebze ise %24 olduğu yapılan hesaplamalardan anlaşılmaktadır. (9, S.6). Türkiye'de yetiştirilmekte olan meyve-sebze cins ve türlerinin hemen hemen hepsi, bu bölgede yetiştirilebilmektedir. Yetiştiricilik küçük aile işletmeleri yanında, bir kısım geniş bağ-bahçe tarımı şeklinde, yaz ve kış, açıkta ve serada yapılabilmektedir.

Üretim ile ilgili olarak şu önemli noktaya da işaret edilmelidir. Türkiye'de meyve ve sebze de üretimin ekonomik ve ekolojik koşullara göre yönlendiril-

mesi, en yüksek verim ve kalitenin elde edilebilmesi amacıyla üretim tekniklerinin geliştirilmesi, çeşitli standardizasyonu, gerekli girdilerin zamanında, yeterli miktarlarda ve ölçülü fiyatlarla üreticilere ulaştırılması, elde edilen ürünün belirli merkezlerde toplanması, işlenmesi, ambalajlanması, değerlendirilmesi ve dış satım olanakları yaratılması gibi konuları içeren geniş anlamda bir "Üretim Planlaması" eksikliği genelde hissedilmektedir (6, S.7). Üretici öncelikle hangi tür ve çeşidi, nerede, ne zaman üreteceğini ve elde ettiği ürünü pazarladığı zaman eline hangi düzeylerde bir gelir geçebileceğini önceden bildiği oranda, üretim ile ilgili kararlarında yaş meyve ve sebze üretimine ağırlıklı bir şekilde yer verebilecektir. Bu şekilde, hem bu ürünlerin üretim miktarlarında ve dolayısıyla fiyatlarındaki dalgalanmalar azaltılabilecek ve hem de arzulanan dış satım hedeflerine iç piyasa düzeni korunarak ulaşılabilir.

Üretim bölgelerinde olgunluğa erişmiş meyve ve sebzeler; hasat, tasnif, ambalaj, depolama ve satış gibi pazarlama hizmetleri aşamalarından geçilerek tüketiciye ulaştırılmaktadır. Bu esnada gerek ürünün kendi özelliğinden kaynaklanan depolama ve taşıma zorluğu, gerekse pazarlama kanallarındaki aksamalar, ürünün önemli sayılabilecek bir kısmının bozulmasına yol açmaktadır. Bu şekilde ortaya çıkan zayıtın %25 olduğu, oysa normalde bu kaybın %7 düzeylerinde bulunması gerektiği bildirilmektedir (8, S.71). Bunun yanında, pazarlama kanallarında birkaç el değiştiren ürün, üreticinin elinden çıktığı fiyatın birkaç misli fazlasıyla tüketicilere ulaşmaktadır. Çünkü, özellikle son yıllarda taşıma olanakları yanında değişik standartların gelişmesi, yaş meyve ve sebze piyasalarını mahalli olmaktan çıkarmış ve bu piyasalar bölgesel, ulusal, hatta uluslararası boyutlar kazanmıştır. Sonuçta elde olunan ürünün üreticiden tüketiciye ulaştırılması esnasında arada; tüccar, toptancı, kabzımal, kooperatif, parakendeci ve ihracatçı gibi ticari birimler oluşmuştur. Bu birimlerin, yerine göre gerekli olduğu gibi, zaman zaman da gereksiz hizmetlerinin karşılığı olarak ürünlerin satış fiyatlarından aldıkları pay, üreticilerin aksine artmaya başlamıştır. İşte 1984 yılında İzmir'de başlatılan "Üretici Pazarı" uygulaması, bir bakıma pazarlama sistemindeki bu aksaklığı ortadan kaldırmak amacına yöneliktir. Üretici pazarlarında yaş meyve ve sebze, hal fiyatının %10 kadar fazlası ile tüketicilere satılmakta ve tüketicilerin ödemiş oldukları fiyatın tamamının üreticilere intikali sağlanmaya çalışılmaktadır.

Yaş meyve ve sebze tüketimi konusuna da kısaca değinmekte yarar görülmektedir. Türkiye'de, tüketim detaylı bir şekilde izlenemediğinden üretim tahminleri ile fiili dışsatım arasındaki fark, "Yurtiçi Tüketim " olarak kabul edilmektedir. Türkiye'de de hayat standardının yükseltilmesi ile özellikle büyük şehirlerde yaş meyve ve sebze talebinde önemli artışlar olmuştur. Bu artışlara karşın, diğer ülkelerle karşılaştırmalarda, Türkiye'de kişi başına düşen yaş meyve ve sebze tüketiminin henüz düşük düzeylerde kaldığı görülmektedir. Yapılan tüketim projeksiyonlarında; Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Döneminde (1983-87) kişi başına yaş meyve tüketiminin, örneğin üzümde 70 Kg, elmada 31,3 kg, narenciyede 17,6 kg, şeftalide 6,5 kg, armutta, 5,5, kg, ve kirazda 1,8 kg olarak gerçekleştirileceği bildirilmektedir (5, S.10). Sebze tüketiminin ise Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı sorunda kişi başına 135,8 kg'a erişmiş olacağı tahmin edilmektedir (4, S.58).

Türkiye'de yaş meyve ve sebze üretiminde kaydedilen olumlu gelişmeler, aynı zamanda bu ürünlerde önemli sayılabilecek bir dışsatım potansiyeli yaratmıştır. Bu potansiyel genelde artış gösterirken; hasat, tasnif, ambalaj, standardizasyon, depolama, soğutma ve taşıma hizmetleri ile dışsatımın organizasyonunda ortaya çıkan eksiklikler, her geçen gün biraz daha fazla kendini hissettirmektedir. Bu eksikliklere ilave olarak rakip ülkelerin geliştirdikleri yeni pazarlama teknikleri, Türkiye'nin yaş meyve ve sebze dışsatımını zaman zaman darboğazlara sokmakta (Bkz. 1 no'lu kaynak) ve ülke mevcut dışsatım potansiyelinden gereğince yararlanamamaktadır. Nitekim Türkiye'nin toplam dışsatımının önemli bir düzeye ulaştığı 1984 yılında (Toplam dışsatım değeri 7,1 milyar dolar), yaş meyve ve sebze dışsatımından sağladığı döviz miktarı 646 milyon dolar iken (7, S.64), benzer iklim koşullarına sahip İspanya ve İtalya'nın bu ürünlerden elde ettikleri döviz miktarı Türkiye ile kıyaslanamayacak kadar yüksek olmuştur. Diğer rakip ülkelerden Fas, İsrail, Yunanistan, Mısır ve Cezayir de yaş meyve ve sebze dışsatımında önemli ilerlemeler kaydetmişlerdir.

Mevcut durum karşısında Türkiye'yi yaş meyve ve sebze dışsatım açısından güçlendirme ve rakip ülkelerle rekabet edebilecek bir ülke haline getirme zorunluluğu hissedilmiştir. Bu amaçla dışsatıma dönük ve döviz kazandırıcı projelerden olan ve 1971 yılında DPT bünyesinde oluşturulan "Yaş Meyve ve Sebze İhracatı

Projesi 1" İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Programlarına dahil edilmiştir. Bu proje narenciye tarımının geliştirilmesi yanında, tüm yaş meyve ve sebze üretim ve dağıtımının geliştirilmesi yanında, tüm yaş meyve ve sebze üretim ve dağıtımının geliştirilmesi; amaca uygun alt yapı tesisleri, kredi sistemi ve kolaylıkları, pazarlama sorunları ulaşım ağı, depolama, ambalajlama ve soğuk hava sistemlerinin iyileştirilmesini kapsamına almıştır (8, S.86). Ancak, bu proje yardımıyla gerçekleştirilen aşamaların yeterli bulunmaması, bu kez 1981 yılında konunun "2. Meyve Sebze Projesi" adı altında ve daha geniş ölçekte ele alınmasını gerekli kılmıştır. Bu proje çerçevesinde, özellikle oluşturmaya çalışılan pazarlama şirketleri marifetleriyle, tek bir merkez altında dağıtımın yürütülmesinin amaçlanması, önemli bir adım olarak nitelendirilebilir.

KAYNAKÇA

- 1) ÇAĞLAYAN, Latif: "Türkiye'nin Tarımsal Ürün Dışsatımlarında Ortaya Çıkan Darboğazlara Sistematiik Bir Yaklaşım", Verimlilik Dergisi MPM, Cilt 14, Sayı 4, Ankara 1985, S.44-53.
- 2) DİE: Tarım İstatistikleri Özeti 1984, yayım no;1164, DİE Matbaası, Ankara-Şubat 1986.
- 3) DPT: Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 1979-1983, Yayın no;DPT 1664, Ankara-Nisan 1979.
- 4) DPT: Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1985-1989, Yayın no: DPT 1974, Ankara 1985.
- 5) DPT: Yaş Meyve-Sebze Pazarlaması ve Organizasyonu, IV. BYKP Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Yayın no: DPT 1538 ÜİK: 232, İgeme Matbaası, Ankara-Ocak 1977.
- 6) TC GIDA-TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI: Planlama Araştırma ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Tarımsal Üretim Planlamasının Kavramı ve İş Planı, Yayın No: 65, Ankara 1979.
- 7) TC RESMİ GAZETE: 1986 Yılı Programı, 31 Ekim 1985 tarih ve 18 914 sayılı.
- 8) TC TİCARET BAKANLIĞI: Yaş Meyve ve Sebze İhracatı Proje Müdürlüğü, Yaş Meyve ve Sebze İhracatı Projesi 1, İgeme Matbaası, Ankara-Aralık 1972.
- 9) TC ZİRAAT BANKASI: Türkiye Tarımsal Üretim Dergisi 1983, TCZB İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü Yayınları No:27, Yorum Matbaacılık, Ankara 1985.

YÖNETİCİLERDE STRES

DOÇ. DR. ACAR BALTAŞ*

İnsan hayatını çeşitli amaçlar peşinde yönlendirir ve yıllarını bu amaçların gerçekleşmesi yolunda harcar. Genç bir insan için orta yaşına ulaştığı zaman varmayı hayal edeceği nokta, kendisine toplumda iyi yer sağlayacak olan bir işe; dengeli aile yaşamını sağlayacak olan iyi bir eşe ve hayırlı evlatlara sahip olmaktır.

Bazen iyi bir işin gerçekleştirilmesi, kişiye ve ailesine güvenli bir geleceğin sağlanması, insanın gençlik ve orta yaş yıllarının bütününe içine alan bir çabayı gerektirir.

Böyle bir mücadelenin sonunda, gençlik yıllarının başlangıcında amaçladıklarının biçimsel olarak hepsine sahip olan kişi, kendisini birden bir boşluk içinde bulur. Hayat mücadelesine başlarken kendisine hedef olarak seçtiklerine önemli ölçüde ulaşmıştır, ancak amaçladıkları ona istediği huzuru ve mutluluğu getirebilmiş midir?

Bu soruya gönül rahatlığı ile "evet" demek zordur. Hatta birçok kimse için "hayır" demek daha kolay olacaktır. Çünkü bu kişiler, istedikleri pekçok şeye ulaşmışlar, birçoğunun uğruna mücadele edecekleri oldukça azalmış veya bütünüyle tükenmiş ve böylece hayat iyice boşalmış, bu durum kişide bir yalnızlık duygusunun yerleşmesine yol açmıştır.

"E şimdi ne olacak? İstediklerimi elde ettim... Sağlam bir işim var... Çocuklar gelişti, kendi problemlerini kendileri çözüyorlar... Şimde ben ne yapacağım?" düşünceleri ve bu düşüncenin getirdiği yalnızlık duygusu insanı bunaltır.

* Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Nöroloji Anabilim Dalı.

Bazı insanlar için istenenlere ulaşmak mutluluğu getirmezken, diğer taraftan hem bu kimselerin bir bölümü, hem de birçok başka kişi de çeşitli problemler yüzünden "düşledikleri mutluluğa" ulaşamazlar.

Bu kimselerin bir bölümü için eşten kaynaklanan aile problemleri mutluluğa ulaşmak için önemli bir engel oluşturur. Çünkü insan sağlığını en çok etkileyen 14 faktörün 12 tanesinin aile hayatıyla ilgili olduğu tesbit edilmiştir. Ayrıca birçok kimse de iş hayatından yansıyan stresler sebebiyle "malul" duruma gelerek, hayatın kendisine sunduğu imkanlardan yeterince yararlanamamaktadır.

Stres Nedir?

Stres bilimsel olarak bir olumsuzluğu ifade etmese de, günlük kullanıma giriş biçimiyle hayatı güçleştiren ve sağlığı bozan bir durum olarak değerlendirilmektedir.

Stres insanın bedensel ve ruhsal sınırlarının zorlanmasıdır. Stres sırasında insan tehdit altındadır ve bu durumda hem bedensel, hem de psikolojik düzeyde bir dizi olay meydana gelir. Bedensel düzeyde olaylar (kalp vuruş sayısının artması, kan basıncının yükselmesi, adeste geriminin artması gibi) bütün insanlarda aynı basamaklardan geçmesine karşılık, psikolojik düzeyde ortaya kişilik ve çevre gibi birçok bireysel ve şarta bağlı değişiklik çıkar.

Önemli kayıplar, iflaslar, ölümler gibi sınırlı sayıda hayat krizlerinin dışında büyük çoğunlukla stres, kişiyi zora sokan olayın kendisinden çok, kişinin olaya bakış, yaklaşım ve değerlendirme biçiminin sonucudur.

Hayatta başarıya giden yol, kişiyi zora sokan durumlarla ve olaylarla doludur. Çin alfabesinde "kriz" kelimesi iki sembolle ifade edilir. Sembolün bir bölümü tehlike, diğer bölümü ise fırsattır.

Stres hayatın kaçınılmaz bir gerçeğidir. Kişinin başa çıkma gücünü aşmadıkça, stres hayata dinamizm ve lezzet katar.

Hastalıklar Değişiyor

Yüzyılın başından bu yana hastalıkların sebebi ve çeşidi büyük değişiklikler göstermiştir. Geçen yüzyıllarda insan hayatını salgın hastalıklar tehdit ederken, günümüzde insan hayatını tehdit eden hastalıkların ortaya çıkmasında stresin temel bir faktör olduğu anlaşılmıştır.

ABD'de 20. yüzyılda kalp krizleri ve inmelerin yol açtığı ölümler bir önceki yüzyıla kıyasla %300 artmıştır. Nüfusu 220 milyon olan ABD'de 4,5 milyon koroner kalp hastası, 2 milyon inmeli, 34 milyon yüksek tansiyonlu hasta vardır.

Stres tepkisi esas olarak insana mağara devrinde yaşayan büyük atalarından miras kalmış ilkel bir tepkidir ve temelde canlılığı korumaya yöneliktir. Ancak bu tepki gündelik hayatın basit problemleri karşısında sürekli olarak tekrarlanırsa, bedensel olarak bir alışkanlık doğar ve bunun sonucu ortaya çıkan çeşitli hastalıklar kişinin verimliliğini engeller, hayattan aldığı zevki önemli ölçüde azaltır ve yakın çevre ile olan duygusal ilişkilerini zedeler.

Stresin Faturası

Stresin insan hayatı üzerindeki bu olumsuz etkilerini sıraladıktan sonra, bir de toplum ve iş hayatı üzerindeki etkilerinden söz etmekte yarar vardır.

ABD'nde her yıl çalışanlar arasında 180 bin kişi kalp krizi veya inme sebebi ile ölmektedir. Endüstri sektöründe strese bağlı bu erken ölümlerden doğan kaybın 20 milyar dolar dolayında olduğu tahmin edilmektedir. Sadece kalp krizlerinin endüstride iş kaybı maliyeti yılda 132 milyon, yüksek tansiyonun ise 52 milyon işgücü olarak tahmin edilmektedir.

Yöneticilerde Stres

Stres hayatta başarılı olmuş ve yöneticilik başamaklarında ilerlemiş kişiler için daha önemli bir problem olma özelliğini taşımaktadır. Kişi ne kadar başarılı olursa, bir organizasyon içindeki sorumluluğu da aynı ölçüde artmakta-

dır. Böylece o kişiyle ilgili beklentiler de artmakta ve sözkonusu kişi üzerindeki yük ve baskı yoğunlaşmaktadır. Kısacası kişinin içinde bulunduğu organizasyon başarılı olabilmek için o kişiye ne ölçüde çok ihtiyaç duyarsa, kişinin üzerine binen stres yükü de aynı oranda artmaktadır. Böyle bir yöneticinin başarısı birçok faktöre bağlıdır. Ancak hiç şüphesiz en başta stres baskısına karşı koyma becerisine bağlıdır.

Bir yöneticinin günlük hayatında karşılaştığı problemler çeşitlidir. Neler olabilir bunlar? En güç anda en iyi seçimi yapmak, çeşitli istek ve eğilimleri dengelemek ve böylece yönetimdekilerin çalışma arzularını en verimli düzeyde tutmak, içinde bulunduğu organizasyonun o andaki ekonomik şartları pek parlak olmasa da uzun dönem için en elverişli kararların verilmesini sağlamak; ilk akla gelenler olabilir.

Kişi, bütün bu güçlüklerle başa çıkabilmek için mesleki becerisini ve özel hayatından aldığı zamanı seferber eder. Ancak verilen ve seferber edilen sadece beceri ve zaman değildir. Bu güçlükler uğruna yönetici, sağlığını ve hepsinden önemlisi, içinde bulunduğu kuruluş ve ailesi için yeri doldurulamaz olan biricik varlığını kurban eder.

Günümüzde özellikle iş hayatı içindeki kimseler insan sağlığını ciddi biçimde tehdit eden bir davranış içindedirler.

Aranan mutluluk sadece şartların elvermesine bağlı bir olay değildir. İnsanların önemli bir bölümü hayatlarını, büyük olayları beklerken geçirmekte, ziyan etmektedirler.

Korkulu Rüya "Kalp Hastalığı"

Bugün özellikle iş hayatındaki insanların önemli bir bölümü zamanlarını etkili bir biçimde düzenlemek konusunda başarısız olmakta ve zamanın baskısını sürekli olarak üzerlerinde hissetmektedirler. Böylece o sırada yaptıklarını değil, daha sonra yapmak zorunda olduklarını düşünmekte ve böylece de verimleri azalmaktadır. Ayrıca bu kimselerin çok önemli bir bölümü gerek insanlararası ilişkilerinde, gerek olayları yorumlayış biçimleri ile sık sık gerginlik yaşamakta ve biraz

önce anlattığımız canlılığı korumaya yönelik olan mekanizmayı harekete geçirmektedirler. Bunun sonucu da, stresin yol açacağı hastalıklara elverişli bir zeminin yaratılmasına katkıda bulunmaktadır.

Günümüzde insan sağlığını ciddi bir biçimde tehdit eden bu davranış özelliğinin içinde ihtiras, saldırganlık, rekabet, sabırsızlık gibi eğilimler vardır. Bu eğilimlere adeli gerginlik, zihni uyanıklık, hızlı ve kesin konuşma stili ve birçok konuda acelecilik gibi özel davranışlar eşlik eder. Ayrıca bu eğilim ve davranışlar sinirlilik, düşmanlık ve öfke gibi duygusal tavırlarla beraber görülür.

Son on yıldır koroner kalp yetmezliği konusunda yapılan araştırmalarda, bu hastalık ile "A Tipi Davranış Biçimi" denilen ve sayılan özelliklere sahip davranış biçimi arasında bilim adamlarını bile hayrete düşürecek ölçüde yüksek bir ilişki saptanmıştır. Çünkü sigara, beslenme gibi ABD Kalp-Ciğer-Kan Birliği'nin saptadığı geleneksel 13 risk faktörü, koroner kalp hastalıklarının ancak yarısını açıklamaya yetmektedir. Koroner hastalıkların diğer yarısına ise A Tipi Davranış Biçimi olarak tanımlanan bir davranış biçimi sebep olmaktadır.

Özellikle işadamları, yöneticiler ve yüksek rekabet ortamlarında çalışan insanlarda gelişen "A tipi Davranış", koroner kalp yetmezliği konusunda çok ciddi bir tehlike oluşturmaktadır.

Birçok işadama ve yönetici, başarısının yukarda sayılan özelliklerine bağlı olduğunu zannederler. Oysa gerçekte onlar bu özellikleri sebebiyle değil, bu özelliklerine rağmen başarılı olmuşlardır. Hiç kimse saldırgan kişiliği, aceleciliği ve telaşı, önüne konan yemeği tadına bakmadan tuzlaması ve hemen aceleyle yiyip bitirmesi, başkalarının sözünü sık sık kesmesiyle başarılı olmaz. Olsa olsa bu özelliklerine rağmen başarılı olur.

Bu kimseler zamanla ve çevrelerindekiyle yarışarak çalışmak ve daha çok çalışmak ve böylece de başarılı olmak isterler. Ancak, yapılması gereken "daha çok çalışmak" olmayıp, "daha etkili çalışmak"dır.

Strese Dayanıklı Olanlar

Bazı insanların strese daha dayanıklı olduğu bilinmektedir. Örneğin, bütün bir ulusun sorumluluğunu ve kaderini sırtında taşımış birçok devlet adamının hem uzun, hem de oldukça sağlıklı yaşadığı bilinmektedir. Bu konuda en çarpıcı örnekler İsmet İnönü ve Winston Churchill'dir. Gerek İnönü, gerek Churchill üstlendikleri sorumlulukları ve mücadeleleri hayatlarının bir parçası olarak kabul etmiş, güçlükleri kendi bedenlerine yansıtmamayı başarmış insanlardır. Bu güçlü kişiler gerçek savaşları bir satranç oyunu gibi görmüşlerdir. Oysa insanların çoğunluğu bir satranç oyununu gerçek bir savaş gibi algılamaktadır.

Benzeri örnekler bilim adamlarının da dikkatini çekmiş ve bazı insanları strese dayanıklılık konusunda diğerlerinden ayıran özellikleri araştırmışlardır.

Bu kişilik özelliklerinin en önemlisi esnekliktir. Kişilikte yer alan esneklik ve hoşgörü vasıflarının stresin olumsuz etkilerini azaltmak konusunda çok önemli bir rolü vardır.

Stresle başa çıkmayı kolaylaştıran diğer bir özellik umut'tur. İnsan umutlu olduğu ve hayattan birşeyler beklediği ölçüde stresle daha kolay başa çıkar.

Stresi azaltmak konusundaki bir başka faktör şartları kontrol edebilmektir. Esirlik ve mahkumiyetin yıpratıcı olmasının en başta gelen sebebi, insanların şartları kontrol etme imkanından bütünüyle yoksun olmalarıdır.

Stresli şartlarla daha iyi başa çıkmayı kolaylaştıran bir diğer faktör de, doyurucu duygusal ilişkiler içinde olmaktır. İyi bir aile hayatı, kardeşler ve arkadaşlarla dayanışma insana yalnız olmadığı duygusunu verir ve mücadele gücünü arttırır.

Sonuç

Stresin zararlarından ve yol açtığı hastalıklardan uzaklaşmak, stressiz bir hayat yaşamak veya bunu dilemekle değil, stresle başa çıkma tekniklerini öğrenmekle mümkündür.

İlkel tepkimizi modern şartlara uydurmak, yeniden düzenlemek ve sağlığını korumak için bu alanda birikmiş bilgilerden yararlanmak gerekir.

ABD'nin en büyük 100 şirketinden biri olan New York Telefon İdaresi'nin stresle başa çıkma programına yatırdığı her bir dolar için sağlık harcamalarının 5,25 dolar tasarruf sağladığı bildirilmektedir.

Amaç stres vericileri ortadan kaldırmak değil, stres karşısında verilen tepkilerin anlamını tanımak, değiştirmek ve geliştirmektir.

Stresle başa çıkmak konusunda çeşitli beceriler edinen kişi, bir taraftan çeşitli olaylar tarafından yıpranmadığını ve gücünü harcamadığını görecektir, diğer taraftan da kendisini daha iyi kontrol etmeyi, kapasitesini, yeteneklerini ve çevresini daha iyi değerlendirmeyi öğrenecektir. Bunun sonucunda kişi, evinde ve dostluklarında daha etkili, başarılı ve aranılır olacaktır.

Bir işadamlının rüyası başarmak ve yaratmaktır. Ancak zaman zaman bunun ne pahasına olduğunu düşünmekte yarar vardır. Sophocles'in sözü belki bize ışık tutabilir. "Sadece yaşayan şeyler sevinç verir, sevinç öldüğü zaman insan da çok yaşamaz".