Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 Haziran 2000

ULUSLARARASI PARA OLARAK DOLARIN GÜCÜ

Prof. Dr. Ahmet KARAASLAN
Öğr. Grv. İbrahim BAKIRTAŞ*'

ÖZET

Son yıllarda, uluslararası bir para olarak, doların zayıfladığı hakkında bir takım iddialar bulunmaktadır. Bu iddialara göre, Amerikan dolarının uluslararası rolü, 2002 Yılında tam işlerlik kazanacak olan EURO karşısında zayıflayacaktır. Buna paralel olarak Amerikan hegemonyasının da sonu gelecektir. Ancak bu iddiaların ne kadar doğru olduğu şüphelidir.

GİRİŞ

Son yıllarda, uluslararası bir para olarak, doların zayıfladığı hakkında bir takım iddialar bulunmaktadır. Bu iddialara göre, Amerikan dolarının uluslararası rolü, 2002 yılında tam işlerlik kazanacak olan EURO karşısında zayıflayacaktır. Buna paralel olarak Amerikan hegemonyasının da sonu gelecektir. Ancak bu iddiaların ne kadar doğru olduğu şüphelidir. Çünkü benzer iddialar 1970'lerde de gündeme gelmiştir. Nitekim 1970'lerin enflasyonu dolardaki güvenin altına kaymasına neden olmuştu. Aynı şekilde 1994 Meksika krizinde Amerika büyük bir risk ile bütçe açıkları vererek krizin önlenmesinde önemli rol oynamıştı. Bu dönemde de krizin ters sonuçlanacağı ve doların gücünü kaybedeceği ileri sürülmüştü.

Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Görevlisi

1914 yılında başlayan savaş sürecince ve savaşın sonrasında tüm dünyaya vermeye başladığı borçlarla bir anda dünyayı dolar bağımlı hale getiren Amerika bu sayede dünya hegemonyasını o tarihlerden bu yana sürekli korudu. Tabi ki bu süreç içerisinde nisbi olarak kayıplar, aşırı önem kazanılmış dönemler oldu. Ancak sonuç itibarıyla Amerika sürekli dünya dengeleri üzerindeki belirleyici rolünü dolar sayesinde korudu.

Peki, dolar gücünü nereden, nasıl aldı? Amerika bu gücü korumak için neler yaptı, neler yapmakta ve neler yapması gerekmektedir? Amerikan dolarının uluslararası bir para olarak rolü nedir? Amerikan doları için EURO bir tehlike olabilir mi? Amerika para otoriteleri EURO ile'in neler düşünmekte?

Bu sorular konuyla ilgilenen çoğu kimse tarafından merak edilmektedir. Bu nedenle uluslararası ticarete paralel olarak, uluslararası para sistemleri ve para politikaları bağlamında, doların gücü ve bu gücün Amerikan hegemonik gücüne etkilerini ortaya koyabilmek amacıyla bu çalışma yapılmıştır.

I. ULUSLARARASI PARA REJİMİNDE DÖNÜŞÜM VE DOLAR

1. Uluslararası Para Rejiminde Dönüşüm

Ülkeler aynı para birimini kullanmadıkları için uluslararası ve ulusal ekonomiler birbirinden farklı nitelikler taşımaktadır. Uluslararası kimliğe sahip hükümet olmadığı gibi, tüm ülkelerin finansal işlemlerini yürütmek ve uluslararası muhasebe kayıtlarını yapmak için kullanılabilecek ortak bir para birimi de yoktur. Eğer ülkeler bir başka ülkeyle ticaret yapıyorsa veya finansal bir ilişki, içindeyse, her iki ülkenin kendi paralarının nisbi değerini belirlemek için aralarında bir mekanizma kurmaları gerekmektedir. Uluslararası ticaretin boyutu ve bu çerçevede yapılan bir yığın işlemin olduğu düşünüldüğünde, yukarıdaki basit ifade bir anda karmaşık boyutlara ulaşmaktadır. Çünkü bir yığın uluslararası işlem bir yığın ulusal para demektir. Bu karmaşıklığın ortadan kaldırılması için bir parasal sisteme ihtiyaç vardır (KOHN, 1993:252).

Parasal değişim oranı, bu işleyişin içinde yer alan temel kavramdır. Parasal değişim oranı, bir paranın diğer para ile olan ilişkisini açıklayan bir katsayıdır. Bu oran, devlet ve piyasa güçlerinin kompozisyonuna bağlı olarak değişir.

Parasal değişim oranları bir dereceye kadar devletlerin (hükümetlerin) kontrolleri altında olduğu için (kapalı ekonomilerde denetim açık ekonomilere nazaran daha fazladır), değişim oranlarındaki değişmeler diğer ekonomik sorunlara yönelik potansiyel bir mekanizma da oluşturmaktadır. Değişimler bir ülkenin yabancı alıcılar için ihracatının, kendi (yerel) tüketicileri için ithalatlarının nisbi çekiciliğini etkiler. Örneğin; gerçekleşen bir devalüasyon ihracatı daha ucuz, ithalatı ise daha pahalı kılacaktır. Dolayısıyla devalüasyon piyasayı değiştirmeyecek, fakat sosyal yaşam kalitesini değiştirebilecektir. Örneğin; bir ülkenin ödemeler dengesinde açık varsa, ya ekonomik faaliyetlerin hacmindeki azalma (deflasyon) ya da değişim oranındaki azalma (devalüasyon) ülkenin uluslararası harcamalarını azaltacaktır. Her iki düzenlemeyle hükümet ülke gelir ve istihdam düzeyleri indeki aksaklıkları gidermeye çalışmaktadır.

Ülkelerin paralarının uluslararası değişim değerlerinin belirlenmesine ilişkin mekanizmanın oluşturulması II. Dünya Savaşı'ndaki sorunların çözümü için, savaş sonrası dönemde başlatılan planlar sırasında gerçekleştirilmiştir.

Uluslararası ekonomik arenada kurallar, kurumlar ve karar alma prosedürleri Bretton Woods Sistemi olarak bilinmektedir. Bu isim, New Hampshire konferansından gelmektedir. Konferans 1944 yılında yapıldı. Konferansta istikrarlı ve düzenli büyüme ile karakterize edilebilecek uluslararası bir parasal düzenin oluşturulmasına yönelik araştırmalar yapılacağı yönünde kararlar alındı (GODDARD and BIRCH, 1995:215). Bretton Woods'ta oluşturulan Uluslararası Para Fonu (IMF), ülkelerin ödemeler dengesindeki dengeyi ve dönüşüm oranlarındaki istikrarı sürdürme gibi konularda ülkelere yardım edecek resmi bir mekanizma olarak kuruldu. Diğer oluşturulan bir kurum ise, IBRD diğer adıyla Dünya Bankası'dır. Dünya Bankası da savaş sonrası durumu düzeltmek için kurulmuştu (FOREMAN-PECK, 1983:267). Günümüzde IMF, Bretton Woods zamanındaki fonksiyonlarını yerine getirmek için faaliyette bulunmaktadır. Fakat Dünya Bankasının fonksiyonu biraz daha değişerek, ilk amacı üçüncü dünyanın ekonomik açıdan büyümesine ve kalkınmasına yardımcı olmaktır.

1.1. Bretton VVoods Rejiminde Amerika Birleşik Devletleri'nin Rolü

Her ne kadar IMF ve Dünya Bankası uluslararası sistemde etkili kurumlarsa da, II. Dünya Savaşı'nın ardından, etkinliklerini artırmak ve savaşın neden olduğu büyük çöküntülerle baş edebilmek için biraz otorite ve birkaç araç geliştirdiler. Ancak, sahip oldukları otoritenin yetersizliği ve finansal araç sayısındaki yetersizlik savaş sonrasında ekonomiyi düzeltmek için bu kurumların güçsüzlüğünü gösterdi. Bu durumda büyük ve düzenleyici bir kurum veya lider devlete ihtiyaç oldu. Bu güç, bir sonraki asra da damgası vuracağına inanılan, Amerika Birleşik Devletleri ve araç ise dolar oldu (KOHN, 1993:253).

1.2. Amerika Birleşik Devletlerinin Hegemonyasında Doların Rolü

Uluslararası parasal sistemin yöneticisi olarak Amerika Birleşik Devletleri'nin varsayılan rolünde Amerikan Doları anahtar olmuştur (OFFICER and WILLETT, 1969:33). Güçlü ve sağlıklı bir ekonominin desteğinde altın ve dolar arasında sabit bir ilişki olursa, ve herhangi bir zamanda doların altına dönüşümü için hükümet tarafından bir garanti sözkonusu olursa, otomatik olarak dolar, altın niteliği kazanır. Bu sistem ülkelerin ödemeler dengesi ve tasarruf hesaplarının diğer ülkeler tarafından kullanılması olanağını daha da artırmaktadır. Böyle bir uygulama beraberinde, doların faiz getirişini artırmakta, depolama ve sigorta maliyetlerini azaltmaktadır.

Savaş sonrası dönemde, savaşa katılan ülkelerin yeniden iman için gerekli olan ithalatı gerçekleştirebilmek için dolara ihtiyaç duyuldu. Böylece savaş sonrası ekonomik sistem altın standardıyla değil, dolara dayanan bir sistem olarak nitelendirildi. Dolar diğer ülkelerdeki ulusal para otoriteleri tarafından kullanılan uluslararası rezervin ve özel bankalar, ortaklıklar ve bireyler tarafından uluslararası ticaret ve sermaye işlemleri için kullanılan "working balances"ın önemli bir unsuru oldu KEGLEY and WITTKOF, 1993:219).

Savaş sonrası dönemin kritik sorusu ise, doların ona en çok ihtiyacı olanların eline nasıl geçtiğidir. Bu araçlardan hiç şüphesiz biri Marshall Planı'dır. Plan, Batı Avrupa Devletleri'ne savaşın yıktığı ekonomilerini yeniden inşa etmeleri için gerekli Amerikan mallarını satın almak için yapılan yardım çerçevesinde 17 milyar dolar sağlamıştı (SCAMMELL, 1967:275). Bu gelişme, Amerika Birleşik Devletlerini dolar formu içinde uluslararası likitidenin sağlanmasının bir yolu olarak ödemeler dengesinde açık verme konusunda da cesaretlendirmiştir.

Likitide sağlamaya ek olarak,- Amerika Birleşik Devletleri Batı Avrupa ve Japonya'nın yeniden yapılandırılmasında da orantısız bir yük aldı. Amerika Avrupa ve Japonya ticaret rekabetini destekledi ve korumacılığın belirli biçimlerine de, o dönem için izin verdi. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya'nın kendisinden ithal edilen ürünlere karşı Japon kısıtına ses çıkarmadı. Bunun yanında, dolara yapılan ayrıma da göz yumdu. Amerika Birleşik Devletleri bu kısa dönemli maliyetlere isteyerek katlandı. Çünkü Avrupa ve Japonya'daki beklenen büyümenin sonunda Amerika Birleşik Devletleri ihracatı için genişleyen bir pazar meydana geleceğini beklemekteydi. Bunun yanında, komünist tehlikesine karşı Batı Dünyasını güçlendirmenin arkasındaki politik çıkarın fark edilmesi, Amerika Birleşik Devletleri'nin bu ekonomik maliyetleri kabulünü akla uydurmakta yardımcı olacaktır.

Bu düşünce sistemi iyi işledi ve gerek Avrupa gerekse Japonya ekonomilerini iyileştirdi ve genişletti. Amerika Birleşik Devletleri ekonomisi, doların dışarıya akmasından dolayı (ki bu durum Amerika Birleşik Devletleri mal ve hizmetlerininsatın alınmasını sağladı) kısmen başarılı oldu ve gelişti (Ayrıntılı bilgi için bkz. SPERO, 1990). Ayrıca doların baskın ve güçlü para rolü Amerika Birleşik Devletleri'nin küreselci dış politikayı takip etme kabiliyetini kolaylaştırdı. Böylece, Amerika Birleşik Devletleri dış ekonomik ve askeri yardım programları çerçevesinde diğer ülkelerin ödeme aracı olarak doları kabul etmesini sağladı. Amerika Birleşik Devletleri bu gelişmelere paralel olarak dünyanın bankeri durumuna geldi. Dolayısıyla diğer ülkeler mali iç akım ve dış akımlarını dengelemek zorundaydılar. Bunun tersine, Amerika Birleşik Devletleri ümitlendirilmiş finans kısıtı olmaksızın uluslararası işlemlerin avantajlarını elde etti. Bu, Amerika Birleşik Devletleri'nin baskın pozisyonun, kendi içsel ekonomik dalgalanmalarının diğer ülkeleri etkilediği anlamına gelmektedir. Doların aynı zamanda her yerde bulunmasından dolayı, Amerika Birleşik Devletleri, diğer birçok ülkenin ekonomik ve politik durumları üzerinde etkide bulunulabileceğinin de farkındaydı (KEGLEY and WITTKOFF, 1993:220).

Maliyet artışlarının devam ettiği dönemde, doların diğer ülkeler tarafından büyük ölçüde tutulması, Amerika Birleşik Devletleri'nin yerel ekonomilerini dışsal finansal şoklara maruz kalacak duruma getirdi. Elbette, Amerika Birleşik Devletleri karar vericileri, Amerikan ekonomisini bu şoklardan izole etmenin yollarını o dönem için araştırdılar, fakat bir rezerv para olarak doların rolü, bazı araçların diğerleri için elde edilebilirliği yasaklandığından dolayı, karar vericilerin bu görevini zorlaştırdı.

Diğer ülkelerin çoğu için ödemeler dengesindeki bir dengesizlik ülke paralarının dönüşüm oranlarının artırılması ya da azaltılması yoluyla kolayca düzeltilebilir. Fakat bu basit mekanizma, doların çok önemli rolünden dolayı Amerika Birleşik Devletleri için oldukça karışık ve zordur. Örneğin, doların devalüasyonu rezerv para olarak doları büyük miktarda elinde bulundurmayı seçen politik dostlarını ve askeri müttefiklerini olumsuz bir şekilde etkileyebilirdi. Bu durum, Amerika Birleşik Devletleri'nin Sovyetler Birliği ile rekabeti çerçevesinde önemli gelişmelere de sebep olabilirdi. Ayrıca, Amerika'nın yapacağı bir devalüasyondan olumsuz şekilde etkilenen diğer ülkelerde kendi paralarını devalüe ederek kolayca durumlarını dengeleyebilirlerdi. Bu nedenler, Amerika Birleşik Devletleri'nin doları neden devalüe etmek için isteksiz olduğunu ortaya koymaktadır.

1950'lerin sonlarında dolara dayalı uluslararası bir para sisteminin uzun dönemde varlığını devam ettirebilme ve kendi ayakları üzerinde durabilme yeteneği üzerinde kaygılar başladı. Analistler, böyle bir sistemin, büyüyen ekonomik faaliyetleri garanti edecek gerekli parasal rezervleri dünya için sağlayamayacağından kaygı duymaktaydı. Analistler ayrıca, çok sayıda yabancının ellerinde tuttukları doların, Amerika Birleşik Devletleri tarafından altına dönüştürme kabiliyetinin sonunda azalacağından da korkmaktaydılar. Bu durum diğer ülkelerin dolar ve Amerikan ekonomisine olan güveni aşındırdı ve dolar ile altın arasındaki bağın kopmasına yol açtı (CHOCHOLIADES, 1990:496).

1.3. Risk ve Belirsizlik Ortamında Dolar Hegemonyası

1960'ların başında doların kilit para statüsünde bir azalma olduğu açıkça görülmektedir. Amerika Birleşik Devletleri tarafından tek taraflı olarak yönetilen dolar temelli uluslararası parasal sistem, Amerika Birleşik Devletleri'nin önderliğinde çok :araflı yönetilen bir sisteme dönüştürüldü.

1960'lı yıllarda doların düşmesinin veya nisbi olarak güç kaybetmesinin birkaç sebebi vardır. Bunları bir bütün olarak şöyle özetlemek mümkündür.

Savaş sonrası yıllardaki sorun, doların miktarının belli oranlarda çokluğu ve bu oranın 1960'larda büyük miktarlara varmasıdır. Amerika Birleşik Devletleri'nin askeri faaliyetleri ile dış ekonomik ve askeri yardımlarının maliyetleri ve büyük çaplı özel yatırımlar ödemeler bilançosundaki açığın artmasına sebep oldu. Önceleri teşvik edilen açıklar bu dönemde kontrolden çıktı. Ayrıca, dışarıda tutulan dolar miktarındaki ?iyümeye karşın Amerika'nın altın rezervlerinde hızlı bir şekilde düşüş oldu. Bu -edenlerden dolayı, Amerika Birleşik Devletleri'nin doları devalüe edebilme ihtimali, diğer ülkelerin Amerika Birleşik Devletleri ekonomisine güvenin azalmasına ve rezerv para olarak dolar tutma yönündeki isteksizliklerinin artmasına yol açtı. Charles de rjaulle'ün yönetimindeki Fransa, dolarları altınlarla değiştirmede ısrar etti, bu durum gerçi, Amerika Birleşik Devletleri'nin askeri ve ekonomik gücünden ziyade kısmen Fransız milliyetçilinden dolayı meydana gelmiştir (RUEF, 1969: 180).

Dünya piyasalarında doların miktarındaki artışlara sebep olan nedenlerin arasında, Birinci Dünya'nın sanayileşmiş ekonomilerinin artan parasal bağımsızlıklarının büyük miktarlarda uluslararası sermaye hareketlerine yol açması da vardır. Bankacılığın uluslararasılaşması, uluslararası ortaklık yoluyla üretimin uluslar arası- aşması ve bir Eurocurrency piyasasının gelişmesi bu bağımsızlığı geliştirdi (Ayrıntılı bilgi için bkz. DEPREŞ vd., 1969:41-47). Sonuçta, bir ülkede tasarlanan ekonomi politikaları ile diğer ülkeler üzerindeki etkileri arasında karışık bir ilişki durumu görülmeye başlandı.

1960'lı yıllarda tasarlanan çeşitli yönetim tekniklerinin baş savunucusu ve destekleyicisi olan Amerika Birleşik Devletleri olmasına rağmen, bu araçlardan hiçbirisi 1960'lı ve 1970'li yılların sonunda ortaya çıkan "dolar krizi"ne karşı etkili ramadı. Bu krizlerin akında yeten önemli bir sebep, tasarlanmış yollar içinde Bretton Woods sisteminin asla uygulanmamasıdır.

Bretton Woods Sistemi, değişim oranı üzerinde anlaşmaya varılan çerçevede, \merikan dolarına göre oluşan ulusal paraların değerlerinin korunması konusunda

diğer ülkeleri mecbur tutmaktaydı. Paraların değerlerinin istikrarı ve gelecek değerinin önceden belirlenebilirliğini sağlama maksadı, finansal işlemler için gerekliydi. Kurallar, devletleri, bir ulusal ekonomideki ısrarcı yapısal aksaklıklardan dolayı üzerinde anlaşmaya varılan oranların devamını zorlaştırıyorsa, ancak o zaman ilgili ülke devalüasyon yapabilirdi. Bu şarta rağmen, devalüasyonların ülke açısından politik ve ekonomik olarak sarsıcı olduklarında ortaya konuldu.

Walters ve Blake göre, devalüasyonlar devletlerin ekonomik başarısızlıklarının ve zayıflıklarının göstergesiydi.

Uluslararası politik ekonomideki diğer bir değişiklik, devletlerin Amerikan dolarını tutma yönündeki isteksizlikleridir. Çünkü, 1960'larla birlikte Avrupa ve Japonya II. Dünya Savaşı'nın yaralarını tamamen sardı. Bu durum Amerika Birleşik Devletleri'nin parasal üstünlüğünün ve doların avantaj sağlayıcı konumunun bu ülkeler açısından politik olarak uzun dönem kabul edilemeyeceği anlamına gelmektedir. Amerika Birleşik Devletleri herşeye rağmen diğer ülkeler karşısındaki etkisini bu dönemde de devam ettirebildi.

Avrupa ve Japonya, Amerika Birleşik Devletleri'nin konumunun dünya bankası olmasından ve ödemeler dengesi açıkları yoluyla uluslararası likitideyi belirleme kabiliyetinden ileri geldiğini anladılar ve buradan kaynaklanan ayrıcalığın da farkına vardırlar. Bu ayrıcalık sadece, Avrupa veya Japonya'nın değil diğer ülkelerin ekonomilerini de etkilemekteydi. Bu ülkeler, Amerika Birleşik Devletleri ile dış politika amaçları bakımından aynı fikirde olmakla birlikte, gelişen süreç içinde para harcama yetkilerini de Amerika'ya vermişlerdi. Amerika Birleşik Devletleri ve Sovyetler Birliği arasındaki soğuk ilişkiler 1969'da başlamakla birlikte, bu gelişmeler diğer ülkelerin Amerikan hegemonyası hakkındaki isteksizliklerini aşındırdı.

Yukarıdakilerden de anlaşılacağı üzere, Amerika Birleşik Devletleri bu baskın statüsünü yıllarca sürdürdü. Bununla birlikte, diğer ülkeler Amerika Birleşik Devletleri'nin iyi olması ile dünya politik ekonomisinin bir ve aynı şey olduğunun farkına vardılar. Özellikle para rejiminde Amerika Birleşik Devletleri Amerikan dolarının anahtar para olması için çalıştı ve dolara yönelik hücumları uluslararası ekonomik istikrara yönelik saldırılar olarak yorumladı (Bkz. WALTERS and BLAKE, 1992). Bu şekildeki bir düşünce bile, bir hegemonyanın çıkarlarını ve ayrıcalıklarını yansıtmaktadır.

Açık bir dünya ekonomisini kurumsallaştıran, uluslararası parasal düzenin diğer kesimler tarafından kabulünün sağlanması için dizayn edilen bir global düzen içinde Amerika'nın askeri ve politik güç uygulamaları, Amerikan iş adamlarına maksimum fırsatlar verdi.

Amerika Birleşik Devletleri'nin uzun zamandır takip ettiği amaçlarını, bu amaçlarını elde edebilmek için biçimlendirdiği uluslararası parasal düzeni yine amaçları için terk etti.

Amerika Birleşik Devletleri'nin oluşturduğu uluslararası para düzeninin temel yapılanması, kapitalist bir dünyada, Amerikan politik ve ekonomik üstünlüğünün devam ettirilmesine yönelikti. Bu üstünlük, Batı Avrupa'nın ve Japonya'nın

) eniden yapılanması ve Amerika Birleşik Devletleri'nin küresel genişlemesinin >erel maliyetlerinin artması sonucunda azalmaya başladı. Buna paralel olarak uluslararası parasal düzen parçalanmaya başladı.

1.4. Uluslararası Parasal Düzendeki Değişim Döneminde Dolar

Amerika Birleşik Devletleri, sahip olduğu liderliğe yönelik meydan okumaları etkisiz hale getirmek için gerek politik ekonomi gerekse askeri anlamdaki bu meydan okumalara yanıt vermiştir. Ancak, sahip olduğu ekonomik yapının kötüleşmesi liderliğinin devamını zorlaştırdı. 1960'larda tırmanan enflasyon, kısmi olarak, Amerika ekonomisini etkiledi ve Amerikan mallarının denizaşırı rekabetini azalttı MARSOLIN, 1983:42).

Tarihsel olarak, Amerika Birleşik Devletleri taktir edilecek bir ticaret dengesine sahipti. Bu konu Amerikan hegemonyasının sağlanmasında önemli bir yere sahiptir. Çünkü, Amerika Birleşik Devletleri daha önce sahip olduğu ticaret fazla• klarını 1960'ların sonunda kronikleşen ödemeler dengesindeki açıkları karşılamak ımacıyla kullandı. 1971'de ilk kez Amerika Birleşik Devletleri'nin ılımlı bir ticaret 2çığından etkilendiği görülmektedir. Bu açık yaklaşık olarak 2 milyar dolardı. Bu içsk sonraki dönemlerde daha da arttı.

Politikacılar, Amerika Birleşik Devletleri'nin bu durumunu ticari partnerlerinin içinde bulunduğu dış ticaret açıklarına dayandırarak sorumluluklarını atmaya çalıştılar. Çünkü, Japonya ve Batı Avrupa düşük değerli kur politikası uygulamaklaydı. Bu durum, ilgili ülkelerdeki malların maliyetini tam olarak yansıtmamaktaydı. Böylece Japon ve Batı Avrupa malları Amerika Birleşik Devletleri mallarına karşı jsuslararası düzeyde bir üstünlük sağladı. Buna paralel olarak, uluslararası ticarette Amerika Birleşik Devletleri'nin uluslararası ticaretteki nisbi payı azalırken, Batı Avrupa ve Japonya'nın payları arttı.

Bu durumla karşılaşan Amerika Birleşik Devletleri dünya politik ekonomisinde kaybetmeye başladığı önemini yeniden kazanabilmek için bazı girişimlerde rulundu. 1971 Ağustos'unda Başkan Richard Nixon aniden altınla değiştirilecek jaha fazla dolar olmadığını bildirdi. Batının ve diğer sanayileşmiş ülkelerin bekle— ediği bu şok kararlar, Bretton Woods rejiminin sonunun geldiğini göstermekteydi SÖNMEZ, 1998:155).

Sabit kur sistemi olan Bretton Woods'un yerini bu gelişmelere bağlı olarak, serbest döviz kuru sistemi aldı. Bu kur sisteminde paranın değerini hükümetlerden ziyade para piyasaları belirlemektedir. Bretton Woods'un yerine gelen teorinin temelinde kötü ekonomik şartlarda yaşayan bir ülkenin parasının piyasadaki değerinin tüccarların, bankaların ve iş adamlarının seçmenlerinin göre değişeceği gerçeği yer almaktadır. Bu durum, o ülkenin ithalatını ucuzlatır veya ithalatını pahalı hale getirir • e böylece ulusal paranın değeri para piyasalarında belirlenir.

Serbest dalgalanan kur sistemine dayalı teorik temeline dayanarak politikacılar geçmişte yapılmış olan politik açıdan küçük düşürücü devalüasyonlardan kurtulunabileceğini beklemekteydiler. Dalgalı döviz kuruyla ilgili önemli sorun ise, tunların geniş ve bazen kısa dönemde kurlar düzeyinde şaşırtıcı dalgalanmalara izin '• ermesiydi(BERRIDGE, 1992:34)

Amerika Birleşik Devletleri'nin 1971 'deki sert davranışları, o dönemde dünyanın geri kalan kısmının artan bağımsızlığına ve uluslar arası tek yanlı düzenin bozulmasına bir tepkidir. Bu dönemde ayrıca, bir bütün olarak politik ekonomi için Bretton Woods sistemi içinde inşa edilen politik temellerin yıkıldığı da görülmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin liderliğinin diğer ülkeler tarafından uzun dönem kabul edilmesi de artık mümkün değildi. Bu gelişmeler gücün ülkeler arasında dağılmasına neden oldu (KEGLEY AND WITTKOPF, 1993:225).

2. Hegemonyadan Çok Taraflı Yönetime

Dünya politik ekonomisi Bretton Woods'un sona ermesinden sonra ciddi meydan okumalarla yüz yüze geldi. Eskiden hegemonyanın hüküm sürdüğü yerlerde bu dönemden sonra çeşitli ekonomik olumsuzluklarla baş etmek için bir dizi yarı resmi reformlar geliştirilmeye başlandı.

Uluslararası para sisteminin reformuna ilişkin resmi görüşmeler 1972'de başladı. Bu yeni düzenlemelerden önce, politikacıların OPEC ülkeleri tarafından yönlendirilen iki petrol şokuyla karşı karşıya geldiğini belirtmek de gerekir.

İlk olarak 1973'de Ortadoğu'daki Yom Kippur savaşından kısa bir süre sonra petrol fiyatları dört kat arttı. İkincisi ise, İran Devrimi'nin ardından 1979-1980'de meydana gelen petrol şokudur (ISAAK,1991:54-55). Bu gelişmede petrol fiyatlarında ani bir sıçrama meydana getirdi. Dünya'nın en önemli enerji kaynağı olan petrole ilişkin oransal tabloya bakıldığında bu gelişmelerin dünya ekonomilerini nasıl etkilediği ve etkilerinin büyüklüğü daha iyi anlaşılacaktır.

Amerika Birleşik Devletleri dünyanın en büyük enerji tüketicisi olduğundan dolayı, petrol şoklarından daha çok etkilenmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nin ileri endüstriyel ekonomisinin çalışması için gerekli olan yabancı enerji kaynaklarına olan bağımlılığı bu gelişmelere paralel olarak arttı. Bu da doğrudan ithalat maliyetlerinin hızla artmasına neden oldu

Tablo 1: Dünya Enerji Tüketiminin 1979-1984 Arasındaki Kompozisyonu

	Petrol	Doğal Caz	Kömür	Hidro	Nükleer	Toplam
1979	45.0	18.4	28.5	5.9	2.2	100
1981	42.4	19.3	29.2	6.2	2.9	100
1983	40.3	19.2	30.3	6.8	3.4	100
1984	39,3	19,7	30.3	6,8	3,9	100

Kaynak: GILL and LAW, 1988:257.

Enerji kaynaklarının satın alınması için yapılan işlemler doların yurt dışına akmasına neden oldu. 1977'de yaklaşık olarak 40 milyar dolar olan akış 1980'de 74 milyar dolara çıkıştı. Bu durum diğer ülkelerin tepkisini çekti. Amerika Birleşik Devletleri ve diğer yerlerde artan petrol talebi ve yüksek fiyatlar dünya ekonomilerini alternatif enerji kaynaklarına yöneltti. Bunun yanında piyasalarda görülen durgunluk ve uluslararası ticaretteki korumacılığın bir sonucu olarak 1980'lerin başında uluslararası ticaret azaldı (ISAAK, 1991:58).

OPEC'in önemli üyelerinin piyasa paylarını yeniden ele geçirmek amacıyla almış oldukları kararları takiben dünya geneline büyük miktarlarda petrol vermeleri nedeniyle petrol fiyatları 1986'da düşmeye başladı. Petrol fiyatlarındaki düşme Amerika Birleşik Devletleri ve diğer ülkelerdeki ekonomik büyümeyi teşvik etmede ve enflasyonu kontrol etmede yardımcı oldu. Eşzamanlı olarak, doların değerinde de hızlı bir artış yaşandı. Böylece dünya politik ekonomisi OPEC'in iki petrol şokunu bertaraf edebildi. Ancak, buna karşın şokların uzun dönemli etkileri yıllarca devam etti.

Herbir petrol şokunu küresel ekonomide durgunluk izledi. Doların değişen gücü ile petrol fiyatı arasındaki yakın ilişki, durgunlukla mücadelede öncü endüstriyel güçlerin tercihini de etkiledi. Petrol şoklarının ilkine cevap olarak, Amerika 3irleşik Devletleri ekonomik iyileştirmeyi teşvik etmek ve politik olarak istenme->en işsizlik düzeylerinden kaçınmak için ayarlamalarda bulundu. İkinci şoka cevaben ise, enflasyonu önlemek amacıyla sıkı para politikası uyguladı. Çünkü, Amerika 3irleşik Devletleri 1930 Büyük Buhran'ından beri en uzun ve şiddetli dönemini • aşamaktaydı.

Sonuç olarak büyük mali açıklar ve yüksek faiz oranları meydana geldi GILL and LA W, 1988:176). Her iki krizden tüm dünya etkilenmesine karşın, kuşkusuz en çok etkilenen' ülke Amerika Birleşik Devletleri oldu.

Karışık ve karşılıklı bağımlılık döneminde üçüncü dünya ülkeleri de dahil Mmak üzere, bu gelişmelerden hiçbir ülke kurtulamadı. İki petrol şokuna cevaben, gelişmekte olan ülkelerin çoğu yerel ekonomik faaliyetlerini karşılamak için yurtdışından büyük miktarlarda borçlandı. Bu borçlanmalar ayrıca, petrol ihraç eden ülkelerin petro-dolarlarını özel bankalar ve çeşitli çok taraflı kuruluşlara yatırması, bu colarların yeniden devreye girmesine yardımcı oldu. Bu dönemde çoğu ülke ağır borç yükü altına girdi.

İkinci petrol şokunu takiben faiz oranlarının artması ülkelerin borç servisleri• ödeyememeleri riskini de beraberinde getirdi. Bu risk ortamı uluslararası para rejiminin 1980'lerin başından ortasına kadar işlememesine neden oldu. 1980'lerin sonunda kriz atmosferi ortadan kalktı. Ancak borç sorunu devam etti (KEGLEY and WTTTKÖPF, 1993:227).

Diğer ülkelerle kıyaslandığında yüksek faiz oranları sadece üçüncü dünya ülkelerinin borç yüklerini değil, aynı zamanda bu ülkelerin kur politikalarını devam ettirebilmeleri için dolar talebini de artırdı. Bu durum Amerikan dolarının talihini de değiştirdi.

Amerika Birleşik Devletleri ekonomisinin canlanması, ekonomik büyüme, enflasyondaki düşme eğilimi ve finansal yatırımlar için güvenli bir ülke olarak algı- anmaya başlaması dolara olan güvenin yenilenmesine yardımcı oldu. Bu durum çarşısında, yabancı yatırımcılar Amerika Birleşik Devletleri'ndeki karlı yatırım -rsatlarının avantajlarını yakalayabilmek için gerekli olan dolarları edinebilmek için -arekete geçti. Bu da dolayısıyla ülkelerin tutukları dolar miktarının artmasına neden oldu. Tablo 2'de görüleceği üzere 1973 ve 1988 arasında tutulan dolar ulusal raralar içinde en büyük orana sahiptir.

Tablo 2: 1978-1988 arasında seçilmiş yılların sonu itibarıyla, tüm ülkelerin resmi kayıtlarına göre ellerinde tuttukları toplam dövizlerin ulusal paralar içindeki payı

	1973	1976	1980	1982	1984	1986	1988
US Dolar	6,1	79,7	68,6	70,5	69,4	66,0	53,3
Pound	5,6	2,0	2,9	2,4	3,0	2,8	3,1
Alman Markı	7,1	7,0	14,9	12,3	12,.3	14,9	16,2
Fran. Frank	1,4	1,4	3,2	2,8	2,1	1,9	1,5
Hol. Guldeni	0,5	0,5	1,3	1,1	0,8	1,1	1,1
Japon Yeni	0,1	0,8	4,3	4,7	5,6	7,6	7,2
Diğerleri	8,1	7,8	3,1	5,0	5,8	4,4	6,0

Kaynak: BERRIDGE, 1992:34.

Amerika Birleşik Devletleri'nin dünya hakimiyetini devam ettirebilmesinde, doların bu dönemdeki rolü daha da önemlidir. Çünkü bir yandan ithal edilen petrolün maliyeti azalırken, diğer yandan yabancı alıcılar için Amerika Birleşik Devletleri'nin ihracatının maliyeti artmaktaydı. Böylece Amerika Birleşik Devletleri ürünlerinin denizaşırı piyasalardaki rekabeti azaldı. Bunun anlamı, Amerika Birleşik Devletleri sanayisinde ihracata yönelik üretimde bulunan on binlerce işin kaybolmasıydı. Aynı zamanda dışarıdan yapılan ithalatın nisbi ucuzluğu tüketicilerin bu mallara olan talebini artırdı. Bu gelişmeler beraberinde dış ticaret açığını meydana getirdi,. Bu gelişim Tablo 3'de gösterilmiştir.

Dış ticaret açığındaki artışlara paralel olarak, Amerika Birleşik Devletleri hükümetinin bütçe açıkları da aynı dönemde rekor düzeye ulaştı (Yıllık 200 milyar dolar). Eşanlı olarak, Amerika Birleşik Devletleri yarım asırdan fazla bir dönemde ilk kez, dünyanın en büyük kreditörü konumundan en borçlu olan ülke durumuna geldi (MARRIS, 1987:88).

1980'ler boyunca, Amerika Birleşik Devletleri'nin yalpalayan bütçe açığının yanında hükümetin yüksek düzeylerde borçlanması, önce doların değerinde bir yükselmeye neden oldu, ardından ise faiz oranları yükseldi. Sonuç olarak kronik bütçe ticaret açıkları, doların değerinde düşmelere neden oldu. Bu durum Grafik 1 'de gösterilmektedir. Küresel ekonomik belirsizliğin yenilenmesi ileri sanayi toplumlarında karar vericileri rahatsız etti. Çünkü küreselleşme, toplumların yazgılarını artan bir şekilde birbirine bağladı.

Tablo 3: Seçilmiş Ülke ve Bölgelerin Cari işlemler Dengesi (1978-1986)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Sanayileşmiş Ülke.	15.1	23.2	-60.5	-19.0	-22.4	-19.8	-58.3	-50.7	-19.0
Kanada	-4.3	-4.2	-0.1	-5.1	2.3	2.5	2.7	-0.9	-6.7
ABD	-15.4	-1.0	1.9	6.9	-8.7	-46.3	-107.0	-116.4	-141.4
Japonya	16.5	-8.8	-10.7	4.8	6.9	20.8	35.0	49.3	85.8
Batı Almanya	9.0	-6.0	15.7	-5.2	4.1	4.2	8.4	15.3	35.4
Fransa	7.0	5.2	-4.2	-4.6	-12.1	-4.7	-0.8	-0.2	3.4
İtalya	6.2	5.5	-10.0	-9.1	-6.2	1.6	-2.4	-3.6	4.1
İngiltere	1.9	-1.5	6.8	12.5	6.9	4.8	2.1	4.5	-0.2
Diğer San Ülke.	-5.8	-12.5	-27.6	-19.2	-15.5	-27	3.7	1.3	0.5
Gelişmekte Ol. Ül	-35.0	6.4	30.4	-48.5	-87.1	-64.0	-33.0	-23.9	-46.4

Bölgesel Ol.:									
Afrika	-12.8	-3.4	-1.9	-22.4	-21.5	-12.2	-7.3	-0.2	-8.7
Asya	-5.2	-9.7	-14.4	-19.0	-17.4	-14.9	-4.2	-14.0	4.9
Avrupa	-9.7	-13.6	-15.6	-14.3	-8.7	-5.9	-3.2	-3.3	-1.7
Ortadoğu	11.3	54.2	92.5	50.0	3.0	-20.1	-15.8	-2.2	-23.3

Kaynak: GILL and LAW, 1988:166.

3. Uluslararası Para Olarak Doların Rolü

Uluslararası para rejimindeki değişim süreci içerisinde anlatılanlar baz alınmıda, Amerika'nın dünya hegemonyasını kurmasında ve devamlılığının sağlan--üinda doların oynadığı rolü tesbit etmek oldukça kolaydır. Aşağıda sayılan un- .- ar. doların bir zaman süreci içerisinde politik, ekonomik ve askeri kutuplaşmaları raralel olarak, Amerika'nın dünya hegemonyasını kurarken doları nasıl kullandıtr.; göstermektedir. Bir sonraki bölümde belirtilecek olan iddialar da dikkate alına:ıx olursa, Amerika'nın hakimiyeti dolarla mevcut olmuştur ve yeni dünya düzeni ;erisindeki liderliği de ancak dolarla olabilecektir. O halde doların bu kadar söz sahibi yapan unsurlar nelerdir? Bunlar başlıklar halinde;

- Doların döviz piyasasında geniş oranda ödeme aracı olarak kullanılması;
- Doların, rezerv sistemi içinde stok değerinin olması;
- Doların, paritelerin oluşumunda hesap birimi olarak kullanılması;
- Doların uluslararası ticarette muhasebe birimi olarak kullanılması;
- Doların uluslararası finans piyasalarında stok değer olarak kullanılmasıdır.

Bu sıralama içerisinde yer alan herbir unsur, gelişim aşamaları içerisinde in:e endiğinden, burada tekrar açıklanmayacaktır. Ancak, bir özet olsun için, Tablo 4 :,ız;rlanmıştır. Bu tabloda genel olarak doların uluslararası para olarak fonksiyonları •e bu fonksiyonların kamu ve özel sektörde ne ifade ettiği gösterilmektedir.

Tablo 4:Uluslararası Para Olarak Doların Kullanımı

Fonksiyonu	Özel Sektör	Kamu Sektörü
Muhasebe B:rimi	Faturalı ticaret mekanizmasında kullanılan paradır.	Pritelerin tanımlanmasında kullanılan paradır.
Ötleme Aracı	Döviz piyasasında araç paradır.	Döviz piyasasında aracı paradır
5;ok Değer	Mevduat, kredi ve bonoları belirtmede kullanılan paradır.	Rezerv olarak tutulan paradır.

II. 1990 SONRASINDA DOLARIN HEGEMONİK GÜCÜ VE ECU

1. 1990-1995 Arası Dönemde Doların Hegemonik Gücü

Bu dönemde dünya özel finans kaynaklarının yarısının dolarla tutulduğu --L-min edilmektedir (WALTER, 1997:68). Bu öngörünün dayanağı, dönem itirarıyla, uluslararası rezervlerin %61'inin, uluslararası banka borçlanmalarının %"5'inin ve dünya ticaretinin %67'sinin dolarla tutulmasıdır. Ancak, bu dö--emde Amerika'nın dünya ekonomisindeki menfaatlerinin nisbi olarak azaldığı da ileri sürülmektedir. Bir kısım ekonomistler, bu dönemin, Amerika Birleşik Devletleri'nin dünya çıktı düzeyinin %50'sini ürettiği II. Dünya Savaşı sonrası dönemine benzediğini ve 1995'te Amerika'nın dünya ticaretinin %14'ünü ve :inya çıktı düzeyinin%20'ini elinde bulundurduğunu belirtmektedir.

1.1. Zayıflayan Askeri ve Politik Ekonomik Güce Karşı Doların Gücü ;.

1990 sonrasında Amerika gerek politik ekonomi gerekse askeri açıdan uluslararası üstünlüğünü kaybetmeye başladı. Buna karşın, doların aynı dönemde talebinde artış sözkonusuydu ve bu durum bir paradoks yaratmaktaydı. Çünkü, normal şartlarda, dünya ekonomisinde Amerika'nın nisbi durumundaki değişime paralel olarak doların rolünde de değişmeler beklenir. Ancak, dünya ekonomisine bakıldığında, aynı durumun Amerika Birleşik Devletleri için geçerli olmadığı görülmektedir (WALTER, 1997:68).

Bu gelişmeler doların gücünün göstergesi olan ve daha önce belirtilen konularla da çelişmektedir. Bu çelişkileri şu sorularla ifade etmek mümkündür: Eğer Asya ülkeleri birbiriyle ticaret yapıyorsa, niçin ihracatlarını dolarla fatura etmektedir? Eğer Asya perspektifinde önemli döviz kuru won'a yen veya yuan'a yen oranıysa, niçin uluslararası rezerv olarak dolar tutmaya çalışmaktadırlar? Bu dönemde Amerikan politik ekonomi ve askeri alanda güç kaybetmesine paralel olarak mark ve yen karşısında doların değeri düştüğü halde niçin tüm uluslararası rezervler dolarla tutulmaktadır?

Diğer taraftan arz edilen dolar miktarı da artan oranda artmaya bu dönemde yine devam etti. Bunların yanında, Amerikan emekli aylığı ve ortak fonlar yurtiçi piyasalardan daha hızlı karşılıklar sunan finansal piyasaların ortaya çıkmasına yol açtı (MARRIS, 1987:94-100).

1.2. Amerika Birleşik Devletleri'nin Peso Krizi ve Sonrasında Yaptığı Düzenlemeler

Peso krizinin bir sonucu olarak ortaya çıkan finansal piyasalar 1994 ve 1995'teki ekonomik konjonktürün tersine dönüş oranı yüksek olan piyasalardı. Bu piyasalar Amerika ve Avrupalıların beklentileri nedeniyle yatırım çekti. Ekonomist dergisinin bir araştırmasına göre, meydana gelen bu piyasalar 2010 yılında küresel stok piyasasının %40'ını eline geçirecektir. (Ayrıntılı bilgi için bkz. Ekonomist, April 15, 1995). (Bu oran 1997 yılı için %15'di). Bu durum, uzun dönemli fonların Amerikan finansal varlıklarına akmasına ve daha çok Amerikan fonunun denizaşırı yatırım fırsatının artması anlamına gelmektedir. Böyle bir gelişme, yabancı döviz piyasası koşullarında dolar talebinde nisbi bir azalmaya yol açarken, dolar arzında artışa neden olacaktır (WALTER, 1997:68-69).

1994 yılında Amerika Birleşik Devletleri uluslararası rezervlerin 20 milyar dolarlık kısmını elinde bulundurmaktaydı. Bu, doların gücünü göstermekle birlikte, 1995'te patlak veren peso krizi doların zayıflamasına neden oldu. 1990-1995 arası dönemde doların değer kaybetmesine neden olan diğer bir gelişme, ekonomik dalgalanmalara bağlı olarak varolan ümitsizliklerin şiddetlenmesidir.

Amerika Birleşik Devletleri ekonomisi 1994'te ithalat artışına bağlı olarak ani olarak büyüdü. Buna karşın Almanya'da nisbi bir durgunluk yaşanırken, Japonya'da ise tam anlamıyla bir durgunluk sözkonusuydu. 1995'in başlarından itibaren, Amerika Birleşik Devletleri'nin ekonomik büyüme oranı yavaşladı. Bu dönemde Alman ekonomisinde bir kıpırdanma yaşandı. Ancak, Japonya cephesinde durum daha da kötüleşti.

Bu gelişmeler paralel olarak bazı çevreler Amerikan ekonomisinin, dolayısıyla doların güçlenmesi için bir takım ekonomik noktalara dikkat çekti. Onlara göre,

İmalat sanayiinde yeniden yapılanmaya gidilmeli ve artan etkinlik sağlanmalı,

Hizmetler sektöründe artan verimliliği sağlamak için gayret harcanmalı,

Kamu sektörünün etkinliğini sağlamalı ve genel ekonomi içindeki payı vüçültülmeliydi.

Eğer bu noktalar, tasarrufları teşvik etmek için dizayn edilen vergi reformları • e denk bütçe düşünceleri ile birleştirilirse, Amerika Birleşik Devletleri ekonomisi daha yüksek tasarruf oranlarıyla mikro etkinliği ve makro istikran sağlanabilecekti WALTER, 1997:67-69).

Çoğu araştırmacı ve siyasetçi mikro etkinlik artışının uzun vadede Amerika Birleşik Devletleri için bir problem olmadığını ifade etmektedir. İyimser görüş taraftarlarına göre, eğer tasarruf oranı ve denk bütçenin sağlanırsa dolar güçlenecektir The Economist, 1999: 13). Bununla birlikte, eğer Amerika Birleşik Devletleri tasarruflarını artırmaz ve ürettiğinden daha çoğunu tüketim yaparsa, buna karşın Alman ve Japonya ürettiğinden daha çoğunu tüketmezse, uzun dönemde dolar dünyanın diğer paraları karşısında değer kaybedecektir (PROWSE, 1995:15).

2. Amerikan Dolan'nın Karşısında Euro'nun Şansı

40 yıllık bir süreç içerisinde Avrupa Birliği adım adım daha sıkı bir birliğe doğru erlerken, başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere dünyanın diğer ülkeleri, bu çelişmeleri heyecanla takip etmiştir. Çünkü, Avrupa'nın ekonomik ve siyasi birliği sadece Avrupa için değil, dünyanın geri kalan diğer ülkeleri için de önemlidir.

Avrupa Birliği'ne üye 11 ülke 1998 Mayıs ayı başında parasal birlik yolunda büyük adımlarını attıklarında, diğer ülkeler tarafından bü gelişme biraz kuşku ile Karşılanmıştı. Çünkü, Amerika Birleşik Devletleri'nin nasıl davranacağı belli değildi. Bu konudaki kritik nokta, Euro'nun Atlantik ötesi ekonomik ve siyasi ilişkilerini nasıl etkileyeceğidir. Dünyanın hiçbir ülkesinin Avrupa Birliği'ne olan ilgisi Amerika Birleşik Devletleri kadar stratejik olamaz (Dünya Ekonomileri Bülteni, 1998:38). Avrupa bütünleşmesinin hiçbir safhası parasal birlik kadar, Amerika Birleşik Dev-"etleri-Avrupa İlişkilerini etkileme gücüne sahip değildir.

2.1 Amerika'da Euro Hakkında Üretilen Senaryolara Genel Bakış

Amerika Birleşik Devletleri'nin resmi tavrı, 1991 yılında Maastricht anlaşmasının imzalanmasından bu yana, bu süreci desteklemek yönünde olmuştur. Hatta Amerikan Başkanı Bili Clinton "Birleşik bir Avrupa Amerika Birleşik Devletleri'nin 21. yüzyılda daha iyi bir ortağı olacaktır" demiştir. Bu diplomatik nezaket arkasında bir takım şüpheleri de taşımaktadır. Çünkü, Parasal Birliğin en ateşli savunucuları bile atılan bu son adımın Avrupa bütünleşmesi yolunda atılmış adımların en risklisi c'duğuna inanmaktadır.

Avrupalılara göre, Amerika Birleşik Devletleri'nin Avrupa Birliği bütünleşmesi yolunda daha önce atılan adımlara verilen destekten biraz farklı bir tavır takı--abileceğini ileri sürmekte ve bunu iki derin kaygıya bağlamaktadırlar.

Birincisi, Euro'nun ortaya çıkması 1930'lu yıllardan beri küresel ekonomide varolan dolar hegemonyasına karşı ilk ciddi tehdittir. Çünkü, Euro dünya para piyasalarında önemli bir rol alarak, doların rolünü azaltabilecektir (SPRINGER, 1995:273). Deutche Bank'ın baş ekonomistlerinden Norbert Walter, Euro'nun dolar karşısındaki durumunun Airbus'un Boeing karşısındaki durumu ile aynı olacağını ifade etmiştir. Eğer Euro dolara meyden okuyacaksa, bu durum hiç şüphesiz ABD'nin destekleyeceği bir durum olmayacaktır. Amerika Birleşik Devletleri, doların rezerv olması nedeniyle büyük miktarda *seniyoraj* geliri elde etmektedir. Bu durum Amerika Birleşik Devletleri'nin büyük dış açılarını finanse etmesini kolaylaştırmaktadır (Yaklaşık 1997 yılı için cari işlemler açığı 160 milyar dolardır.) Amerika'nın böyle bir haktan vazgeçmesi ise mümkün değildir.

İkinci olarak, EMU taraftarları Euro'nun Avrupa ekonomisine kazandıracağı etkinlik kazançlarından ABD'nin tedirgin olduğunu ifade etmektedirler. (Dünya Ekonomileri Bülteni, 1998:38). Bu etkinlik kazançları, Amerika'ya karşı küresel açıdan Avrupa'yı rekabet gücü yüksek bir bölge yapacaktır. Bu ise, Amerikan dış ticaretinin payını azaltacaktır.

Amerikan karar vericilerin büyük bir kısmı, Amerika Birleşik Devletleri hakimiyetindeki küresel finans sisteminde EMU'nun sonuçlarının bir dereceye kadar kaygı uyandırdığını kabul etmektedir. Bunların yanında bir kısım çevreler ise, doların rezerv olarak küresel gücünü kazanmasının Amerika Birleşik Devletleri'ne uzun yıllar aldırdığına dikkat çekerek, bir para biriminin küresel rezerv para niteliği kazanmasının sadece yasal olarak hayatiyet kazanması ile mümkün olmadığını belirtmektedir. Bu görüş taraftarlarından olan, Amerika Birleşik Devletleri Hazine Sekreter Yardımcısı Summers, Euro'nun rezerv para olarak kredibilite kazanması ve dolara rakip olabilmesinin uzun yıllar alacağını iddia etmektedir.

Avrupa'nın uzun vadede kazanacağı ekonomik kazançların Amerika Birleşik Devletleri'ne karşı bir tehlike olmasına karşın, Amerikan şirketleri açısından canlı ve birleşmiş bir Avrupa pazarı, tehlikeden ziyade fırsat vadedeceği de ileri sürülen görüşler arasında yer almaktadır.

Tüm bu görüş taraftarlarının belki de birleştiği tek nokta, Amerika'yı asıl endişelendirmesi gereken konunun EMU'nun başarısının değil, beklenenden başarısız olması durumunda küresel ekonomide meydana gelebilecek olumsuzluklardır. Kısaca, Amerikalı yönetici ve ekonomistleri tedirgin eden nokta, EMU çerçevesinde Avrupa'nın ikinci bir Japonya olma riskidir. Yani EMU'nun Avrupa'ya büyüme yolunu açarken, mevcut yapısal sorunlar meydana getirebileceğidir. Bu tür yapısal sorunlar Japonya'da öyle bir noktaya gelmişti ki, Asya ve tüm dünya için ciddi tehlikeler ortaya çıkarmıştı.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Birinci Dünya Savaşı boyunca, savaşan ülkelere borç veren Amerika Birleşik Devletleri, savaş sonrası dönemde yeniden yapılanmaya karar veren ülkelerin yeniden imarında önemli yardımlarda bulunarak, altın standardı rejiminin geçerli olduğu dönemde doları altın olarak kabul ettirmeyi başardı. Bu dönem boyunca altın rezervlerini dolar satarak artırdı. İkinci Dünya Savaşı sonrasında ise, IMF ve IBRD'nin Avrupa ve savaşa katılan diğer ülkelerin imarı için yeterli finansal araca

sahip olmaması nedeniyle, Amerika kendi hegemonyasını sağlamlaştırmak için dolar basarak bu ülkeleri, bütçe açıklan pahasına, yardım ederek, gerekli mal ve hizmetlerin kendisinden alınmasını sağladı. Bu süreç içerisinde Amerika hem parasını vermesi hem de bu paraların tekrar kendi malları için talep oluşturması nedeniyle iki açıdan ülkeleri kendine bağladı. Ancak, 1973 ve 1979 yılında yasana petrol şokları Amerikan dolarının gücünü ve dolayısıyla para rejimini sarstı. Bunun yanında 1980'lerde Amerika'nın en çok ticaret ilişkisi içinde bulunduğu Latin Amerika ülkelerinin krize girmesi de doların gücünün zayıflamasına neden oldu. 1995 yılındaki Meksika krizinin Amerikanın yardımıyla atlatılması ise, yeniden doların güç kazanmasını sağladı. Dolara güven bu dönemde tekrar artmaya başladı.

1995 yılına gelindiğinde ise, EMU'nun dolara bir alternatif rezerv para olarak ortaya çıkması bazı kuşkuları ve kaygıları da beraberinde getirdi. Bu kaygılar bir yandan doların hegemonyasını Euro'nun rezerv para olması durumunda doların güç kaybetmesi oluştururken, diğer yandan bu sistemin başarısız olması durumunda dünyanın içine girebileceği bunalımın sonucunda doların yine güç kaybetme ihtimalidir.

Her ne kadar Amerika Birleşik Devletleri'nde bu tür görüşler genel de paylaşılmasa da EMU'nun Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği ilişkilerine bir sınır getirmeye aday olduğu da bir gerçektir.

KAYNAKLAR

BERRIDGE G. R. (1992), **International Politics: State, Power & Conflict Since 1945**, Second Edition, Harvester Wheatsheaf, BPCC Wheatsons Ltd., Exeter, Great Britain.

CHACHOLIADES Miltiades (1990), **International Economics**, McGraw-Hill International Editions, Literatür Yayıncılık-Dağıtım-Pazarlama Sanayi ve TicaretŞirketi, Türkiye.

DESPRES Emile vd. (1969), **"The Dollar and World Liquidity,** (eds. Lawrance H. OFFICER and Thomas D. MVILLETT), The International Monev Systems: Problem and Proposals, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.

FOREMAN-PECK James (1983), **A History of The World Economy: International Economic Relations Since 1850**, Harvester Wheatsheaf, Anthony Rõwe, Great Britain.

GILL Stephen and LAW David (1988), **The Political Economy: Perspectives, Problems and Policies**, Harvester Wheatsheaf, Rechvood Books, Great Britain.

GODDARD Roe C. and BLAKE David H. (1995), **The International Monetary Fund**, (eds. Roe C. GODDARD, John T. PASSE-SMITH and John G. CONKLIN), International Political Economy: State-Market Relations in The Global Order, Lynne Rienner Publishers, USA.

SSAAK Robert A. (1991), **International Political Economy: Managing World Economic Change**, Prentice- Hail International Editions, Prentice-Hall Inc., N.J.

KEGLEY Charles W. And WITTKOPF Eugene R. (1993), **World Politics: Trend and Transformation**, Fourth Edition, The Macmillan Press Ltd. New York.

KOHN Meir (1993), **Money, Banking and Financial Markets,** Second Edition, Harcourt Brace Jovanovich International Edition, The Dryden Press, USA.

MARRIS Stephan (1987), **Deficits and The Dollar.The World Economy at Risk,** Policy Analyses in International Economics 14, Institute for International Economies, Washington D.C.

MARSOLIN Robert M. (1983), **"Avrupa'nın Ekonomik Kalkınması 1974 Duraklaması ve Gelecekteki Gelişmesi",** (Yayına Hazırlayanlar: Dündar SAĞLAM ve M. Kemal ÇALIŞKAN), Dünya Ekonomisinde Bunalım, Basım-Yayım VE Dağıtım AŞ., İstanbul.

PROWSE Michael (1995), **"We're Ali for Balanced Budgets Now",** Financial Times, June 19.

RUEF Jacques (1969), **"Increase The Price of Gold",** (eds. Lawrance H. OFFICER and Thomas D. NVILLETI), The International Money Systems: Problem'and Proposals, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.

SCAMMELL W. M. (1967), **International Monetary Policy,** Second Editions, Macmillan St. Martin's Press, New York.

SPERO Joan EDELMAN (1990), **The Politics of International Ecönömic Relations,** 4th Edition, St. Martin'S Press, New York.

SPRINGER Beverly (1995), **"The March Tovrard Monetary Integration: Europe and The Maastricht",** (eds. Roe C. GODDARD, John T. PASSE-SMITH and John G. CONKLIN), International Political Economy: State-Market Relations in The Global Order, Lynne Rienner Publishers, USA.

SÖNMEZ Sinan (1998), **Diinya Ekonomisinde Döniişüm: Sömürgecilikten Küreselleşmeye,** imge Kitabevi, Ankara.

WALTER Ted (f 997), **The World Economy,** John Wiley and Sons, Inc., USA.

WALTERS Robert S. and BLAKE David H. (1992), **The Politics of Global Ecönömic Relations,** 4th Edition, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, N.J.

(1998), **"ABD'de EMU Hakkında Düşünülenler",** Dünya Ekonomileri Bülteni, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirmeler Genel Müdürlüğü, Temmuz, Sayı 14.

_____(1995), **"The Yen, The Dollar and AH That",** The Economist, April 15

_____(1999), **"The Real Menace",** The Economist, May 22.

Dumlupınar Üniversitesi Bİf • 9 Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 ^ K B K • Haziran 2000

MAKRO EKONOMİK BİR YAKLAŞIM OLARAK RASYONEL BEKLENTİLER TEORİSİ

Doç. Dr. Bedriye TUNÇSİPER*

ÖZET

Rasyonel Beklentiler kuramının kaynağını John MUTH' un çalışmaları oluşturur. Muth' un mikro ekonomiyle ilgili bu fikirlerini Robert Lucas, Thomas Sargent, Neil Wallage, Robert Barro gibi iktisatçılar makro ekonomik alana uygulamışlardır.

Bu teoriye göre, ekonomideki karar birimlerinin politikalar karşısında gelecekle ilgili beklentileri ve bu beklentilere göre hemen harekete geçecekleri varsayımı ön plana çıkmaktadır.

Rasyonel beklentiler varsayımını benimseyen modellere dayanılarak gerçekleştirilen amprik çalışmalarda temel olarak iki birleşik hipotez birlikte test edilmektedir. Bunlar, Doğal İşsizlik Oranı hipotezi ve Rasyonel Beklentiler Hipotezidir.

Sonuç olarak bu yaklaşım, beklentilerin ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini, tam olmayan bilginin piyasa dengesini nasıl etkileyeceğini, üretim ve istihdam düzeyindeki dalgalanmaların nedenlerinin açıklanabilmesini ve iktisat politikalarının düzenlenmesinde geçerli olacak kriterlerin neler olması gerektiğini ortaya koymaktadır.

1- GİRİŞ

Ekonominin sürekli tam istihdam dengesinde olacağını varsayan Klasik ve \eo-Klasik görüşlerin revaçta olduğu dönemlerde (1750-1929 arası) yaşanan kriz-

3ahkesir Üniversitesi Öğretim Üyesi.

ler, denge durumundan geçici sapmalar olarak nitelendiriliyordu. Ancak bu ekonomik krizlerin giderek kronikleşmesi ve 1929 Büyük Ekonomik Krizin başta gelişmiş ülkeler olmak üzere, tüm dünyada yapmış olduğu büyük tahribatlar, Klasik ve Neo-Klasik ekonomik düşüncelerin, krizlerin aşılmasında yeterli olmadığını ortaya çıkarmıştır.

1936 yılında J.M.Keynes'in , Klasik ve Neo-Klasiklerin çeşitli görüşlerini çürüten "The General Theory of Money, Interest and Employment" adlı eseri yayınlanmıştır. 20. yüzyıl ekonomik düşüncesine damgasını vuran bu eserle "Keynes Çağı" gündeme gelmiştir.

Keynes'in öncülük ettiği makroekonomik akım, kuşkusuz zamanla çeşitli yazarların katkısı ile zenginleşmiş ve Keynes' in "Genel Teori" adlı eserinde eksik olan bazı konular analize ilave edildiği gibi bazıları da değiştirilmiştir.

1970'li yıllara gelindiğinde ekonomide o zamana kadar rastlanmayan bir krizle karşılaşılmıştır. Öyle ki, hem fiyatlar yükseliyor, ekonomik durgunluk devam ediyor hem de işsizlik artıyordu. Keynesyen politika araçları bu krizi aşmada yetersiz kaldı. Bu krize "durgunluk içinde enflsyon" anlamına gelen "stagflasyon" denildi. Oysa Keynesyen politikalara göre enflasyonu düşürmek için işsizliğin artması ya da işsizliğin azaltılabilmesi için fiyatların yükselmesini (enflasyonu) kabullenmek gerekiyordu. İşte bu kriz döneminde Keynesyen politikaların yetersiz kalması, Monetarist Ekonomik görüşün ortaya çıkmasına neden oldu.

Yine bu yıllarda Moneterist görüş içinde Rasyonel Bekleyişler Teorisi olarak nitelendirilen yeni bir görüş ortaya çıkmıştır. Bu görüşe göre, ekonomideki karar birimlerinin politikalar karşısında gelecekle ilgili beklentileri ve bu beklentilere göre hemen harekete geçecekleri varsayımı ön plana çıkmaktadır.

Yine bu ekonomistler Klasiklerin düzgün işleyen piyasa mekanizmasının, yani devlet müdahalesi olmayan ekonomide üretim ve tüketim dengesinin sağlanacağını ve dolayısıyla toplum refahının en üst düzeye çıkacağını savunurlar. Bu çalışmada önce Uyarlayıcı Bekleyişler, Rasyonel Bekleyişler ve Politika Etkinsizliği konusu ele alınacak, daha sonra Rasyonel Beklentilerin Modelleştirilmesi ve Amprik Çalışmalar üzerinde durulacaktır.

UYARLAYICI BEKLEYİŞLER, RASYONEL BEKLEYİŞLER VE POLİTİKA ETKİNSİZLİĞİ

İlk defa Amerikalı iktisatçı P.Cagan tarafından 1956 yılında geliştirilen uyarlayıcı bekleyişler hipotezine göre, karar birimleri bir değişkenin gelecekteki değerine ilişkin bekleyişlerini, o değişkenin geçmişteki değerine bakarak ve hatalardan ders alarak belirlerler. Bunu aşağıda belirtilen fiyat değişkenine ilişkin bekleyişler itibarıyla ifade etmek mümkündür.

$$E,(P+1)=E_{,-,}(P_{,})+P\,[Pr-E_{,-,}(P_{t})]0<(3<1 \qquad (1)$$

Zeynel DİNLER, **İktisada Giriş**, Ekin Kitapevi Yayınları, Bursa, 2000, s.284

Bu denkleme göre t+1 dönemi fiyat düzeyi (p_{t+1}) t dönemi bekleyişleri (E_t), cari dönem fiyat düzeyi (P_t) konusundaki önceki dönem bekleyişleri (E_{t-1}) ile cari dönem fiyat düzeyi ile cari dönem beklenen fiyat düzeyi arasındaki farkın belirli bir kısmının, $p [P_t - E_{t-1}(P_t)]$, toplamına eşittir. Bu uyarlayıcı bekleyişler denkleminde yer alan ve cari dönem fiyat düzeyi ile cari dönem beklenen fiyat düzeyi arasındaki farkın belirli bir kısmına tekabül eden $(3 [P_t - E_{t-1}(P_t)]$ terimi, karar birimlerinin geçmiş dönem fiyat düzeyine ilişkin bekleyiş hatalarından aldıkları dersi temsil eder. Diğer taraftan t dönemi fiyat düzeyi konusundaki t-1 dönemi bekleyişleri de, $E_{t-1}(P_t)$ yukarıdaki gibi oluşturulur. Dolayısıyla yukarıdaki denklem aşağıdaki gibi de yazılabilir:

$$E_t(P+1) = E_{t-2}(P_{t-1}) + p [P_{t-1} - E_{t-2}(P_{t-1})] + p [P_t - E_{t-1}(P_t)]$$

Benzer biçimde t-1 dönemi fiyat düzeyi konusundaki t-2 dönemi bekleyişleri de,

$$E_{t-2}(P_{t-1}), E_t(P+1) \text{ ve } E_{t-1}(P_t)$$

gibi oluşturulur. Dolayısıyla yukarıdaki denklemi bu hususu da kapsayacak biçimde yeniden yazmak mümkündür.

Uyarlayıcı bekleyişler hipotezinin en basit biçimde ifadesi, t+1 dönemi fiyat düzeyi konusundaki t dönemi bekleyişlerinin, $E_t(P+1)$, cari t dönemi fiyat düzeyine eşit olmasıdır: $E_t(P+1) = Pt$

Yukarıdaki bekleyişler, toplam arz ve hasıla-fiyat düzeyinin belirlenmesi taşlığı altında yapılan açıklamalarda, t+1 dönemi beklenen fiyat düzeyinin t dönemi gerçekleşen) fiyat düzeyine eşit olduğu zımmen kabul edilmiştir. Bir başka deyişle, • akanda ulaşılan genişletici politikalar hasılanın kısa dönemde doğal hasıladan büyük olmasına uzun dönemde ise sadece fiyat düzeyinin yükselmesine yol açar :ezinin arkasında, uyarlayıcı bekleyişler hipotezi vardır.[2]

Görüldüğü gibi, uyarlayıcı bekleyişler hipotezine göre, karar birimleri fiyat düzeyinin gelecekteki değerini sadece geçmişteki değerlerine bakarak ve geçmişten ders alarak tahmin ederler. Bir başka deyişle, uyarlayıcı bekleyişler hipotezi geriye oönük bir yaklaşımdır.

Oysa kişilerin, sürekli olarak dikiz aynasına bakarak değil de camdan ileriye doğru rakarak araba sürmeleri gibi, karar birimleri de fiyat düzeyinin gelecekteki değerini, sadece geçmiş değerlerden yararlanarak değil, hükümetin gelecekte izleyeceğini açıkladığı iktisat politikası da dahil gazetelerdeki, dergilerdeki, kitaplardaki televizyon ve radyolardaki tüm mevcut bilgilerden yararlanarak tahmin ederler. **Rasyonel Beklentiler Hipotezi** denilen ru alternatif yaklaşım altında karar birimleri, ekonomide beklenmeyen bir değişme olmayanca fiyat düzeyini genel olarak doğru tahmin ederler. Bu nedenle bu yaklaşıma uyarlayıcı bekleyişler hipotezinin aksine, ileriye dönük bir yaklaşım olarak bakmak mümkündür. Yani haber alma ve beklenmeyen olaylar nedeniyle geçmiş değerler kullanışsızdır.[3] Bu -rpoteze göre para arzında meydana gelen artış eğer önceden açıklanan ve dolayısıyla da

[1] Erfal M. ÜNSAL, **Makro İktisat**, Art Ofset Matbacılık, Ankara, 1999, s.262.

Ercan Eren, **Makro İktisat, Kavramlar, Tarihsel Yaklaşım, İstikrar Politikaları ve Açık Ekonomi**, E^ Kitabevi Yayınları, Bursa: 1993,s.l 18

karar birimleri tarafından beklenen bir artış ise de, karar birimleri para arzındaki artışın fiyat düzeyinin yükselmesine yol açacağına doğru biçimde karar verebilirler. Önceden açıklanan genişletici para politikası fiyat düzeyinin yükselmesine yol açacaktır. Buna karşılık para arzında meydana gelen artış eğer önceden açıklanmayan ve dolayısıyla da karar birimleri tarafından beklenmeyen bir artış ise de, karar birimleri para arzındaki artışın fiyat düzeyinin yükselmesine yol açacağını tahmin edemezler ve dolayısıyla da beklenen fiyat düzeyine ilişkin fikirlerini değiştiremezler.

Ancak, arabanın ön camından dışarıya bakan sürücünün yoldaki ani bir değişikliği kısa sürede fark etmesi gibi, karar birimleri de para arzındaki artışı kısa bir süre sonra fark ederler, buna bağlı olarak da para arzındaki artışın fiyat düzeyinin yükselmesine yol açacağını doğru biçimde tahmin ederler. Böylece ekonomi daha yüksek bir fiyat düzeyinde yeniden doğal çıktı düzeyinde faaliyet gösterecektir.[4]

Netice olarak, diyebiliriz ki, Uyarlayıcı Bekleyişler Hipotezi altında daha önce ulaşılan sonuç, Rasyonel Bekleyişler Hipotezi altında sadece önceden açıklanmayan para politikası itibarıyla geçerlidir. Rasyonel bekleyişler yaklaşımının önceden açıklanan para değişikliğinin hasılayı etkilemeyeceği yolundaki tezine, politika etkinsizliği önermesi denir.

Yeni Klasik Yaklaşım olarak adlandırılan bu yaklaşımın elde ettiği temel sonuçlardan bir tanesi ekonomik politika değişikliklerinin etkinsizliğini önermesidir. Öneri Robert Lucas' in 1972 tarihinde yayınlanan bir çalışmasıyla başlayıp sonra Thomas SARGENT ve Neil WALLAGE'nin optimal para politikası üzerine yaptıkları çalışma ile ortaya konmuştur.

Rasyonel Bekleyişler modelinin başlangıç noktası Fredman / Phelps' in modelidir.[5]

Yeni Klasik Yaklaşımın temel özelliklerini yukarıdaki açıklamalar ışığı altında kısaca şu şekilde belirleyebiliriz. Yeni Klasik yaklaşıma göre, İktisadi birimlerin gerçek iktisadi kararları (tasarruf,yatırım,tüketim) nominal ve parasal etkenlere değil, gerçek etkenlere dayanır. Ayrıca iktisadi birimler, iktisadi çerçeveyi değerlendirecek sistematik hata yapmayıp, rasyonel beklentilere sahiptirler. Bu durumu bir örnekle açıklayabiliriz; Örneğin iktisadi birimler Merkez Bankasının herhangi bir nedenle para arzını arttırdığı zaman bunun arkasından enflasyonun geleceğini ve nominal faiz oranlarının yükseleceğini bilirler. Eğer iktisadi birimler uygulanan politikaların sonucunu önceden doğru olarak kestirilebiliyorsa, politikaların etkisini tamamen yok etmeyi de başarabilirler. Buna dayanarak işçiler ücretlerin yükselmesini isteyecek, firmalar ise yükselen fiyatların gelirlerini artturacağını bildikleri için işçilerin ücret artış taleplerini kabul edecek, sonuçta reel ücret değişmediği gibi, istihdam ve ücretin düzeyinde de bir artış, olmayacaktır. Uygulanan para politikası enflasyonu arttırmaktan başka bir sonuç vermeyecektir. Bu nedenle Yeni Klasik Yaklaşım toplumun beklemediği anlarda ve beklemediği biçimde uygulanacak bir politikanın çok kısa süreli olabileceği, ancak bu politika ile ilgili yeterli bilgiye ulaşıldığında yine politikanın etkisiz kalacağını öne sürmektedirler.[6]

4 .
Unsal, a.g.e.,s.264
Laurense HARRİS, Monetary Theory Economics Handbook Series, MacGraw- Hill Inc. W A. 1986 s. 455
[5] Oliver Blanchard, Macroeconomics, by Prentice-Hall, Inc. 1997, s. 193

Uygulanacak politikanın nasıl olması gerektiği sorusuna Yeni Klasik yaklaşımın yanıtı da kısaca şu şekilde özetlenebilir; Aktif politikalar yerine, istikrarlı roiitikalar kullanılmalıdır. Devlet politika ve diğer düzenlemeleri belirlemeli ve osadi birimler hangi olanakların kendilerine açık olduğunu bilip, kararların muh-•f-nel sonuçlarını kestirebilmelidir.[7]

RASYONEL BEKLENTİLERİN MODELLEŞTİRİLMESİ

Bir teorinin kabul edilmesinde önemli ölçütlerden birisi de, teorinin ortaya • ; duğu sonuçların ampirik geçerliliğinin sınanmasıdır. Bu açıdan rasyonel beklen-: e: yaklaşımının geçerliliği de ampirik çalışmalara bağlı olmaktadır. Ancak bu :i.işmaların gerçekleştirilebilmesi için öncelikle teorinin kantitatif sınamaya elve-•şli bir biçimde modelleştirilmesi gereklidir.

Beklentilerin rasyonel olduğunun kabul edilmesi modelleştirilmede önemli >:-unlar ortaya çıkarmaktadır. Her şeyden önce, dışsal bir değişken, gözlenen verierde ikili bir etki yaratmaktadır. Dışsal değişken içsel değişken üzerinde hem doğadan, hem de dışsal değişken içsel değişkenin rasyonel beklentisinin hesaplanmamda kullanılacağından, dolaylı bir etkiye sahiptir.

Ekonominin yapısını ortaya koymak için düzenlenen modellerin bir işlevi re. alternatif politikaların etkilerini yapısal parametrelere dayanarak incelenmesini ulamaktır. "Politika değerlendirilmesi" (policy evaluation) olarak bilinen bu prosedüre göre, önce geçmiş veriler kullanılarak ekonomi hakkında bir model tahmin edilir. Daha sonra tahmin edilmiş katsayılar kullanılarak, izlenen politikanın değişti- meyeceği varsayımı ile bir öngörü elde etmek için model simule edilir. Bundan sonraki aşamada, hipotetik bir alternatif politikaya dayalı yeni bir simulasyon yapılır • e ekonominin bu yeni politikaya karşı gösterdiği davranış farkı izlenir. Politika ; -ı.ulasyonları yoluyla alternatif politikaların etkileri, modeldeki yapısal parametreer temelinde ortaya konmaktadır.

İlk kez Lucas (1976) tarafından ortaya atılan ve bu yüzden "Lucas Kritiği" ola-!.< adlandırılan bu görüş uzun dönem için yapılacak simulasyon olanağını ortadan o.kdırmaktadır. Kısa dönemde uygulanan politika yürürlükte kaldığı sürece tahmin ecilmiş modeller başarılı öngörüler ortaya koysa da, uzun döneme geçildiğinde ya da e?.i bir politika benimsendiğinde aynı öngörü başarısını gösteremeyecektir; Çünkü, • eni politika önceden tahmin edilmiş katsayıları etkilemektedir. Dolayısıyla çeşitli re:;itikaların değerlendirilmesinde bu katsayılar kullanılmazlanPolitika değerlendirmee; mde yapılan bu eleştiriyi aşağıdaki modelle ortaya koyabiliriz.

$$Y_t=a_0+a_1[i,E_{t-1}(p_{t+1},P_t)]+V_1 \quad 1$$

$$m_tp_t=c_0+c_1y_t+C2i_t+V2_t \quad 2$$

$$yFOto+aKprEr1P_t)+a_2y_{t-1}+u_t \quad 3$$

$$m_t=Mitn_{t-1}+M_2y_{t-1}+e_t \quad 4$$

$$a1<0, c2<0<c1, a>0, l<x2<0. \quad 5$$

ker Parasız "Çağdaş Makro Ekonomik Görüşler ve Politikalar" İktisat Teorisi. Açık Öğretim -ünitesi Yayınları, Eskişehir. 1999. ss.559-560-561

Benett.T.Mc. Çalımı, "Rational Expectations and Macroeconomic Stabilization Policy: An 0*nTlew " Journal of Money Credit and Banking 12,Part 2,1980,ss.716-746

Bu modelde;
E ,1 X, j : X , j (j 0,1,.....) değişkeni için, modelin denklemlerini ve (t-1) ile daha önceki dönemlerde gerçekleşen ilgili tüm değişkenler kullanılarak hesaplanacak matematiksel beklenti,

Y t: toplam üretimin logaritması, P ,: fiyat düzeyi logaritması, M ,: para stoku logaritması, İ ,: bir dönemlik nominal faiz haddi,

Vlt,,v2t,ut ve et: Ekonomi üzerindeki sistematik olmayan güçlerin ortaya çıkardığı etkileri temsi eden tesadüfi hata terimleri, Bu hatalar, sıfır ortalamalı, sabit varyanslı ve modeldeki tüm değişkenler (kendi değerleri de içlerinde olmak üzere) ve hata terimlerinin geçmiş değerleriyle ilişkili olmayan değişkenlerdir.

Modeldeki ilk denklem (1) , IS tipi bir harcama denklemidir. Tüketim ve yatırım için talep edilen üretim miktarı ile reel faiz oranını ilişkilendirmektedir.

Reel faiz oranı burada, Fisher' ci bir yaklaşımla nominal faiz ile beklenen enflasyon oranlan arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. (2) numaralı denklem, reel para balansları talebi ile reel gelir ve nominal faiz oranını ilişkisini vermektedir. Toplam arz eğrisi (3) , doğal oran hipotezine göre biçimlendirilmiştir; bu denklemde üretimin bir dönem önceki düzeyi ile ilişkisi bilgi yetersizliklerinden kaynaklanmaktadır ve bu yüzden Y_M 'e yer verilmiştir. (4) numaralı denklem de, hükümet tarafından izlenen karşı çevrimsel (counter cyclical) politika kuralını ifade etmek üzere denkleme getirilmiştir.

Modelde üretim düzeyi ve politika kuralı arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmek için indirgenmiş form denkleminin elde edilmesi gerekmektedir. Bunun için önce (1), (2) denklemden İ , yi elimine ederek ilişkiyi y , cinsinden yazmak ve bunu da toplam arz denklemi ile (3) eşitlemek gerekir. Bu işlemi yaparak sonucu p , için çözersek indirgenmiş form denklemi elde edilebilir.

$$P = \frac{1}{a, + p\backslash}\left[(pVa_t) + p\backslash m, + a, E_{,,} p, - a_2 y_{t-,} + (3_2 E_{t-,}(P_{t+,} P,) + V_t - u,\right]$$

Bu durumda yapılacak şey, beklentilerin açık bir şekilde formüle edilmesidir. Eğer modeller tahmin edildikleri dönem için doğru tahminler kullanmıyorlarsa, parametre tahminleri geçerlidir. Yeni politikaların etkileri incelenirken de, beklenti mekanizmasının orijinal dönemdeki ile aynı olduğunu varsaymak yerine, yeni kuralın modele uygulanmasıyla yeni bir beklenti mekanizmasının geliştirilmesi gereklidir. Sadece mekanizma oluşturulduğu sürece politika similasyonu başarılı olabilir.

Bununla birlikte, bu yolun izlenmesi için öncelikle yeni beklenti mekanizmasının geçerli olacağı dönemin uzunluğu üzerinde karar vermek gerekmektedir. Beklentiler için kullanılacak tahminin önümüzdeki birkaç ay için mi yoksa gelecek yirmi yıl için mi geçerli olacağının belirlenmesi gerekmektedir. Başka deyişle modelin bize verdiği bilginin önceden elde edilmesi gerekmektedir. Bu ek bilgi beklentilerin geçerli olacağı süre yanında, modeldeki dışsal değişkenler hakkındaki öngörüleri de içermelidir. Beklentiler aynı zamanda dışsal değişkenlere bağlı olduğundan yeni beklenti mekanizmasını ortaya koymak için bu değişkenler hakkında da ele alınan zaman dönemi için, öngörüler ortaya konmalıdır.

Hükümet, tahmin dönemi için geçerli olan kuralı bırakıp yeni bir kural be—işediğinde, eğer indirgenmiş form beklentileri içeriyor ise (ve beklentilerin raso-,el olduğu kabul ediliyor ise) indirgenmiş formun değişmeyeceğinin varsayılması ",da deterministik bir geri besleme kurahnın herhangi bir başka kural kadar iyi MCİğu sonucunu ortaya çıkaracaktır. Dolayısıyla hükümetin böyle bir kuralı benimsemesinin, sabit bir kural benimsendiğinde yapabileceklerinin çok daha iyisini ya-r,ır;';mesini sağlayacağını düşünmek için bir neden yoktur.

Bir indirgenmiş form, hem doğal oran hipotezini hem de karşıt bir önermeyi renkleyebilir ve bu da ampirik çalışmaların güvenirliği hakkında kuşkular doğura- *b* - İndirgenmiş formun tahmin edilecek katsayı değerleri hakkında a priori kısıtn,–2'ar geçerli olsa bile, tahmin değerlerinin karşıt teorilerinin kısıtlanmalarını da karşılayacak sonuçlar vermesi, hangi yaklaşımın diğerlerine üstün olduğunun belirtmesini engelleyecektir. (Bu durumda tek başına indirgenmiş forma güvenmek r ısızdır. Bunun yerine modelin yapısının karşıklılığa meydan vermeyecek secide düzenlenmesi gerekmektedir. Bu da yine modelin, bireylerin davranışlarını alzenleyen mikro ilişkileri tanımlamasıyla mümkün olabilir.[3]

Beklentilerin rasyonel olarak alınması , ekonometrik modeller açısından yuka- *zj*.<:'\erden çok daha önemli bir sorun ortaya çıkarmaktadır. Bu sorunda yukarıda tj-Jacak modelin zaman içinde politikada değişmeler yüzünden sonsuz sayıda çözüm --erümesi ve bu durumda Rasyonel beklentilerin tanımladığı dengeye nasıl yakınlaşacağıdır.

Rasyonel beklentiler modelleri için tek çözümün geçerli olabilmesi için, e-L^cominin yapısı durağanlık (stationary) göstermelidir. Küçük değişmeler olsa da, Tex;entiler her zaman ortalama olarak gerçekleşecek değere eşit olduğundan rasyo-TT reklentiler ile mükemmel öngörü modellerinin sonuçları birbirleriyle aynı olma-ıc" Bununla birlikte, ekonomik yapı durağan nitelikte değilse, uygulanan politi-»^ i-.iden değiştiğinde bunun beklentileri içermesi için gereken zamanın uzunluğun rağlı olarak, çok sayıda beklenti oluşturma yolu ve dolayısıyla çok sayıda değişti- n izleneceği süreç olacak ve sisteme tek çözüm bulunmayacaktır." Bu işlevin ri^ekleştirilmesinde bir ölçüde makro ekonomik modellerde mikro ilişkilerin daha ıız,2 dikkate alınması gerekmektedir.

AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Rasyonel beklentiler varsayımını benimseyen modellere dayanılarak gerçekesrrilen ampirik çalışmalarda temel olarak iki birleşik hipotez birlikte test edilmekte-Jfc-Bunlar, beklentilerin rasyonel oldukları ve doğal oran hipotezinin geçerliliği.

Beklentilerin rasyonelliği ve doğal oran hipotezlerini birlikte ele alınması Li>-as (1973) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu modele göre fiziksel olarak birbi-

[1] iomas .Sargent. "Unnatural Rate Teories Of Macroeconomics" Journal of Polilical Economy 4, "- « 631 -640

[2] E Burmeistcr. "On Some Conceptual Issues in Rational Expectations Modeling" Journal of Money, etlit And Banking, 12 Part, 1980, ss.800-816

[3] .' Shiller, "Rational Expectations and The Dynamic Structure Of Macroeconomic Models" ur-jl of Monetary Economic 4: 1978, ss. I -4

rinden ayrılan piyasalar arasındaki bilgi yetersizlikleri yerel fiyat artışlarının nisbi fiyat artışları şeklinde yorumlanmasına yol açmakta ve bu da üretim miktarı ile istihdam düzeylerini arttırmaktadır. Dolayısıyla para artışlarıyla beklenti hatalarını kullanarak, yerel değişkenler etkilenebilir.[12]

Başka bir ifade ile, ortalama enflasyon oranındaki artışların ortalama üretim düzeyini arttırmakta etkili olmadığı ve ortalama fiyatlardaki değişkenliğin artacağı vurgulanmaktadır. Fiyatlarda değişmelere yol açacak politikalar reel üretim de karşılaştırılabilir değişmelere yol açabilecektir. Sürekli olarak fiyat değişmelerine yol açan politikaların uygulanması, normal gelirde değişmelere ve bu değişmeye eşit olan ve hemen gerçekleşen bir fiyat artışı yaratmakta ve üretim düzeyi etkilenmektedir.

Yukarıdaki hipotez, Lucas tarafından 18 ülkenin 1952-1967 verileri kullanılarak test edilmiş ve ele alınan 16 ülke için ortalama reel büyüme oranlarının ortalama enflasyon oranlarıyla ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Beklentilerin rasyonelliğinin ve temel makro ekonomik modelin birlikte ele alındığı bir test de Mishkin tarafından gerçekleştirilmiştir. Beklenen politikanın etkilerini ele alan bu test de, beklenen politikanın reel değişkenleri etkilemeyeceği hipotezi test edilmektedir. Modelin temel formülü aşağıdaki gibidir.

$$Y_t = \overset{\infty}{Y}, + \overset{N}{S} \quad B(X,-i-X^*,.i) + \overset{N}{I} \quad M^*, + £,$$

Burada, $Y_{,}$ t dönemindeki üretim yada işsizlik; doğal işsizlik üretim düzeyi. $X_{,,}$ para arzı artışı, enflasyon yada nominal milli gelir artışı gibi toplam talep değişkeni; X', , X için t-1 dönemindeki bilgiye koşullu beklenti, katsayılar ve E_t de hata terimidir. Burada X için bir öngörü denklemi,

$X, = Z,, Ç + U,$dir.

1954-1976 dönemi için yapılan tahminler X, değişkeninin beklentisini, X' in dört dönemlik gecikmeli değerleri yanında şu değişkenlerle bağlantı kurularak hesaplanmaktadır: Üç aylık Mİ ve M2 para arzları artış oranları, enflasyon oranları, nominal milli gelir büyüme oranı, işsizlik oranı, hazine bonoları faiz oranları, reel kamu borç artış oranları, ödemeler dengesi cari işlemler açığı ele alınmıştır.

Modelin tahmini, ilginç sonuçlar vermiştir. Tahminlere göre, beklenen talep politikaları reel değişkenleri etkileyebilmektedir. Bu açıdan en önemli sonuçlar, toplam talep değişkeni olarak para arzı artışı alındığında ortaya çıkmaktadır. Sonuçlara göre rasyonel beklentiler yaklaşımının nötrlük önermesi reddedilmektedir. Bunun yanında para arzındaki beklenmedik hareketler, beklenenlerle karşılaştırıldığında, işsizlik ve üretim üzerinde daha fazla etkiye sahip değildir. Bunun temel nedeni uzun gecikmelerin ele alınmasıdır. Kısa gecikmelerin varlığı bir ölçüde doğal oran yaklaşımını destekler görünse de, gecikme sayısı yükseltildikçe makro-rasyonel beklentiler hipotezi daha keskin reddedilmektedir. Buna karşılık beklentilerin rasyonel olarak oluştuğu önermesini destekleyici sonuçlar bulunmuştur. Xt değişkeni

[12] R.E. LUCAS, "Stabilizing Powers Of Monetary Policy Under Rational Expectations" Journal of Political Economy, 1985, ss. 163-201

hakkındaki öngörü denkleminin katsayıları, istatistiksel olarak anlamlı çıkmaktadır. Bu da esas olarak rasyonel beklentiler varsayımını desteklerken, doğal oranın ortaya Konduğu temel ekonomik modelin geçerli olmadığını ortaya koymaktadır."[3]

Modelin ortaya koyduğu önemli sonuç, (toplam talebin fiyatlar üzerindeki etkisi yüzünden) üretim dalgalanmalarının doğrudan doğruya enflasyondaki dalgammaları arttıracağıdır.

Modelin sonuçları değerlendirilmek istendiğinde, doğal oran hipotezinin geçerliliği hakkında kuşkular ortaya çıkmaktadır. Bu kuşkular muhtemelen fiyatların yavaş değişiyor olmasından kaynaklanmaktadır. Modelde rasyonel beklentiler varsayımının destekleyici hipotez olarak kullanılması, bizi daha çok doğal oran hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna götürebilmektedir.

Bu açıdan Rasyonel Beklentiler hipotezinin en güçlü yönü, bireylerin elerindeki bilgiyi en iyi şekilde kullanarak beklentileri oluşturmalarını ve bu reklentilerdeki hataların tamamıyla tesadüfi olduğunu, yani sistematik hataların ;'madiğini öngörerek, rasyonellik varsayımlarıyla tutarlı bir beklenti şeması getirebilmesidir. Bu beklenti oluşturma biçimi yaklaşımın mikroekonomik analizle tutarlı bir bağlantı kurmasını sağlayarak analizin mantıksal yapısını güçendirmektedir.

SONUÇ

Monetarist görüş aslında, para veya maliye politikalarından hangisinin şükran sağlamakta daha güçlü olduğu noktasından çok, bu politikaların uygulamaya konması ve sonuçlarının alınmasında karşılaşılan gecikmeleri ele ilması nedeniyle önem kazanmıştır. Bu gecikmelere bağlı olarak para politikalarının veya maliye politikasının ekonomiye gerektiğinde müdahale edemeyeceği, müdahale edildiğinde ise belki de tamamen tersi politikalara ihtiyaç duyulacağı çerçevesinde aslında istikrar politikalarına karşı çıkmaktadır."[4] Bu görüş içinde en geçerli olan politika para otoritesinin kendisinin bir istikrarsızlık unsuru olmaktan kaçınmasıdır. Bunun içinde para arzının sabit bir oranda arttırılması gerekmektedir."[5]

Kalkınma çabası içinde olan ülkelerin büyük bir bölümü 1970 ve 1980 li _, ıllar boyunca enflasyon ve ödemeler dengesi güçlükleri ile karşı karşıya kalmışlardır. Literatürde kalkınmanın finansmanı için uygulanan gevşek para politikalarının enflasyon ve ödemeler dengesi sorunlarının ortaya çıkmasındaki temel faktör olduğu genellikle öne sürülmüş ve hızlı parasal genişlemenin önüne geçilmesi gerektiği belirtilmiştir. Örneğin, daha 1960' lı yıllarda yazılan bir makalede kamu kesiminin Merkez Bankası da dahil olmak üzere ülke içi bankacılık sisteminden borçlanması ile şekillenen parasal genişlemenin enflasyon ve Jdemeler dengesi güçlüklerini de beraberinde getireceği öne sürülmüştür.'"

George Akerlof and Janet L. Yellen, "Rational Model of the Business Cycle With Wage and Price Inertia," Quarterly Journal of Economics, 100, May, 1985

'Milton FRIEDMAN, Para Teorisinde Devrim ve Karşı Devrim (Çev.Suat Ökuız),Eskişehir 1983, s.53

Milton FRIEDMAN, 'The Role of Monetary Policy", American Economic Review, Mart 1968,s. 16-17.

Harry G.Johnson. Macroeconomics and Monetary Theory, Alding, Chicago, 1972,s. 147

Yeni Klasiklerin analizi "beklenen fiyat teorisi" üzerine kurulmuş ve para arzı değişmelerinin orta dönemde gelir düzeyini etkilemesinin, ancak beklenen fiyat hareketlerindeki yanlış tahmin sonucu söz konusu olabileceğini iddia etmişlerdir. Yani cari fiyat düzeyi beklenen fiyat düzeyinden yüksek olursan üretim artacaktır. Görüldüğü gibi Yeni Klasikler paranın ekonomideki yerini kabullenmektedirler, ancak M. Friedman gibi uzun dönemde para reel geliri etkileyip yalnız fiyatları etkileyici bir faktör olduğunu savunmaktadır. Bu iktisatçılar bu nedenle aktif para politikasını reddetmektedirler. Onun yerine para arzının M.Friedman' in tavsiyesine göre belirli bir oranda arttırılmasından yanadırlar. Bunun birkaç nedenini de göstermektedirler. Bunlar;

I. Aktif para politikası beklenen fiyat düzeyi gelişmelerinde yanılgı yaratabilir ve böylece istikran bozabilir.

II. Aktif para politikasının yaratacağı etkilerinin çoğunun belirsiz olması. Yani bu politikanın neyi başaramayacağı biliniyorsa da, neyi başaracağını önceden bilmek olanaksızdır.

III. Aktif para politikasının sonuçlan bilinse dahi, bu tür sonuçların gerçekten istenir olup olmadığını bilmek çok zordur.[7]

Bu nedenle Yeni Klasikler üretim ve fiyat dalgalanmalarının ilk nedenini para arzındaki artış hızının değişmesinden kaynaklanacağını savunmaktadırlar, "duruma göre" para politikasından vazgeçilmesi gerektiğini belirterek genelde "politikasızlık politikasını" önermektedirler.

Sonuç olarak Rasyonel Beklentiler yaklaşımı tam olarak kabul edilebilir bir yaklaşım olmasa da, ekonomik analizde yeni gelişmeleri ortaya çıkarmıştır. Bu yeni gelişmeler kısaca; beklentilerin ekonomik değişkenler üzerindeki etkileri, mükemmel olmayan bilginin piyasa dengesini nasıl etkileyebileceği ve bu açıdan üretim ve istihdam düzeyindeki dalgalanmaların nedenlerinin açıklanabilmesi ve iktisat politikalarının düzenlenmesinde geçerli olacak kriterlerin neler olması gerektiği konularında yoğunlaşmaktadır.

KAYNAKLAR

AKERLOF George, and Janet L. Yellen, "Rational Model of the Business Cycle With Wage and Price Inertia" **Quarterly Journal of Economics,** 100, May, 1985

BLANCHARD, Oliver, **Macroeconomics,** by Prentice-Kall, Inc, 1997.

BURMEISTER, E. "On Some Conceptual Issues in Rational Expectations Modeling" **Journal of Money,Credit And Banking,** 12 Part,1980.

DİNLER, Zeynel. **İktisada Giriş,** Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa,2000

E.LUCAS, Robert. "Expectations and the Nevtrality of Money" JOURNAL OF ECONOMİC THEORY, Vol.4, Nisan 1972

EREN, Ercan. **Makro İktisat, Kavramlar, Tarihsel Yaklaşım, İstikrar Politikaları ve Açık Ekonomi,** Ezgi Kitabevi Yayınları,Bursa: 1993

Parasız, İlker. Para, Banka ve Finansal Piyasalar, Ezgi Kitapevi Yayınlan.Bursa 1994 s.514-518

FRJEDMAN, Milton. **Para Teorisinde Devrim ve Karşı Devrim** (Çev.Suat Öksüz), Eskişehir 1983

'RIEDMAN, Milton. "The Role of Monetary Policy", **American Economic Review,** Mart 1968,

HARRIS, Laurense. **Monetary Theory Economics Handbook Series,** MacCraw-HillInc.WA.1986

-LARRY G. Johnson, **Macroeconomics and Monetary Theory,** Alding, Chicaco, 1972,1972

1UCAS, R. E Jr. **"Stabilising Powers Of Monetary Policy Under Rational Expectations"** Journal of Political Economy, 1985

MC.CALLUM Benett T., "Rational Expectations and Macroeconomic Stabilization Policy: An Overview " **Journal of Money Credit and Banking 12,** Part 2, 1980

M.ÜNSAL, Erdal. **Makro İktisat,** Art Ofset Matbacılık, Ankara, 1999

³ ARASIZ, İlker. **"Para, Banka ve Finansal Piyasalar"** Ezgi Kitabeyi Yayınları, Bursa: 1994

~ARASIZ, İlker. "Çağdaş Makro Ekonomik Görüşler ve Politikalar" **İktisat Teorisi,** Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Eski şehir, 1999

SARGENT Thomas, "The Observational Equivalenced Natural and Unnatural Rate Theories of Macroeconomics, **Journal of Political Economics,** 84, June, 1976

S ARGENT T.J and Wallace,N. "Rational Expectations and the Theory of Economic Policy", **Journal of Monetary Economics,** Apnl 1976, ss.169-183

SHILLER, R.J. (Rationl Expectations and The Dynamic Structure Of Macroeconomic Model s) **Journal of Monetary Economic** 4:1978

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 Haziran 2000

URUGUAY TURU SONRASINDA TÜRKİYE'DE TARİFE VE TARİFE DIŞI ENGELLER

Dr. İstiklal Y. VURAL

ÖZET

Türkiye, Türkiye ve Avrupa Birliği (AB) arasında imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması gereği AB menşeli sanayi ürünleri üzerinden alınan tarife ve diğer vergileri ortadan kaldırdı ve üçüncü ülkelerden yapılan ithalat için AB Ortak Gümrük Tarifesini uygulamaya devam etmektedir. Türkiye, 2001 yılına kadar AB'nin tercihli giriş hakkı sağladığı tüm ülkelere kendi piyasasına tercihli giriş hakkı tanımak zorundadır. Gümrük Birliği'nden sonra, Türkiye'de, ithalatta uygulanan miktar kısıtlamaları kaldırıldı, onların yerine tarifeler uygulamaya konuldu, tarife yapısı önemli ölçüde baskı altına alındı ve tarife oranlarında indirime gidildi. 1996'da Türkiye ve AB Gümrük Birliği Anlaşmasını uygulamaya karar verdiler. Bu, Türkiye'nin AB kaynaklı sanayi ürünleri ithalatından alınan tarife ve diğer vergilerin ortadan kaldırılması anlamına gelmektedir. Türkiye, bunun yanı sıra AB'nin tercihli giriş hakkı sağladığı tüm ülkelere 2001 yılına kadar kendi pazarına tercihli giriş imkanı sağlamakla yükümlü olacaktır. Bu çalışmada Uruguay Turu ve GB kurallarına uyumun sonucunda tarifeler ve ithalat üzerinden alınan diğer vergiler ile tarife dışı engellerin yapısında meydana gelen değişiklikler incelenmektedir.

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) himayesinde düzenlenen başarılı çoktaraflı ticaret müzakereleri ile uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde önemli adımlar atılmıştır. GATT ile

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.

uluslararası ticaretin serbestleştirilmesine dönük bazı temel ilkeler benimsenmiştir. Bu ilkelerin en önemlileri, üye ülkelerin mal ve hizmet orjinine göre gümrük tarifelerini, yurtiçinde uygulanan vergileri ve alım-satım muamelelerini ayrımcı bir şekilde kullanmamalarını öngören "en çok kayırılan ülke" (MFN) ilkesi; koruma aracı olarak yalnızca tarifelerin kullanılması ilkesi ve *benzer* mallara aynı ulusal muamelenin uygulanması ilkesidir (OECD; 1995a, 7-12). Bu ilkeler doğrultusunda gerçekleştirilen çok taraflı ticaret müzakereleri ile tarifelerde önemli indirimlere gidilmesi ve tüm tarife uygulamalarının bağlayıcı hale getirilmesi amaçlandı. Müzakereler sonucunda, Gelişmiş Ülke (GÜ)'lerde sanayi ürünleri üzerinden alınan ithal ağırlıklı ortalama tarife GATT'ın kurulduğu 1947'deki seviyesi olan % 40'tan 1988'de % 6,3'e ve Uruguay Turu sonrasında % 3,8'e düşürülmüştür (SMEETS; 1995 93).

Uruguay Turu sonucunda üç konuda önemli kararlar alınmıştır; Önceki turlarda önemli indirimlerin sağlandığı sanayi ürünlerine uygulanan tarifelerde ortalama üçte birlik yeni bir indirim gerçekleştirildi, bir malla ilgili tarifenin malın işlenmiştik derecesi arttıkça yükselmesi şeklinde tanımlanabilen *tarife merdiveni* (tariff escalation) sorununun çözümlenmesi amaçlandı ve tarifelerde gerçekleştirilen önemli indirimlerin yanı sıra Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (GİK), Anti-Damping (AD) ve Telafi Edici Vergi (TEV) gibi Tarife Dışı Ticaret Engel[1] (TDE)'lerinin de belirli bir süreç sonucunda ortadan kaldırılması kararlaştırıldı. Tur'un ikinci önemli sonucu tarıma yapılan sübvansiyon ve diğer desteklerin azaltılması ve sınır tedbirlerinin tarifelere dönüştürülmesidir. Bu çerçevede GÜ'ler için altı yıllık Gelişmekte Olan Ülke (GOÜ)'ler için on yıllık bir süreçte sübvanse edilen tarımsal ürün ihracatı hacmi % 21, tarıma yapılan yurtiçi destek ise % 36 oranında azaltılacaktır. Bütün tarımsal ticaret engellerinin, üzerinde anlaşılan ve bağlayıcı olan tarifelere dönüştürülmesi şeklindeki bu düzenleme Tur'un en önemli başarılarından biridir (INGCO; 1996, 425). Son olarak tekstil ve giyim ticaretinin Çok-Elyaflılar Anlaşması (MFA) ile getirilen ikili kota sisteminden çıkarılarak on yıllık bir süreç sonunda GATT tarife sisteminin içine alınması ve geri kalan kotaların her bir aşamada daha fazla piyasa girişi sağlayacak şekilde giderek genişletilmesi kararlaştırıldı. Uruguay Turu'nda tarifelerde gerçekleştirilen indirim, TDE'lerin belirli bir aşamada ortadan kaldırılması, tekstil, giyim ve tarım sektörlerinde GATT disiplininin sağlanması gibi uygulamaların yanısıra koruma, AD ve TEV'ler, gümrük değerleme uygulamaları, kamu iktisadi teşebbüsleri ve teknik engeller konularında daha önceden mevcut olan hükümler güçlendirilmiş ve hizmet, fikri mülkiyet ve ticaretle ilgili yatırım konularında yeni anlaşmalar uygulamaya konulmuştur (MAJD, 1995:9).

Çoktarâflı ticaret müzakereleri ile uluslararası ticarette ortaya çıkan serbestleşirle çabaları, artan rekabet neticesinde bu rekabetten zarar gören firma ve sektörlerin korumacılık yönündeki taleplerini artırmalarına neden olmuştur. Bu talepler nedeniyle yurtiçi sanayilerini korumak isteyen ülkeler Uruguay Turu sonucunda getirilen yeni düzenlemeler karşısında her koşulda değişen "esnek" yeni korumacılık araç ve yöntemlerini geliştirmişlerdir. Bu tip araçların en önemli özelliği tespit edilmelerinin ya da başka bir deyişle, uygulanmalarındaki birincil amacın yurtiçi en-

[1] Tarife Dışı Engeller, tarifeler dışında kalan, ticareti kısıtlayıcı niteliğe sahip olan, herhangi bir malın ülke sınırları içerisine girmesi sırasında ve genellikle *seçici* bir tarzda uygulanan tüm tedbirler ile bu tip gümrük tedbirlerinin dışında kalan sübvansiyonlar, vergi teşvikleri ve tercihli kamu alımları gibi uygulamaları kapsamaktadır.

düstrileri korumak olduğunun belirlenmesinin zor olmasıdır. Kalkınmalarını sürdürebilmek için GÜ'lere ürettikleri mal ve hizmetleri ihraç etmek zorunda olan GOÜ'ler bir yandan yeni korumacı araçların kendilerine karşı uygulanmasını önleyemezken öte yandan bu tip yeni araçları GÜ'lere karşı uygulayarak rekabet imkanlarını artırma olanaklarına da sahip değillerdir. GÜ'ler sahip oldukları üstün organizasyon, bütünleşmiş piyasalar ve amaca uygun yeni koruma araçlarının hemen icad edilmesi ve kullanılması gibi özelliklere sahip olmaları nedeniyle yeni korumacılık araçlarını başarı ile kullanma potansiyeline sahiptirler. Bu eğilim, GATT çabaları sonucunda ulaşılan serbestleşirle düzeyinin GÜ'ler lehine ortadan kalkmasına yol açmaktadır.

Bu çalışmada, Uruguay Turu'nun Türkiye'deki tarife ve TDE'ler üzerindeki etkisi incelenecektir. Bu çerçevede tarifelerin yapısı ve oranını, tarife doruklarını, tarife merdivenlerini ve TDE'lerin yaygınlığını yansıtmaya elverişli OECD verileri kullanılacaktır[2]. Dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olan Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Avrupa Birliği (AB) ve Japonya tarafından kullanılan tarife ve TDE'lerin ticaret ortaklan üzerinde önemli bir etkiye sahip olması nedeniyle Türkiye ile ilgili veriler bu üç ülke ile karşılaştırmalı olarak verilecektir. Çalışmanın ikinci bölümünde tarife ve TDE'ler ve bunlara ilişkin göstergelerinin oluşturulmasında kullanılan metodoloji tanımlanmaktadır. Sonraki bölümde tarife ve TDE göstergelerine ilişkin OECD verileri incelenmekte ve çalışma sonuç kısmı ile sona ermektedir.

2. TARİFE VE TARİFE DIŞI ENGELLERE AİT GÖSTERGELERİN TAHMİNİNDE KULLANILAN METODOLOJİ

2.1. Tarifelere İlişkin Göstergeler

Ülkelerin tarife cetvelleri son derece karmaşık bir yapıdadır. Tarife cetvelleri bazen malın orjinine göre bazen de malın farklı özelliklere sahip olmasına göre binlerce değişik mal için çok farklı tarife oranlarını bünyelerinde barındırmaktadırlar. Üstelik bazı tarife uygulamaları diğerlerine göre daha az şeffaftır. *Ad valorem* tarife, ithal edilen malın bir biriminin parasal değeri üzerinden sabit bir oran olarak alınan bir vergi iken *spesifik tarifeler* ithal edilen malın ağırlık, yüzölçümü, hacim v.b. gibi fiziksel birimleri üzerinden sabit parasal değerler olarak alınan bir vergidir. Bu nedenle spesifik tarifelerin toplanması kolay olmakla birlikte fiziksel birim başına aynı miktarda vergi alınması nedeniyle ithalatı kalitesi yüksek ancak pahalı mallara yönlendirirler ve korumanın değerini ithal edilen malların fiyatına bağlı olarak ve ters yönde değiştirirler[3]. Diğer yandan tarife listesinde *tarife doruklarının*[4] önemli bir düzeyde olması belirli ürünlerin daha yüksek tarifelerle gizli bir biçimde korunduğu anlamına gelir. Dolayısıyla tarife listelerinin şeffaf olup olmadığını belirleyebilmek için ülkelerin tarife listelerindeki spesifik ve bileşik tarife türlerinin ve tarife doruklarının tespit edilmeleri gereklidir.

OECD, UNCTAD ve WTO'nun verilerini kullanarak üye ülkelerin uyguladıkları tarife ve tarife dışı ticaret engellerine ait göstergeleri "Indicitfors of Tariff & Non-tariff Trade Barriers" isimli eser ile her yıl yayınlamaktadır. Ancak, bu göstergeler ithalata uygulanan ticaret araçlarını kapsamaktadır

' Meselâ, eğer ithal edilen bir malın ton başına 5 $ ve vergi miktarı 1 $/ton ise bu durumda tarife oranı % 20'dir. Ancak enflasyon sonucunda ithal edilen malın birim fiyatının 10 $'a yükselmesi halinde spesifik tarife oranı % 10 seviyesine gerileyecek ve koruma düzeyi azalacaktır.

Nominal tarife oranını birkaç kat aşan tarife oranları.

Tarife oranlarının tespitinde uygun tarife oranının belirlenmesi (nominal oran ya da tahsilat oranı), tarifelerin ağırlıklı olup olmadığı ve tarife oranlarının dağılımının tespitinde uygun bir göstergenin kullanılması önem taşımaktadır. Tahsilat oranı, tarifeye konu ürünlerin yurtiçi tüketicilerinden hükümete yapılan ortalama transferi yansıtmakla birlikte tarife nedeniyle ortaya çıkan potansiyel verimlilik kaybını tespitte en uygun gösterge olan marjinal tarife oranını belirlemede uygun bir gösterge olmaması ve yasaklayıcı tarifeleri ihmal etmesi nedeniyle tarife yapısının yurtiçi kaynak tahsisi üzerindeki saptırıcı etkisinin tespitinde uygun bir gösterge niteliği taşımamaktadır. Öte yandan, bütün tarifelerin *bağlayıcı tarife* niteliğine sahip olmaması ve tahsilat oranına kıyasla tercihli ticaret doğrultusunda uygulanan muafiyet ve imtiyazlı tarife uygulamalarını dışladığı için en basit ve en şeffaf nominal tarife oranı kanuni "en çok kayırılan ülke" (MFN) tarife oranıdır (DALY ve KUWAHARA: 1998, 209-210). MFN tarife oranlarının korumacılığın ölçülmesinde kullanılması yanlış sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin tercihli tarife anlaşmalarının yoğun bir şekilde kullanılması halinde ortalama tahsilat nispeti MFN ortalamasından daha düşük çıkabilir. Türkiye AB'nin tercihli ticaret politikasını benimsemekle birlikte tercihli ticaret uygulamaları dış ticaretinde önemli bir yere sahip olmadığı için MFN tarifelerinin Türkiye'deki korumacılığın ölçülmesinde kullanılması mümkündür. Bu nedenle, üçüncü bölümde, spesifik, bileşik ve diğer vergilerin ad valorem eşdeğerlerini içeren nominal kanuni MFN tarife oranları kullanılmıştır[4].

Ortalama nominal tarife oranının hesaplanmasında kullanılan ağırlığın seçilmesinde çeşitli problemler ortaya çıkmaktadır (APPLEYARD ve FİELD, Jr.: 232). Ağırlıksız ortalama nominal tarife oranı ithalat içinde önemli bir yere sahip olan mal veya mal gruplarını dikkate almadığı için ortalama oran düşük çıksa bile bazı mallar çok yüksek tarifelerle korunabilir ya da ülkenin en fazla ithal ettiği mallardaki koruma oranı ortalamadan daha fazla olabilir. İthal ağırlıklı bir tarife oranı ise farklı tarife oranlarına ancak aynı ithal talebine sahip mallar için düşük tarifeli malların ağırlığının artmasına, başka bir deyişle ortalamanın düşme eğilimine girmesine yol açar. İthalatı tamamen yasaklayıcı bir tarife oranının söz konusu olması halinde ise bu tarifeye tabi malların ağırlık hesabına girmesi mümkün olmayacağından çok yüksek tarife oranları uygulanmasına rağmen ortalama değişmeyecektir. Bu tip sakıncaları ortadan kaldırmanın yollarından birisi ticarete konu malların ülke ticaretindeki ağırlıkları yerine dünya ticaretindeki ağırlıklarının hesaplamada dikkate alınmasıdır. Bu nedenle çalışmada kullanılan ağırlıklı tarife oranları 1988 yılındaki OECD ithalatı ağırlıklı oranlardır.

Bir ülkenin tarife yapısı ve tarife yoluyla korumadan kaynaklanan refah kaybı yalnızca ortalama tarife oranlarına bağlı değildir; bunun yanısıra büyük ölçüde bu oranların ürünler arasındaki dağılımına da bağlıdır. Tarife oranlarındaki dağılma (dispersion) ne kadar büyük olursa tarife yapısının üretici ve tüketicilerin kararlarını saptırma potansiyeli de o ölçüde artar. Öte yandan, tarife oranlarındaki aşırı dağılma tarife listesinin karmaşıklığının artması açısından da bir gösterge ortaya koyar. Tari-

Bağlayıcı tarifeler, herhangi bir mal üzerinde uygulanacak maksimum oranının belirlendiği tarifelerdir. Fiilen uygulanan tarife oranları GATT'a bildirilen bu oranları aşamaz.

Nihai mal ve girdiler üzerine konan tarifeler sonucunda malın yurtiçi katma değerinin ne oranda korunduğunu, başka bir ifadeyle tarifelerin yurtiçi katma değeri uluslararası fiyatla hesaplanan katma değere kıyasla ne oranda yükselttiğini gösteren etken koruma oranını içeren göstergeler nominal tarife oranına göre çok fazla veri gerektirdiği için çalışmada kullanılmamıştır

felerdeki dağılmayı tespitte en çok kullanılan göstergeler standart sapma (SD) ve Varyasyon Katsayısı (CV)'dır. Belirli bir grup ürüne çok farklı tarife oranlarının uygulanması durumunda bu ürünlerin göreceli fiyatlarında büyük değişiklikler oluşabilir ve böylece yurtiçi üretim ve tüketim kalıplarında önemli sapmalar meydana gelebilir. Bu tip sapmaların oluşabileceği ürün gruplarında SD ve CV değerlerinin büyük çıkması muhtemeldir. Dağılmanın tespitinde göz önüne alınması gereken bir diğer gösterge de tarife doruklarının söz konusu olduğu mal gruplarının sayısı ya da toplam içindeki payıdır. Tarife listesinde tarife doruklarının oranı ne kadar fazla ise arifelerin saptırıcı etkisi o ölçüde fazladır (OECD; 1997,12-13).

2.2. Tarife Dışı Engellere İlişkin Göstergeler

Frekans (F) ve ithalatı kapsama (İC) oranları TDE uygulamalarının yoğunlaştığı yurtiçi sektörleri belirlemekte ve TDE uygulamalarının ülkede ne ölçüde jaygın olduğunu göstermektedir. F rasyosu, TDE uygulamalarından etkilenen ürün •thal edilsin ya da edilmesin, belirli bir TDE ya da TDE grubundan etkilenen ürünlerin tarife listesine oranını ifade ederken IC rasyosu belirli bir TDE ya da TDE grubundan etkilenen ithalatın toplam ithalat içindeki payını göstermektedir. Bu nedenle IC rasyosu ithal ağırlıklı F rasyosu niteliğindedir. İC rasyosu ithal ağırlıklı diğer göstergelerde olduğu gibi ithalatı tamamen kısıtlayan bir TDE uygulamasının söz konusu olması halinde rasyo değeri düşük çıkabilir. Öte yandan, belirli bir TDE uygulamasının hafifletilmesi (örneğin kota uygulamasının gevşetilmesi) durumunda bu uygulamadan etkilenen malların ithali artacağı için hafifletilen TDE uygulamasından etkilenen ithalat miktarı artacak ve İC rasyosu artacaktır. Bu tip bir sonuçla karşılaşılmaması için 1988 yılı ithalatı baz alınarak İC rasyosu hesaplanmıştır.

3. TEMEL BULGULAR

Tarife ve TDE uygulamalarına ilişkin göstergeler 1988, 1993 ve 1996 yılları için aşağıdaki tablo ve şekillerde yer almaktadır. Uruguay Turu'nun 1994 yılında tamamlanmasından sonra ve 1995 yılından itibaren tarife ve TDE uygulamalarında önemli serbestleşme çabaları gözlenmektedir. 1993-95 yılları arasında yalnızca Japonya'da tarife indirimi şeklinde serbestleşmeye dönük bir gelişme söz konusudur «DALY ve KUWAHARA: 1998, 220). Bu nedenle Uruguay Turu'nun sonuçlarının değerlendirilmesi açısından 1993 yılının 1996 yılı ile kıyaslanması önemli sonuçlar ortaya koyabilir.

3.1. Türkiye'de MFN Tarife Yapısının Temel Özellikleri

1984 yılındaki İthalat Rejimi Kararı ile yürürlüğe konulan düzenlemeden sonra 1980'li yıllar boyunca ithalatta uygulanan vergiler (tarifeler) dokuz başlık altında toplanabilir: Gümrük vergisi, Damga Vergisi, Belediye Hissesi, Ulaştırma Altyapılar Resmi, Toplu Konut Fonu, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu, Maden Fonu, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu ve Katma Değer Vergisi. Bu dönemde kotalar kaldırılıp ithalat listeleri yeniden düzenlenirken bir çok malın gümrük vergisi Dranları değiştirilmiş; oluşturulan Konut Fonu'na kaynak sağlamak amacıyla Konut Fonu adı altında yeni bir vergi ihdas edilmiş; zamanla bu düzenleme ithalat lisansları yerine ikame edilmiş ve yurtiçi üretimi korumanın önemli bir aracı haline gelmiştir TOGAN ve OLGUN, 1989:21). Türkiye ile AT arasında gerçekleştirilen gümrük birliği sonrasında AB Ortak Gümrük Tarifesi (OGT)'ne ve GATT kurallarına uyumun bir sonucu olarak ithalat üzerinden alınan yükümlülüklerde yeni düzenlemelere gidilmiştir. Bu düzenlemelerden sonra ithalat üzerinden alınan yükümlülükler şun-

lardır: Gümrük Vergisi, İthalatta Uygulanan Katma Değer Vergisi, Akaryakıt Tüketim Vergisi, Ek Vergi, Eğitim, Gençlik, Spor ve Sağlık Hizmetleri Vergisi,Toplu Konut Fonu, Akaryakıt Fiyat İstikrar Fonu, Tütün Fonu, Savunma Sanayii Destekleme Fonu ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu.

Tercihli ticaret uygulamaları ve diğer muafiyetler dışında uygulanan tarifeyi gösteren MFN oranları ile ilgili ayrıntılı bilgiler Tablo 1'de yer almaktadır. GATT 1994 ile yeniden ivme kazanan mal ve hizmet ticaretindeki serbestleştirme uygulamalarının etkisi tabloda açıkça görülmektedir.

/. ***Bağlayıcı Tarifeler:*** Türkiye dışındaki bütün OECD üyesi ülkelerde GATT kuralları çerçevesinde izin verilen en yüksek tarife oranı olan *"bağlayıcı tarife ora*w"nın tüm tarife içindeki yüzdesi 1996 yılında % 95 seviyesini aşmıştır. Bu oran 1996 yılında Meksika, Yeni Zelanda, Norveç, ABD ve AB'nde % 100 seviyesine ulaşırken Türkiye'de 1989'daki % 31,3'lük düzeyinden 1996 yılında ancak % 46'ya ulaşabilmiştir (OECD, 1997:17). Uruguay Turu'nun 2005 yılında tamamlanmasıyla tüm OECD ülkeleri ile birlikte Türkiye'nin tüm tarife uygulaması da bağlayıcı tarife haline gelecektir. GOÜ'lerde Tur öncesi bağlayıcı tarifelerin toplam tarife pozisyonu içindeki oranı % 21 iken Tur sonrasında bu oran % 73'e ulaşmıştır (SMEETS:1995, 95). Bu gelişme, tarifelerin ticaret politikası aracı olarak keyfi bir biçimde kullanılmasını büyük ölçüde engelleyecektir.

İL Vergiye Tabi Olmayan Tarife Pozisyonları: Toplam tarife pozisyonları içinde vergiden istisna edilen tarife pozisyonlarına bakıldığında ABD, AB, İsviçre, Meksika ve Türkiye'nin diğer OECD üyesi ülkelere kıyasla daha yaygın bir şekilde tarifeleri kullandıkları ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de bu oran 1996 yılında % 6'ya ancak ulaşabilmiş iken Japonya, Kanada, Norveç, Avustralya ve Yeni Zelanda'da toplam tarife kalemlerinin '/4'ü ile Vi'si hiç bir tarifeye konu teşkil etmemektedir (OECD, 1997:17).

Tablo 1. Bazı Ülkelerde Uygulanan MFN Tarifelerinin Yapısı (Yüzde Olarak)

	ABD			*AB*			*Japonya*			*Türkiye*		
	1989	1993	1996	1988	1993	1996	1988	1993	1996	1989	1993	1996
BT	98.1	98.1	100.0	91.8	92.7	100.0	89.8	90.5	98.8	31,3	34,6	46,0
Muaf	17,4	14,4	17,8	10,5	10.9	11,4	21,9	35,4	34,8	1,9	1.8	6,2
SB/TT	17,6	17,0	17,7	10,6	11,1	12,1	7,4	8,8	10,6	0,4	0,0	0,0
TK/TT	0,1	0,2	2,3	1,0	2,4	2,3	1,0	1,2	2,2	0,0	0,0	0,0
ADVEOT	1,3	1,6	5,7	8,4	8,1	2,0	1,0	1,4	4,0	0,4	0,0	0,0
OBTO	6,3	6,5	3,9*	7,5	7,6	7,2*	8,2	8,5	4,7*	46,0	14,2	45,3*
OUTÜ	6,2	6,4	6,2	7,4	7.6	9,5	6.9	7,0	6.7	46,0	9.5	10**
İAOTO	4,0	4,0	3,7	6,0	6,2	6,6	3,8	3,6	3,5	40,7	8,8	8,9**
UAOTO	4,4	4,7	5,2	8,2	8,4	7,7	4,2	3,6	3,4	39,0	9,6	10,6
YİTD'	4,5	4.0	3,8	2,2	2,3	4,8	5,3	5,7	6,8	3,3	0.8	-1**
SD	7.7	8,6	14.2	6,1	6,1	20,7	8,9	12,7	11,8	35,7	5,7	9,6**
SD>10												
B	2	2	4	1	1	5	3	6	6	21	2	3**
F	7	6	5	2	2	19	9	12	9	75	4	12**
TFB	26	27	26	7	9	675	34	43	36	260	3	25**

* Uruguay Turu Anlaşmasının tamamlanması ile oluşacak bağlayıcı tarife oranları.

** 1995'te uygulanan oranlar kullanılmıştır.

1 Yurt içi tarife "doruk'Man toplam ortalama MFN oranlarının üç katını aşan oranlar olarak tanımlanmıştır.

Simgeler: **BT:** Bağlayıcı tarifeler; M: Muaf, **SB/TT:** Spesifik ve bileşik tarifelerin toplam tarifelere oranı; **TK/TT:** Tarife kotaların toplam tarifelere oranı; **ADVEOT:** Ad valorem eş değerleri olmayan tarifeler; **OBTO;** Ortalama bağlayıcı tarife oranı; **OUTO:** Ortalama uygulanan tarife oranı; **İAOTO:** İthal ağırlıklı ortalama tarife oranı; **ÜAOTO:** Üretim ağırlıklı ortalama tarife oranı; **YİTD:** Yurt içi tarife dorukları; SD: Standart Deviasyon; SD> 10: Standart deviasyonun lO'dan daha fazla olduğu durumların sayısı: B: Bölüm (Tarife cetvelinde); F: Fasıl ve **TFB:** Tali fasıl başlıkları.

Kaynak: OECD: 1997, 44-47.

iii. Spesifik ve Bileşik Tarifeler: Türk Gümrük Tarife Cetveli ad valorem tarife esasına dayanmaktadır. GB sonrasında AB Kombine Nomenklatürü ve üçüncü ülkelere karşı uygulanacak OGT ile uyumun bir sonucu olarak spesifik tarife uygulamasında bir miktar artış gerçekleşti. GB öncesi sadece dört gümrük tarife pozisyonunda yer alan eşyada söz konusu olan spesifik tarife uygulaması, GB sonrasında, tarife cetvelinde 26 pozisyonda, İthalat Rejimi Kararı (İRK) eki II sayılı listede ise 17 pozisyondaki bir kısım eşya ile sınırlı olarak uygulamaya konulmuştur (GÜNEY, 1997: 36-37).

Spesifik ve bileşik tarifeler Avustralya, Meksika ve Türkiye'nin dışındaki tüm OECD ülkelerinin tarifelerinde önemli bir yer kaplamaktadır. Bu durumun Uruguay Turu'nun sonuçlanması ile daha da artacağı kabul edilebilir. Bunun en önemli nedeni tarımsal ürünlerde uygulanan miktar kısıtlamaları ve değişken vergilerin tarifeye dönüştürülmesi ile ilgili GATT kuralıdır. Bu *"tarifendirme süre*cf'nde ad valorem tarifelerin uygulanmaya konulması yerine spesifik ya da tarife kotalar tercih edilmektedir (OECD, 1995b).

Spesifik ve bileşik tarifeler çeşitli nedenlerle arzu edilmeyen tarifelerdir (DALY ve KUWAHARA, 1998:221): Öncelikle, bu tip vergiler ad valorem ı ergilere göre şeffaf değildirler ve Türkiye, Avustralya ve Yeni Zelanda hariç tutulursa, çok yüksek ad valorem eşdeğer (AVE)'lerini saklamak amacıyla kullanılmaktadırlar. Örneğin, ad valorem eşdeğerleri açısından ABD'deki en yüksek 20 tarife oranının 19'u 1993 yılında % 50 ila % 500 arasında bir orana sahip spesifik vergiden oluşmaktaydı. Üstelik bu tip vergilerin ad valorem eşdeğerlerinin elde edilebilmesi oranı oldukça düşüktür. Örneğin bu oranlar, ABD ve Japonya'da % 30-40 arasında değişmektedir[7]. İkinci neden, bu tip vergilerin ad valorem tarifelere göre ucuz ürünlerin ithalatını daha ağır bir şekilde vergilendirdiği için koruma oranı daha yüksek olan ucuz malların üretimini teşvik etmesi ve böylece yurt içi üretim kalıplarını bozmasıdır. Öte > andan, bu tip vergiler ithal edilen malın değerinin tespit edilmesinin zor olduğu durumlarda daha kolay uygulanabilen vergilerdir. Ancak, korumacılık amacıyla AD ve TEV uygulamalarına'başvurma baskısını da azaltır zira fiyat-

[7] AVE'lerin hesaplanmasında ilgili ürünün dünya fiyatı dikkate alınmaktadır.

larda meydana gelen düşmeden verginin miktarı hiç bir şekilde etkilenmemektedir. Türkiye (1989'da % 0,4 ve 1996'da % 0,08)[1] ve Meksika (1996'da % 0,6) gibi ülkelerin spesifik ve bileşik tarife uygulamalarına çok az başvurmalarına karşılık GÜ'lerin daha az şeffaf olduğu ve kendilerine karşı TEV uygulamalarını geçersiz kıldığı için gizli bir koruma vasıtası olarak bu tip vergileri yoğun bir şekilde kullanmaya devam ettikleri görülmektedir (OECD: 1997,47).

iv. Tarifelerdeki Dağılma: Bir ülkenin tarife yapısı ve tarife yoluyla korumadan kaynaklanan refah kaybı yalnızca ortalama tarife oranlarına bağlı değildir; bunun yanı sıra büyük ölçüde bu oranların ürünler arasındaki dağılımına da bağlıdır. Tarife oranlarındaki dağılma ne kadar büyük olursa tarife yapısının üretici ve tüketicilerin kararlarını saptırma ihtimali de o ölçüde artar. Öte yandan, tarife oranlarındaki aşırı dağılma tarife listesinin karmaşıklığının artması açısından da bir gösterge ortaya koyar. Tablo 1 incelendiğinde 1988 yılına kıyasla Türkiye'de tarife oranlarındaki dağılmanın önemli ölçüde ortadan kalktığı ve tarifelerin daha şeffaf bir yapıya kavuştuğu ileri sürülebilir. Tarife yoluyla korumanın toplam seviyesinde bir azalma yüksek oranlardaki tarifelerde bir düşmenin söz konusu olmaması halinde potansiyel sapmaları artıracaktır. Bu nedenle tarifelerin saptırıcı etkisinin azaltılmasında tarife doruklarının azaltılması, tarife oranlarında genel olarak bir azaltma yapmaktan daha yararlıdır.

v. *Tarife Yoluyla Toplam Koruma:* Basit ve üretim ağırlıklı ortalama MFN tarifeleri incelendiğinde tarife yoluyla toplam korumanın ABD ve Japonya'da AB'nden daha az olduğu görülmektedir. ABD, Japonya, Kanada ve AB'ne kıyasla Türkiye'de MFN tarifesi ile toplam koruma oldukça yüksek bir düzeyde seyretmektedir. Genel olarak tüm ülkelerde Uruguay Turu sonrasında tarım ürünlerinin tarifelendirilmesi zorunluluğu nedeniyle ortalama kanuni tarife oranlarında belirli bir artış söz konusudur. Tarımsal ürünlerde görülen bu artış eğilimi üretim ağırlıklı tarife göstergelerinde de sürmektedir. AB'nde ortalama kanuni (uygulanan) tarife oranlarında artış olmasına rağmen üretim ağırlıklı tarifelerde az da olsa azalma gözükmektedir.

. Türkiye'de MFN tarifeleri yoluyla koruma düzeyi düşerken bu oranların sektörel dağılımı 1989 yılından 1993 yılına gelindiğinde % 35,7'den % 5,7'ye gerilemiş 1996 yılında bir miktar artarak % 9,6'ya yükselmiştir. MFN oranlarının sektörel dağılımının göstergesi olan SD oranlarının büyümesi koruma oranlarının sektörler arasında önemli farklılıklar gösterdiğinin; başka bir deyişle, uygulanan tarife politikasıyla meydana gelen sapmaların arttığının bir işaretidir. 1996 yılındaki artış bir yana bırakılırsa ve MFN tarifelerindeki bu eğilimin geneli yansıttığı kabul edilirse tarifelerin üretici ve tüketicilerin kararlarını daha az saptırıcı bir etkiye kavuştuğu ileri sürülebilir. Öte yandan, bu genel eğilime karşılık yurtiçi tarife doruklarının toplam tarifeler içindeki payının önemsiz bir düzeyde (1989'da % 3,3; 1993'te % 0,8 ve 1996'da % 3) olmasına rağmen standart deviasyonun 10'dan büyük olduğu pozisyon sayısının oldukça fazla olması ortalama tarife oranı ile tarife dorukları arasındaki farkın çok fazla olduğunu; diğer bir deyişle, bazı ürünlerin çok yüksek tarife oranlarıyla korunduğunu göstermektedir.

[1] Bkz. 31.12.1995 tarihli ve 22510 sayılı (mükerrer) Resmi Gazete'de yayımlanan "İthalat Rejim Kararı".

Tablo 2. Türkiye'de Üretim Ağırlıklı Ortalama MFN Tarife Oranları[1]
(Yüzde Olarak)

TOB	MT	KM	HP	MC	DM	İ	GUT	TG	AU	KU	KPÜ	MOMU	AMS	MMU	Dİ	T
. '	23					49,8	200	\00	99,4	35	31,5	64,3	25,8	31	25,4	39
- . 3	5,1					13,3	78,1	13,7	19,2	6	6.4	10,6	7,4	9,3	8,8	9,6
9.1	2,5					13,1	82,3	14,1	11,2	5,7	5,3	33.7	7,5	8,5	4.6	10,6

1 Ülkenin kendi katma değerine dayanmaktadır.

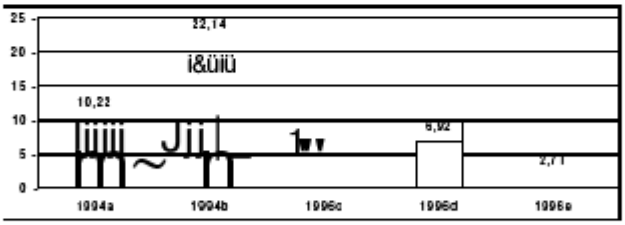
... Veri elde edilemedi.

Simgeler: **TOB:** Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık; **MT:** Madencilik ve Taş inakçılığı; **KM:** Kömür Madenciliği; **HP:** Ham Petrol; **MC:** Metal Cevherleri; **DM:** Diğer Madencilik; **İ:** İmalat; **GÜT:** Gıda Ürünleri ve Tütün; **TG:** Tekstil ve Giyim; **AÜ:** Ağaç ve Ağaç Ürünleri; **KÜ:** Kağıt ve Kağıt Ürünleri; **KPÜ:** Kimyasallar ve Petrol Ürünleri; **MOMÜ:** Metalik Olmayan Mineral Ürünler; **AMS:** Ana Metal Sanayii; **MMÜ:** Mamul Metal Ürünler; **Dİ:** Diğer İmalat ve **T:** Toplam.

Kaynak: OECD: 1997,50.

Türkiye, 1996 yılında gerçekleştirdiği GB'nden sonra tarifelerinde önemli ölçüde indirime gitmiştir. Tablo 2'den de görülebileceği gibi en fazla korunan sektörerin başında gıda ürünleri ve tütün, tekstil ve giyim ve metaller dışındaki mineral l-ünler gelmektedir. Üretim ağırlıklı MFN tarifeleriyle toplam koruma oranlarında 388 yılına (% 39) kıyasla çok büyük bir düşüş (1993'te % 9,6; 1996'da % 10,6) gözlenmektedir. Aynı eğilim ortalama kanuni MFN tarife oranlarında da gözlen-^•ektedir (1989'da % 46; 1993'te % 9,5 ve 1996'da % 10). AB'nin tercihli ticaret isteminin benimsenmesinden sonra tarifelerde kanuni ortalamalara kıyasla tahsilat :rtalamalarının daha da düşeceği ileri sürülebilir.

Şekil 1.Türkiye'de Nominal Koruma Oranları (Ağırlıklı Ortalama)



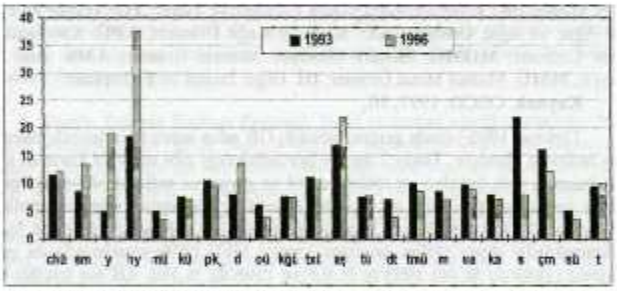
Simgeler: **1994a:** 1994 yılında AB ülkelerine uygulanan nominal koruma oranı; **H94b:** 1994 yılında üçüncü ülkelere uygulanan nominal koruma oranı; **1996c:** GB son--2si AB ülkelerine uygulanan nominal koruma oranı; **1996d:** GB sonrası ortalama GV ırarn ve **1996e:** GB sonrası GSP kapsamlı uygulanan nominal koruma oranı.

Kaynak: TOGAN ve ALPER: 1995, 151-152.

TOGAM ve ALPER tarafından yapılan bir çalışmada da tarifeler yoluyla korunma oranlarında önemli bir serbestleşmenin söz konusu olduğu gözlenmektedir (TOGAN ve ALPER: 1995, 151-153). Şekilde de görüldüğü gibi GB öncesi AB ülkelerine uygulanan nominal koruma oranı % 10.22'den GB sonrasında % 1,34'e gerilemiştir. OECD tarafından hesaplanan ortalama kanuni MFN tarife oranına kıyasla TOGAN ve ALPER'in hesapladığı GB sonrası ortalama nominal koruma oranı daha düşük gözükmektedir. Bunun nedeni tercihli ticaret uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte tahsilat oranlarının kanuni oranlardan daha düşük çıkmasıdır.

Hazır yiyecekler, içkiler, tütün, tekstil ve ayakkabı 1996 yılında tarifeler yoluyla en çok korunan ürünler arasında yer almaktadır. Türkiye'de de hazır yiyecekler 1996 yılında en çok korunan üründür (Şekil 2). Bu ürünü sırasıyla ayakkabı, yenilebilir yağlar ve deri ve kürkler takip etmektedir. 1993 yılında zaten yüksek olan tarımsal ürünlerdeki koruma oranı tarife dışı engellerin tarifelendirilmesi işlemi sonucunda bir miktar daha artmıştır.

Şekil 2. Türkiye'de Ortalama MFN Tarife Oranları (Yüzde Olarak)



Simgeler: chü: Canlı hayvanlar ve ürünleri; sm: Sebze ve meyveler; y: Yağlar; hy: Hazırlanmış yiyecekler; mü: Mineral ürünler; kü: Kimyasal ürünler; pk: Plastikler ve kauçuk; d: Deriler; oü: Orman ürünleri; kğü: Kağıt ve ürünleri; txü: Tekstil ve ürünleri; aş: Ayakkabı ve şapka; tü: Tat ürünler; dt: Değerli taşlar; tmü: Temel metaller ve ürünleri; m: Makineler; ua: Ulaşım araçları; ka: Kıymetli araçlar; s: Silah ve teçhizat; çm: Çetitli mamuller; sü: Sanatsal ürünler ve t: Toplam.

Kaynak: OECD: 1997, 35.

TOGAN ve ALPER'in hesaplamalarına göre GB öncesinde yedi sektörde AB ülkelerine yönelik olarak tarife dorukları uygulanmaktadır (TOGAN ve ALPER: 1995, 151-152). Bu sektörler tarım (% 41,27), balıkçılık (% 47,92), sebze ve meyve işleme (% 72,49), un ve unlu mamuller (% 41,33), alkollü ve alkolsüz içkiler (sırasıyla % 72,1 ve % 56,921 ve tütün sanayiidir (% 44,4). GB sonrasında ise AB ülkelerine yönelik olarak uygukman tarife doruklarının sayısı dörde indirilmiştir (tarım % 41,26; balıkçılık % 47,84; sebze ve meyve işleme % 68,01 ve un ve unlu mamuller % 41,02).

OECD verileriyle uyumlu olarak hazır yiyecekler ve yenilebilir yağlardaki yüksek koruma oranının TOGAN ve ALPER'in hesaplamalarında da devam ettiği

_: i erimektedir. GB sonrasında AB'nden yapılan ithalatta tarife doruklarının dışında *:r-jmanın devam ettiği sektörler şunlardır: hayvancılık (% 1,37), ormancılık (% II). mezbaa ürünleri (% 10,21), bitkisel ve hayvansal yağlar (% 16,31), şeker İrerimi (% 28,79) ve alkollû içkiler (% 5,25). GB sonrasında tüm ülkeler baz alındı-. •:; ağırlıklı ortalamanın iki katı veya daha yüksek bir orana sahip sektörler şun- L-; - tarım (% 41,26), balıkçılık (% 47,84), sebze ve meyve işleme (% 68,01), tanasel ve hayvansal yağlar (% 16,29), un ve unlu mamuller (% 41,02), şeker üreti- -o 28,79), diğer besin ürünleri (% 18,31), alkolsüz içkiler (% 14,83), dokuma ar3>ii (% 17,3), elbise Ve giyim eşyası (% 19,9), ayakkabı sanayii (% 22,5) ve çimento sanayii (% 13,14).

vi. Tarifelendirme ve Etkileri: 1993 yılında SD verileri incelendiğinde en a_5_v toplam koruma seviyesine sahip olan ABD ve Japonya'nın tarife listesinin en TÎ^2 saptıncı etkiye sahip olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3. Tarifelendirmenin Etkileri

	TPP (%)	*URT O*	*NIFN UTO*			*F Rasyo*[1]			*IC Rasyo*[1]		
			1988	1993	1996	1993	1996	1996	1988	1993	1996
ı .	1,8	23,7	15,8	13,5	198,2	20,4	18,1	10,9	13,7	10,2	• 2,7
\3	7,6	37,2		15,7	52,8	19,5	17,2	13,1	7,8	7,1	3,8
- • 1	2,1		23,0	23,6		11,7	10,5	9,2	6,6	3,0	1,8
;	2,3	74,7	24,8	16,6	213,4	6,6	6,8	5,9	3,0	1,7	1,2
•%- tz	13,5	239,3	5,9	5,4	265,3	19,5	17,2	2,6	7,8	7,1	2,6
	17.6		17,2	14,6		1,7	1,8	0,2	2,2	2,7	0,6
	0.6	138,2	11,1	12,3	129,8	1,9	2,0	1,0	18,6	17,4	5,7
	0,0					0,0	0,1	0,7	0,0	1,4	2,9

... Veri elde edilemedi.; * Frekans ve ithalatı kapsama (IC) oranları miktar 5.:lamaları içindir.

Simgeler: TPP: Tarifelendirilmiş Pozisyonların Payı; **URTO:** Uruguay Tü-fe Tarife Oranları; **MFN UTO:** MFN Kanuni (Uygulanan) Tarife Oranları

Kaynak: OECD: 1997,48.

Tarifelendirmeden sonra bu iki ülkede SD, AB'ne göre daha düşüktür. Nor-kc yurtiçi tarife *"dorukları"nın* sayısı azaltılmasına rağmen toplam SD'da artma : vonusudur. Bunun nedeni tarımsal ürünlerde yüksek düzeyde tarifelendirmenin :. maşıdır (Tablo 3). Avustralya'da 1988'de yüksek oranlardan başlansa da tari-ı-deki dağılma önemli ölçüde azaltılmıştır. Meksika ve Türkiye'de ise düşük -ardan başlansa da 1993 ve 1996 yıllarında tarifelerdeki dağılma artmıştır. Yal-.i *isviçre'de her iki göstergede de azalma* bulunmaktadır.

Türkiye'de tarımsal ürünleri korumak amacıyla uygulanan TDE'ler önemsiz cüzeyde kullanıldığı ya da hiç kullanılmadığı için bu tip önlemlerin tarifeye -stürülmesinden sonra tarifelendirilmiş pozisyonlardaki ürünlerin ithalatının *ı~.* ithalat içindeki payı önemsiz bir düzeyde (1988'de % 0; 1993'te % 1,4 ve >6'da % 2,9) kalmaktadır.

vii. Tarife Merdivenleri. Uruguay Turu'ndan sonra malların işlenme de-5: arttıkça efektif koruma seviyesinin artması olarak tanımlanabilecek *ta-

rife merdivenleri" (OECD, 1996:7) Tablo 4'te incelenmektedir. Uruguay Turu'ndan önce OECD ülkelerinin çoğunda yarı-mamul ve mamul ürünlerden alınan tarifeler hammadde üzerinden alınan tarifelere kıyasla daha yüksekti. Bu durum 1996'da ABD, AB ve Meksika'da özellikle tarımsal ürünler için artık geçerli değildir.

Tablo 4. Seçilmiş Bazı OECD Ülkelerinde Tarife Merdivenleri[1] (Yüzde Olarak)

		ABD			*AB*			*Japonya*			*Türkiye*		
ISIC	US	1989	1993	1996	1989	1993	1996	1989	1993	1996	1989	1993	19-
0	H	3,2	3,3	6,2	6	6	10,8	3,8	3,8	3,9	27,6	6,5	6.*
1	TOB	3,8	4,1	8,3	8,5	8,3	11,8	5,1	5,1	5	29	7,5	9
2	MTO	1	1	0,8	0,8	0,8	0,4	0,5	0,3	0,3	23	5,1	2.?
3A	1	2,3	2,3	3,2	5,2	5,4	11,5	3,4	3,4	3,5	25,8	6,2	5,1
3B	YMM	7	7	5,7	7,3	7,3	6,7	6,6	6,8	6,3	43,6	8,5	8.5
3C	MM	6,3	6,6	6,4	7,8	8,1	10,8	7,8	7,8	7,6	51,6	10,8	11.'
	Toplam	6,2	6,4	6,2	7,5	7,6	8,2	6,9	7	6,7	38,1	8,6	-

Tarife kotaların ve değişken vergilerin ad valorem eşdeğerlerini de içeren uygulanan ortalama MFN tarifelerine dayanmaktadır.

Simgeler: ABD: Amerika Birleşik Devletleri; **AB:** Avrupa Birliği; ÜS: Üretim süreci; H: Hammaddeler; **TOB:** Tarım, ormancılık ve balıkçılık; **MTO:** Madencilik ve taş ocakçılığı; İ: İmalat; **YMM:** Yarı mamul mallar; **MM:** Mamul mallar.

Kaynak: OECD: 1997, 51-52.

Türkiye'de Uruguay Turu öncesi tarifelerde görülen genel azalma dikkat çekici olmakla birlikte özellikle tarımsal hammaddeler üzerinden alınan tarifelerde önemli bir sıçrama gözükmektedir. Hemen hemen bütün ülkelerde görülen tarife merdivenlerindeki azalma özellikle tarımsal ürünlerde uygulanan TDE'lerin tarifeye dönüştürülmesinden kaynaklanmaktadır. Bu azalmaya rağmen üretim sürecinde işlenmemiş ürünlerden işlenmiş ürünlere doğru ilerledikçe tarifelerdeki artış eğilimi devam etmektedir. Bu durumun yurtiçinde üretilen hammaddelerin yine yurtiçinde işlenmesi önünde bir engel oluşturacağı ve böylece GOÜ'lerin kalkınmalarını engelleyeceği iddia edilmektedir.

Tarife merdivenlerinin GOÜ'lerin ekonomik büyümeleri ve sanayileşmeler üzerindeki olumsuz etkisi, GU'lerin ithalatlarında işlenmemiş maddelerin önemli bir yer tutması halinde, artmaktadır. OECD ülkeleri arasında işlenmemiş maddelerin ithalat içindeki payı en yüksek ülke Türkiye'dir (% 74) ve bu ülkeyi Japonya (% 69 ile AB (% 67) takip etmektedir. En düşük orana ise Meksika (% 32) ve İzlanda (33 sahiptir (OECD: 1997, 19). Türkiye verileri incelendiğinde tarımsal nitelikli hammaddelerin tarifelerinde 1993 yılı ile 1996 yılı arasında görülen artışa rağmen hammadde-yarımamul madde-mamul madde aşamalarındaki vergi oranlan arasındak farkın azaldığı görülmektedir.

3.2. Tarife Dışı Engeller Yoluyla Korunma

GATT çerçevesinde yürütülen müzakereler sonucunda tarifelerde me>-dana gelen serbestleşme sonucunda TDE'ler yeni korumacılığın gizli ve şeffaf" olmayan aracı konumuna gelmiştir. Yaygın bir kanı olarak TDE'lerir

..Terde daha sıklıkla kullanıldığı varsayılmaktadır. Bu varsayımın altında r.in en önemli sebep bu tip tedbirlerin uygulanmasının etkin bir idare, kali- ' i elemanlar ve yüksek bir teknoloji gerektirmesidir. Genel kanı bu yönde - r.akla birlikte Uruguay Turu'nda TDE'lere tabi ürün miktarının azaltılması e TDE'lerin önce tarife haline getirilip daha sonra ise tedricen ortadan kaldı- - -ası yönünde alınan kararlar sonrasında bu tip engellere tabi ürün miktarında önemli azalmalar görülmektedir. TDE yaygın olarak tarımsal ürünlerde t_.'.anılmaktaydı. Bu ürünlere uygulanan TDE'lerin tarifelendirilmesi sonu- ;--da 1990 somasında OECD üyesi ülkelerde (Meksika ve İzlanda hariç) TDETere tabi ürün miktarlarında büyük düşüşler gözlenmektedir. Örneğin, Korveç'te 1996 yılı itibarıyla ticarete konu ürünlerin yalnızca % 4'ü TDE'lere »bidİT (OECD, 1997:19).

TDE'lerin en yaygın olduğu ülkeler AB üyesi ülkeler ile ABD, Kanada ? Japonya'dır. ABD, AB ve Kanada'da GİK en temel miktar kısıtlaması iken Japonya ve Norveç'te ithalat lisansları daha yaygındır. Keza, AD, CV ya da I rmülü İhracat Fiyat Kısıtlamaları (GİFK) ABD, Kanada ve Meksika'da yay- £ - bir şekilde uygulanırken değişken ithalat vergilerinin en çok kullanıldığı irinler tarımsal ürünlerdir. AD/CV ile GİK uygulamaları birbirleriyle ikame tz en uygulamalar olması nedeniyle Uruguay Turu sonrasında GİK'nın yasaklanması, tarımsal ürünlerde uygulanan TDE'lerin tarifeye dönüştürülmesi t birlikte AD/CV uygulamalarının önemli ölçüde artacağı öngörülmektedir. -'6 yılında toplam ürünlerin yüzdesi olarak TDE'lere tabi olmayan ürün aranı Kanada'da % 67, Japonya'da % 64, AB'nde % 59 ve ABD'de % 37'dir. T ğer OECD üyesi ülkelerde bu oran % 80'in üzerindedir (OECD, 1997:20).

Tarımsal ürünlerde ve ayakkabı sektöründe TDE uygulamalarında önemli rüküşler gözlenmesine rağmen belirli sektörler TDE'ler ile korunmaya devam inektedir: Hazır yiyecekler AB ve Avusturalya'da; ayakkabı ABD, Kanada, lorveç, Yeni Zelanda ve Meksika'da; ana metaller ABD ve Meksika'da; deri irünleri ABD'de ve silah ve silah ürünleri Meksika'da TDE yoluyla en çok \:-anan ürünlerdir. Diğer taraftan, aynı tür malı korumak için ülkelerin farklı oruma araçlarını seçtikleri gözlenmektedir. Örneğin, et ve et ürünlerinin ko- -.-masında Japonya'da en çok kullanılan araç lisanslar iken AB daha çok değişte- ithalat vergilerini kullanmakta; tekstil ve giyimde AB ve Kanada miktar \ atlamalarını tercih ederken Japonya lisansları kullanmakta, ABD ise miktar v sulamalarının yanı sıra AD/CV ile GİFK'na başvurmaktadır (OECD, -S>7:20).

/. *Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı:* İncelenen dönemde Türkiye'de . rulanan TDE'ler iki ana başlık altında toplanabilir. Bu engellerden ilki itti.atın miktarı üzerinde etkili olan lisans uygulaması; ikincisi ise AD/CV ve I'K uygulamalarıdır. Lisans uygulamaları tarife listesine dahil tüm ürünlerin '93 yılında yalnızca binde birini, 1996 yılında ise binde ikisini etkilemekte van fiyat kontrol tedbirlerinin tümüne ilişkin rakamlar söz konusu yıllar için • -asıyla binde iki ve binde üçtür. 1988 yılında tabloda yer almayan TDE uy- £_amaları sonucu bu tip araçlardan etkilenen ürünlerin tarife listesinde yer i an tüm ürünlere oranı binde bir iken toplam TDE uygulamaları için aynı oran '*93 yılında binde üç ve 1996 yılında binde altıdır.

Tablo 5. Türkiye'de Değişik Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (Yüzde Olarak)

Tarife Dışı Engeller	*Frekans Rasyosu (F)*			*İthalatı Kapsama Oranı (IC)*		
	1988	1993	1996	1988	1993	1996
Miktar Kısıtlamaları (QRs)	0,0	0,1	0,2	0,0	1,4	1,3
İhracat Kısıtlamaları	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lisanslar	0,0	0,1	0,2	0,0	1,4	1,3
Diğer QRs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fiyat Kontrol Tedbirleri (PCMs)	0,0	0,2	0,3	0,0	0,1	0,1
Değişken Vergiler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AD/CV ve GİK	0,0	0,2	0,3	0,0	0,1	0,1
Diğer PCMs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Toplam	0,1	0,3	0,4	0,0	1,5	1,4

1996 yılına ilişkin göstergeler, tarifelendirilmiş ürünlere uygulanan miktar kısıtlamaları dahil edilmeden ve fiyat kontrol tedbirleri güncelleştirilerek 1993 verilerinin revize edilmesiyle elde edilmiştir.

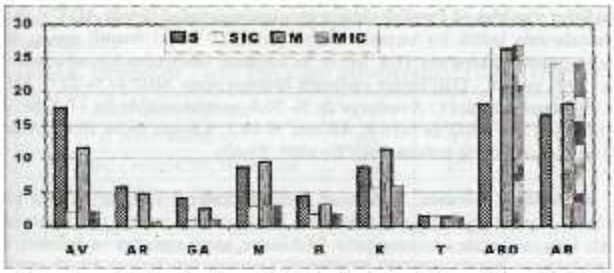
Türkiye'de 1989'da ithalat üzerinden önemli miktarlarda teminat alınmaktaydı. Hesaplamalarda bu uygulama dikkate alınmadı. Aksi halde frekans ve ithalatı kapsama oranları % 100 olacaktı. Bu araç 1993 yılından beri uygulanmamaktadır.

Kaynak: OECD. 1997,56.

GATT 1994'ten sonra AD tedbirlerinin kullanımı, geleneksel kullanıcılar olan Avusturalya, Kanada, AB, Yeni Zelanda ve ABD'nden aralarında Arjantin, Brezilya, Hindistan, Kore, Türkiye ve Güney Afrika'nın da olduğu GOÜ'lere doğru kaymaktadır. Bu eğilimin nedeni bu ülkelerin dış ticaretlerinde tek yanlı olarak büyük çaplı serbestleşme gerçekleştirmeleri sonucunda ortaya çıkan maliyetleri karşılayabilmek için daha az şeffaf olan AD ve benzeri TDE uygulamalarını eski tedbirlerin yerine ikame etmeleridir.

1987-97 yılları arasında açılan 2163 AD soruşturmasının yaklaşık % 70'i beş ülke (Avusturalya % 17.7; Meksika % 8.7; Kanada % 8.7; AB % 16.4 ve ABD % 18.1) tarafından gerçekleştirilmiştir (Şekil 3). Ülkelerin toplam AD soruşturmaları içindeki payı (S) ülkelerin dünya ithalatı içindeki payı (SIC)'na oranlandığında "ithalat ağırlıklı" olarak AD soruşturmasına başvurmanın yoğunluğu; başka bir deyişle, AD uygulamalarından etkilenen ithalat oranı hakkında bilgi edinilebilir. Buna göre sırasıyla Avusturalya, Arjantin, Yeni Zelanda, Güney Afrika, Meksika ve Brezilya AD uygulamasına en yoğun bir biçimde başvuran ülkelerdir. Aynı yıllar, içinde soruşturma sonucunda yürürlüğe konan 1023 AD tedbiri içinde ilgili ülkelerin payı (M) ülkelerin dünya ithalatı içindeki payı (MİC)'na oranlandığında AD tedbirlerini en çok kullanan ülkelerin sırasıyla Yeni Zelanda, Arjantin, Avusturalya, Meksika, Güney Afrika ve Kanada olduğu ortaya çıkmaktadır (MİRANDA vd: 1998, 68).

Şekil 3. Anti-Damping Uygulamaları İle İlgili Çeşitli Göstergeler (1987-97)



Simgeler: AV: Avusturalya; AR: Arjantin; **GA:** Güney Afrika; M: Meksika; B:Brezilya; K: Kanada;

T: Türkiye; **ABD:** Amerika Birleşik Devletleri; **AB:** Avrupa Birliği; *S*: Toplam (dünya toplamı) AD soruşturmaları içinde ilgili ülkelerin payı; **SIC:** Ülkelerin Dünya ithalatı içindeki payı; M: Uygulamaya konulan toplam AD uygulamaları cinde ilgili ülkenin payı ve **MIC:** Soruşturma sonucunda uygulamaya konulan AD tedbirlerinin ithalatı kapsama oranı.

Kaynak: MİRANDA vd: 1998, 65-68.

1989 yılında haksız rekabeti önlemek amacıyla gerekli mevzuatı oluşturmasından sonra AD önlemlerinin ülkemizdeki kullanımı da yaygınlaşmaya başlamıştır. '987-97 yılları arasında Türkiye, açtığı 32 AD soruşturması ile toplam AD soruşturmaları içinde % 1.5 oranında bir paya sahiptir ve bu uygulamadan ithalatının % 1.1'i etkilenmektedir. Açılan bu soruşturmalar sonucunda 13 olayda geçici ya da kesin AD tedbirinin uygulanması kararlaştırılmıştır. Uygulamaya konulan toplam AD tedbirlerinin % 1.3'üne karşılık gelen bu uygulamalar ithalatın ancak % 0.9'unu etkilemektedir (MİRANDA vd: 1998, 67-68). Türkiye'nin GB sonrasında, misilleme, serbestleşme sonucunda ortaya çıkan maliyetlerin azaltılması ve korumanın TDE'ler yoluyla sürdürülmesi gibi gerekçelerle AD uygulamalarına daha yoğun bir ?:çimde başvurduğu bir yana bırakılsa dahi yukandaki veriler bu ülkenin AD uygulamalarına en fazla başvuran ülkeler arasına girdiğini göstermektedir.

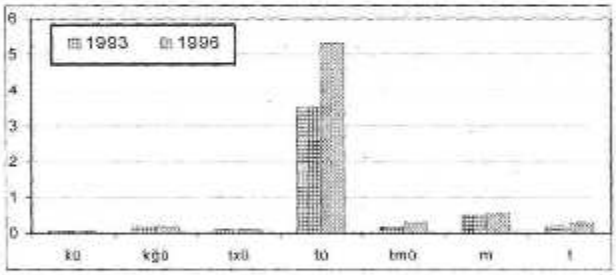
Türkiye'nin en fazla AD soruşturmasına başvurduğu sektörler sırasıyla plasnic maddeler (% 31.3), tekstil (% 31,3), kağıt ve kağıt ürünleri (% 12.5), temel meraller (% 9.4), makine ve elektrikli aletler (% 6.3) ve kimyasal maddeler (% 3.1) sektörleridir. Soruşturmalar sonucunda alınan kesin önlemler ile korunan sektörlerin :'.k\ plastik sektörüdür (% 46.2). Bu sektörü 13 kesin önlem içindeki % 23.1 payı ile îemel metaller, % 15.4 ile tekstil ve % 7.7 ile kimyasal maddeler takip etmektedir MİRANDA: 1998, 18-29).

il İthalatı Kapsama Oranı: Türkiye'de TDETerden etkilenen ithalat miktarının çok düşük bir seviyede (1993'te % 1,5; 1996'da % 1,4) kalması 1993 yılında -,ürürlükten kaldırılan ithalat teminatlarının 1988 ve 1993 yıllarındaki hesaplamalarla dikkate alınmamasından kaynaklansa da veriler iki önemli sonucu ortaya koymaktadır. Bunlardan ilki GB sonrasında TDE uygulamasında gözlemlenen artışın OECD'nin rakam/arma henüz yansımamış olması ile ilgilidir. Zira, GB'ne uyum

sağlayabilmek amacıyla 1995 ve özellikle 1996 yıllarında ilgili mevzuatta büyük değişiklikler yapılmış ve yasal altyapının oluşturulmasının akabinde AD/CV ve GİK uygulamalarında belirli bir sıçrama ortaya çıkmıştır. İkinci önemli sonuç, bütün bunlara rağmen Türkiye'nin TDE'leri en az kullanan ülkelerden biri olmasıdır. Nitekim, 1993 yılında, TDE'lerden etkilenen ithalatın oranı ABD'de % 22.9; AB'nde % 23.7; Kanada'da % 11; Avusturya'da % 70,6 ve Meksika'da. % 17.4'tür. Aynı oran 1996 yılı için ABD'de %16.8; AB'nde % 19.1, Kanada'da % 10.4; İsviçre'de % 9.8 ve Meksika'da % 6.9'dur (OECD: 1997, 53-60).

iii. Sektörel Koruma: Türkiye'de hangi sektörlerin TDE'ler yoluyla korunduğu Şekil 3 aracılığıyla değerlendirilebilir. Buna göre taş ve toprağa dayalı sanayi en fazla korunan sektör konumundadır. Makineler, temel metaller ve ürünleri, kağıt ve kağıt ürünleri, tekstil ve tekstil ürünleri ile kimyasal ürünler çok küçük oranlarda da olsa TDE'ler ile korunan diğer sektörlerdir.

Şekil 3. Türkiye'de Sektörler İtibarıyla Tarife Dışı Engellerin* Yaygınlığı (Frekans Rasyoları)



* Gönüllü ihracat kısıtlamalarını, değişken vergileri, AD ve TEV'leri, lisanslan ve kotaları kapsamaktadır ve şekilde yer almayan sektörlerde TDE'ler ya dikkate alınamayacak kadar düşük oranlarda ya da "0"dır.

Simgeler: kü: Kimyasal ürünler; **kğü:** Kağıt ve ürünleri; **txü:** Tekstil ve ürünleri; **tü:** Taş ürünler; **tmü:** Temel metaller ve ürünleri; m: Makineler; t: Toplam.

Kaynak: OECD: 1997,43.

1988 yılında temel TDE'ler ile korunan tek sektör ana metaller sektörüdür. 1993 yılında kağıt ve kağıt ürünleri (binde 3), kimyasal ürünler ve petrol ürünleri (binde 1), ana metaller (binde 1), mamul metal ürünler (binde 6) ve metal dışı mineral ürünler (% 8.9) sektörlerinde bu tip araçlarla korumanın gündeme geldiği ya da koruma oranının arttığı görülmektedir. Aynı yıl imalat sanayii ithalatının binde dördü TDE uygulamalarından etkilenmiştir. GB'nin uygulanmaya başladığı 1996 yılında ise TDE uygulamalarından etkilenen ithalat miktarının arttığı gözlenmektedir (OECD, 1997:60).

iv. Tarife Dışı Engel Merdivenleri: TDE merdivenleri ile ilgili tablo incelendiği zaman ham maddelerden mamul maddelere doğru gidildiğinde TDE'lerin daha yoğun bir şekilde kullanıldığı ve TDE merdivenlerinin oluştuğu ileri sürülebilir.

Tarife yoluyla korumada da gözlenen bu olgu, Türkiye'de işlenmemiş ürünlere kıj asla işlenmiş ürünlerin ülkeye girişlerinin daha yüksek koruma ile gerçekleştirildiğini ve bu yolla yurtiçi imalat sanayiinin dolaylı bir biçimde korunmaya çalışıldığını ortaya koymaktadır.

Tablo 6. Türkiye'de Tarife Dışı Engel Merdivenleri* (Yüzde Olarak)

ISIC İşlem Safhası	*1988*	*1993*	*1996*
0 Ham Maddeler	0,0	0,1	0,1
1 Tarım, Ormancılık, Balıkçılık	0,0	0,0	0,0
2 Madencilik ve Taşocakçılığı	0,0	0,0	0,0
3 A İmalat	0,0	0,2	0,2
3 B Yarı Mamul Mallar	0,1	0,2	0,5
3 C Mamul Mallar	0,0	0,4,	0,4
Bütün Ürünlerin Toplamı	*0,0*	*0,4*	*0,6*

[1] Temel tarife dışı engellerin frekans rasyolarına dayanmaktadır.
Kaynak: OECD: 1997,64.

v. ***Tarife Dışı Engel Dorukları:*** TDE dorukları tıpkı tarife dorukları gibi Iretici ve tüketicilerin kararlarında sapmalara yol açan ya da meydana gelen sapmaların şiddetini artıran bir uygulamadır. TDE dorukları, belirli malların ya ca belirli sektör ve mal gruplarının seçici bir tarzda ve dolaylı bir şekilde konınmalarına neden olurlar. Bu nedenle, tek başına TDE yoluyla koruma oranının azaltılması ülkelerarasındaki TDE koruması konusunda sağlıklı bir karşılaştırma yapmaya yetmez; bunun yanısıra, TDE doruklarının da değerlendirilmesi M bu uygulamadaki serbestleşmenin (korumanın) de dikkate alınması gereklidir.

Tablo 7. Çeşitli Ülkelerde TDE Doruklarına Tabi Ürün Gruplarının Sayısı

		F ve ic=o		*AD/CV ve GİFK yoksa F ve IC=0*		*F> % 50*		*IC> % 50*		*F ve IC > % 50*	
		1993	1996	1993	1996	1993	1996	1993	1996	1993	1996
\BD	B	4	4	8	12	2	1	1	0	1	0
	F	29	37	57	69	13	10	7	3	4	2
İ 'R	B	5	12	12	13	1	1	1	0	1	0
	F	41	59	55	65	21	12	8	3	7	3
1 Jv>nya	B	13	12	13	12	0	0	0	0	0	0
	F	62	64	63	65	1	4	4	3	1	2
Türkiye	B	15	15	19	18	0	0	0	0	0	0
	F	90	90	94	93	0	0	0	0	0	0

Simgeler: F: Frekans Rasyosu; IC: İthalatı Kapsama Oranı; **AD:** Anti-Zamping Uygulaması; CV: Telafi Edici Vergi; **GİFK:** Gönüllü İhracat Fiyat Kısıtaması; **ABD:** Amerika Birleşik Devletleri ve **AB:** Avrupa Birliği.
Kaynak: OECD: 1997,61-62.

Yukarıdaki tabloda çeşitli ülkelerdeki TDE dorukları ile ilgili veriler yer almaktadır. Tabloda TDE dorukları hem frekans hem de IC oranlarından % 50 daha fazla olan TDE oranlarını göstermektedir.

TDE doruklarının en az olduğu başka bir ifadeyle üretici ya da tüketicilerin kararlarında en az sapmaya yol açan TDE uygulamasının söz konusu olduğu ülkenin Türkiye olduğu tablodan açıkça görülmektedir. Türk tarife listesi hem TDE uygulamasına hiç rastlanılmayan bölüm ve fasıllar itibarıyla hem de temel TDE (AD, CV ve GİFK) uygulamalarının olmaması halinde TDE uygulamasının bulunmadığı bölüm ve fasıllar açısından en az saptırıcı etkiye sahip tarife listesi konumundadır. Öte yandan, hiçbir üründe F ve IC oranları % 50'yi aşmamaktadır. Diğer ülkelerle kıyaslandığında Türkiye uygulamasında TDE doruklarının seçici ve dolaylı bir koruma aracı olarak kullanılmadığı ileri sürülebilir.

SONUÇ

Dış ticaretin ülke ekonomilerinde önemini gittikçe artırması ve mal, hizmet ve sermaye akımlarının küreselleşmesi ülkelerin bölgesel anlamda ekonomik entegrasyonlara girişerek kendi aralarında ticareti serbestleştirme yoluna gitmelerine neden olduğu gibi global düzeyde GATT/DTÖ gibi oluşumlar çerçevesinde uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönündeki çalışmaların yoğunlaşmasına yol açmıştır. Bu çalışmalar sonucunda bir yandan dünyanın hemen hemen her bölgesinde çeşitli düzeyde ekonomik entegrasyon örneklerine rastlanırken diğer taraftan GATT/DTÖ gibi oluşumların çabaları sonucunda ve gelişen teknoloji, piyasa ve şirket yapısının zorunlu kılması ile global seviyede serbestleşme doğrultusundaki eğilim devam etmektedir.

GATT ve DTÖ gibi oluşumlar çerçevesinde yürütülen faaliyetler sonucunda geleneksel koruma araçlarının ya bir kısmı yasaklanmış veya koruma oranlarında büyük bir indirime gidilmiştir. Tarife dışı koruma araçlarının büyük bir kısmı ile ilgili düzenleyici ve kullanımlarını sınırlandırıcı temel ilkeler benimsenmiştir. Uruguay Turu sonucunda daha önce müzakerelere konu olmayan hizmet ticareti ve fikri sınai haklar gibi bir çok alanda yeni düzenlemeler getirilmiştir. Bu gelişmeler sonucunda ulusal devletlerin korumacı politikalarını sürdürebilmek için kullanabilecekleri bazı araçlar devreden tamamen çıkarılmış, bazılarının düşük bir koruma sağlayacak şekilde kullanılmasına olanak kalmış ve böylece ülkelerin istedikleri koruma aracıyla ve gerçekleştirebildikleri kadar korumaya başvurma olanakları ortadan kalkmıştır.

Serbestleşme çabaları, artan rekabet sonucunda bu rekabetten zarar gören firma ve sektörlerin korumacılık yönündeki taleplerini artırmalarına neden olmuştur. Bu talepler sonucunda yurtiçi sanayilerini korumak isteyen ülkeler yukarıda belirtilen kısıtlar nedeniyle her an, her yerde ve her koşulda değişen "esnek" yeni korumacılık araç ve yöntemleri geliştirmişlerdir. Yeni korumacılık araçlarının en önemli özelliği tespit edilmelerinin ya da başka bir deyişle uygulanmalarındaki birincil amacın yurtiçi endüstrileri korumak olduğunun belirlenmelerinin zor olmasıdır. Kalkınmalarını sürdürebilmek için GÜ'lere ürettikleri mal ve hizmetleri ihraç etmek zorunda kalan GOÜ'ler çoğu zaman yeni korumacı araçların kendilerine karşı uygulanmasına rıza göstermek zorunda kalmaktadırlar. Diğer taraftan, bu tip ülkelerin bu yeni araçları kullanmaları da zordur. Zira, GÜ'ler sahip oldukları üstün organi-

zasyon, bütünleşmiş piyasalar, piyasalardan çabuk gelen talepler ve amaca uygun koruma araçlarının hemen icad edilmesi ve kullanılması gibi özelliklere sahip olmaları nedeniyle bu araçları an fazla başarı ile kullanma kapasitesine sahiptirler.

OECD üyesi ülkelerin büyük bir kısmının tarife listelerinin bağlayıcı bir hale gelmesi, ekonomik entegrasyon dışında kalan üçüncü ülkelerle ticarette tarife politikasını MFN ilkesi çerçevesine yöneltmektedir. Başka bir deyişle, birlik içinde tarifeler tamamen uygulamadan kalkarken birlik dışı ülkelere karşı GATT'a bildirilen azami tarife oranları uygulanmaktadır. Bu nedenle tarifelerin sektör ve ülke bazında ve misillleme amacıyla koruyucu bir araç olma niteliği söz konusudur. Günümüzde bu etki dahi tarım ve stratejik açıdan önem atfedilen bazı sektörler için geçerlidir.

Tarife ve TDE merdivenlerinin kullanımında büyük bir artış söz konusudur. Özellikle GÜ'ler ithal edilen ürünlerin işlenmişlik dereceleri artığı ölçüde bu ürünler •özerinden aldıkları tarife oranlarını artırmakta veya bu ürünleri engellemede kullandıkları TDE'lere daha yoğun bir şekilde başvurmaktadırlar. Bu durum GOÜ'lerin yurtiçi imalat sanayilerinin gelişmesini engellemekte, bu ülkelerin hammadde ve yarı mamul maddelerinin GÜ'ler tarafından ucuz bir şekilde satın alınmasına yol açmaktadır.

Tarımsal ürünlere uygulanan TDETerin tarifeye dönüştürülmesi ile ilgili GATT kuralının uygulamaya konulması sonrasında OECD ülkelerinde spesifik tarife ve tarife kota uygulamalarında belirli bir artış söz konusudur. Bu uygulamaların tarifelere göre daha az "şeffaf olmaları ve tarife eşdeğerlerinin hesaplanmasındaki güçlükler bu tip uygulamaları gizli bir koruma aracı haline getirmektedir.

GÜ'lerde tarife oranlarındaki dağılma ve tarife dorukları oldukça yüksektir. Tarife oranlarındaki dağılmanın artması üretici ve tüketicilerin kararlarında daha fazla sapmanın meydana gelmesine yol açmaktadır. Tarife doruklarının fazla sayıda olması ise tarifelerdeki serbestleşmeyi büyük ölçüde etkisizleştirir ve uygulamanın söz konusu olduğu ürünlerde tarife yoluyla gizli koruma uygulaması devam eder.

Türkiye, 1980'li yılların sonlarına doğru ihracat performansındaki duraklamaya ve ödemeler dengesi problemlerine rağmen GATT/DTÖ ve GB yükümlülükleri çerçevesinde ithalatta önemli bir düzeyde liberalizasyon gerçekleştirmiştir. Türkiye'de uzun yıllar gerek miktar, gerekse değer açısından sınırlamalara tabi tutulan ithalat, 1980'li yıllarda kota uygulamalarına son verilmesi, tahsisli ithalatın toplam ithalat içindeki payının azalması, "ithali yasak mallar listesi"ndeki mal sayısının azaltılması ve "izne tabi mallar listesi" çerçevesinde yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payının 1990 yılında sıfırlanması ile miktar ve değer kısıtlamalarına son \erilmiş ve bu tarihten itibaren ithalat tamamen fiyatlara duyarlı hale getirilmiştir. 1993 yılında ithalat üzerinden alınan terminatların ortadan kaldırılması ile TDE'lerde ve GB ile tarife yoluyla korumada önemli ölçüde liberalizasyona gidilmiştir.

1990'lı yıllarda tarife yoluyla koruma düzeyinde önemli ölçüde azalma söz konusudur. GATT 1994'e uyum sağlama süreci sonucunda 1996 yılı itibarıyla "bağlayıcı tarife"lerin tüm tarife içindeki oranı % 50'ye yaklaşmış ve toplam tarife pozisyonları içinde vergiden muaf tutulan tarife pozisyonu üç kattan daha fazla artmış ya da başka bir deyişle, tarifelerin koruma aracı olarak kullanılmasında küçük de olsa bir gerileme meydana gelmiştir. Tarife yapısı ad valorem niteliğini korumakla birlikte tarifelendirme süreci ve

AB'nin tercihli ticaret politikalarına uyura sağlama sürecinin sonucunda spesifik ve bileşik tarifelerde belirgin bir artma söz konusudur. Bu eğilimin devam etmesi halinde, Türk tarife yapısı eskiye kıyasla daha az şeffaf bir hale gelecektir. Genel koruma düzeyinde ise GB öncesine göre çok büyük bir gerileme mevcuttur. AB ülkelerine yönelik nominal koruma oranları GB öncesi düzeyi olan % 10,22'den % 1,34e gerilerken ortalama MFN tarife oranı da 1989'daki % 46 düzeyinden 1996'da % 10'a inmiştir. AB'nden yapılan ithalatın toplam ithalat içinde önemli bir yere sahip olması AB'ne karşı tarife ve tarife benzeri araçlarla uygulanan korumanın azaltılmasının önemini artırmaktadır. Bağlayıcı tarife uygulamasının istenilen seviyeye ulaşmaması ise AB dışındaki ülkelere yönelik olarak tarifelerin koruma amaçlı olarak kullanılmaya devam ettiğini göstermektedir.

1993 yılında ithalat üzerinden alınan teminatın uygulamadan kaldırılmasından sonra Türkiye'de uygulanan TDETer iki ana başlık altında toplanabilir: lisanslar, AD/TEV ve GİK uygulamaları. TDE'lerden etkilenen ithalat toplam ithalatın 1993 yılında % 1.5, 1996 yılında ise % 1.4'ünü kapsamaktadır. GB sonrasında TDE uygulamalarında görülen artış bu rakamlara yansımamakla birlikte Türkiye TDE'leri en az kullanan ülkelerden biri konumundadır.

KAYNAKÇA

APPLEYARD, Dennis E. ve Alfred J. FIELD Jr., **International Economics.** Second Editions, Chicago:Irwin.

DALY, Michael ve Hiroaki KUWAHARA (1998), "The Impact of the Uruguay Round on Tariff and Noh-Tariff Barriers to Trade in the 'Quad", **The World Economy.** Vol. 21, No.2, March 1998, ss.207-234.

GÜNEY, Yusuf (1997), "Gümrük Birliği ile Gelen Spesifik Gümrük Vergileri", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye.** Sayı.27, ss.36-40.

INGCO, Merlinda D. (1996), "Tarrification in the Uruguay Round: How Much Liberalization?", **The World Economy.** Vol. 19, No.4, ss.425-447.

MAJD, Nader (1995), **The Uruguay Round and South Asia: An Overview of the Impact and Opportunitias.** The World Bank.

MİRANDA, Jorge, Raul A. TORRES ve Mario RUIZ (1998),. "The International Use of Antidumping: 1987-1997", **Journal of World Trade.** Vol. 32, No.5, ss.5-71.

OECD (1995a), **Trade Principles and Concepts.** OCDE/GD (95) 141, Paris:OECD, 1995.

OECD (1995b), **The Uruguay Round: A Preliminary Evaluation of the Impacts of the Agreement on Agriculture in the OECD Countries.** Paris: OECD.

OECD (1996), **Tariff Escalation and Environment.** OCDE/GD (96) 171, Paris: OECD.

OECD (1997), **Indicators of Tariff & Non-tariff Trade Barriers.** Update 1997, Paris: OECD, 1997.

SMEETS, Maarten (1995), "Tariff Issues in the Uruguay Round: Features and Remaining Issues", **Journal of World Trade.** Vol. 29, No.3, June 1995, ss.91-105.

TOGAN, Sübidey ve Hasan OLGUN (1989), "1980'li Yıllarda Türkiye'de İthalatın Liberalizasyonu ve Gümrük Vergilerinin Yeniden Düzenlenmesi: Bir Değerlendirme", **ASO Dergisi,** ss, 20-30.

TOGAN, Sübidey ve Yılmaz ALPER (1995), "Türkiye ve Avrupa Birliği", **(Türkiye İçin Yeni ve Orta Vadeli Bir İstikrar Programına Doğru),** TÜSİAD.

Dumlupınar Üniversitesi e 111 Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 ^ E g İ K Haziran 2000

İKİ DÜNYA SAVAŞI ARASINDAKİ DÖNEMDE DÜNYA EKONOMİK VE SİYASİ DENGELERİNDEKİ DEĞİŞMELER

Yard. Doç. Dr. O. Nasuhi ŞAHİN
Öğr. Gör. İbrahim BAKIRTAŞ**

ÖZET

Bu çalışmada, gerek iktisat gerekse siyaset tarihinde Felaket Çağı olarak nitelendirilen 1918-1945 arası dönemde ekonomik, siyasi ve sosyal açılardan dünya denge oluşumları ve merkez kaymaları incelenecektir. Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, 1918'ten 1929 Büyük Buhran'a kadar geçen dönem ve oluşan dengeler üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde, 1929-1939 arası dünya ekonomik krizi (Büyük Buhran veya Büyük Çöküş) ekonomik, siyasi ve sosyal açıdan etkileri ile Büyük Buhran'ın ardından 1939-1944 arası oluşan dünya ekonomik, siyasi dengeleri ve İkinci Dünya Savaşı'nın nedenleri incelenecektir.

GİRİŞ

Birinci Dünya Savaşı bir felaket olmakla beraber, bu dönemin sadece ekoromi ve uygarlık açısından geçici olduğu varsayıldığında, savaş sonrası dönemde Jünya ekonomisinin savaş yıkıntıları ve yaraları sarıldıktan sonra tekrar eski ivmesi-K döneceği ve bu noktadan gelişme trendine devam edeceği beklenebilirdi. Ancak,

Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Görevlisi

belirtilen varsayım ve sonuçları gerçekleşmedi. Aksine, bu dönem İkinci Dünya Savaşı'nın altyapısını oluşturacak siyasi ve sosyal gelişmelerin olduğu bir dönem oldu. Bu dönemdeki ekonomik gelişmelerin (özellikle Avrupa, Kuzey Amerika ve Doğu Bloku ülkelerinde) savaş ekonomisi ağırlıklı olduğu görülmektedir. Bu nedenledir ki, iki savaş arası dönem ve özellikle 1929 Büyük Buhranı 20. Yüzyıla yön verecek gelişmeleri bünyesinde barındırmaktadır.

Bir takım siyaset bilimci ve iktisatçı, savaşlar arası dönemde sözü edilen ekonomik krizin olmaması durumunda, 20. yüzyılı etkileyen bir Hitler'in bir Roosvelt'in kesinlikle olmayacağını ileri sürmektedir. Hatta, Sovyet sisteminin ciddi bir ekonomik rakip ve dünya kapitalizmine bir alternatif olarak görülmeyeceğini de görüşlerine eklemektedirler. Ekonomik krizin, bilindiği üzere yarattığı sonuçlar, tüm dünya için bir felaket olmuştur. Bu nedenledir ki, 20. Yüzyılın ikinci yarısının ekonomik, siyasi ve sosyal gelişmelerini anlayabilmek için, ekonomi literatüründe önemli bir -yeri olan iki savaş arası dönemdeki ekonomik krizin iyi kavranılması gerekmektedir.

Gerek iktisat gerekse siyaset tarihinde **Felaket Çağı** olarak nitelendirilen 1918-1945 arası dönemde ekonomik, siyasi ve sosyal açılardan dünya denge oluşumları ve merkez kaymalarının inceleneceği çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, 1918'ten 1929 Büyük Buhran'a kadar geçen dönem ve oluşan dengeler üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde, 1929-1939 arası dünya ekonomik krizi (Büyük Buhran veya Büyük Çöküş) ekonomik, siyasi ve sosyal açıdan etkileri ile Büyük Buhran'in ardından 1939-1944 arası oluşan dünya ekonomik, siyasi dengeleri ve İkinci Dünya Savaşı'nın nedenleri incelenecektir.

I. 1918-1929 ARASI DÖNEMDE EKONOMİK-SİYASİ VE SOSYAL DENGE DEĞİŞİMLERİ VE YENİ OLUŞUMLAR

1. Birinci Dünya Savaşı Sonrası Genel Durum

Birinci Dünya Savaşı eski dünyanın, esas olarak Avrupa'nın, sanayi kültür merkezleri bölgelerini tahrip etmiştir. Savaş sonrası dönemde savaş öncesine göre önemli sayılacak bir takım değişmeler olmuştur. Savaş sonrası dönemde XIX. yüzyılın burjuva uygarlığının büyük bir yara aldığı, dünya devriminin Meksika'dan Çin'e, Türkiye'den Rusya'ya geniş bir alanda etkisini göstermeye başladığı, bağımsızlık ve sömürgecilikten kurtulma hareketlerinin Magrib'ten Endonezya'ya kadar yayıldığı görülmüştür. Bu sosyal ve siyasi gelişmelerin yanında, Birinci Dünya Savaşı'nı, özelliklede kişisel olmayan piyasa işlemlerinin etkin olduğu bölgelerde, dünya çapında büyük bir ekonomik çöküşe neden olacak gelişmeler yaşandı. (HOBSBAWM, 1996:106)

Eski dünyayı büyük ölçüde etkileyen savaş sonrası bu gelişmeler karşısında daha şanslı olduğu düşünülebilecek olan Amerika Birleşik Devletleri bile, bu ekonomik krizden kurtulamamış, hatta bu gelişmelerin merkezi olmuştur. Kısaca, iki dünya savaşı arasındaki dönemde dünya ekonomisinin büyük bir çöküş yaşadığı görülmüştür. (EDGE&LINTNER, 1996:355). Savaşı izleyen yıllarda başlayan durgunluk beraberinde kriz ve belirsizlik ortamı meydana getirmiştir. Ancak krizin nasıl giderileceğini bu dönemde kimse bilmiyordu, çünkü klasik iktisadın en önemli gücü olan görünmez el ekonomiyi dengeye getirememekte ve Say'in dediği gibi "her arz kendi talebini doğurur" kuralı işlememekteydi.

2. Kapitalist Sistemin Sorgulanması

Kapitalist bir ekonomide değişkenler arası ilişkiler ve değişkenlerin işleyişle- - pürüzsüz değildir. 1929 öncesi dönemde bu durum biliniyordu, hatta bu pürüzlere rağlı olarak meydana gelen dalgaların yüksekliği ve uzunluğu gelişen dünya eko- ".omilerinin bütünleyici parçaları olarak kabul ediliyor. İş çevreleri ve iktisatçılar ekonomik dalgalanmalara, yani ekonomide ısınma ve çöküş dönemlerine, XIX. .zyıldan beri alışıktı ve bu ekonominin kendi dinamiklerine bağlı olarak giderile- :eği düşünülüyordu. Çünkü, bu dalgalanmalar belli periyotlarla çeşitli şekillerde onaya çıkıyordu (STENVART, 1980:32).

XIX. yüzyılın sonunda bu belli periyotların uzunlukları ilk kez dikkat çek- -eye başladı. Buna bağlı olarak araştırmacılar, geçmiş dönemlerde görülmedik bir kriz durumunun gelecekte oluşabilme olasılıkları üzerinde çalışmaya başladılar. \hekim 1850'den 1870'lerin başına kadar geçen dönemde, daha önce hiç görülme- —iş bir küresel ısınmayı, yirmi yıla yakın bir süre ekonomik belirsizlik izlemiş ve ıramdan da bu dönemin tersine dünya ekonomilerinde bariz bir şekilde ilerleme ırrülmüştü. Bu gelişmelere ilişkin olarak, Rus iktisatçı N.D. Kondratiyev uzun r-aiga boylarını inceleyen bir model geliştirmiş, ancak, bu açıklamaları o dönemde pek rağbet görmemiş, hatta bazı istatistikçiler bu uzun dalgaların varlığını bile red- jermiştir.

Büyük Buhran öncesinde uzun, orta ve kısa dalgalanmalar -çiftçilerin hava koşullarındaki iniş çıkışları kabul etmeleri gibi- iş çevreleri ve iktisatçılar tarafından iobul edilmekteydi. Çünkü, bu dalgaların fırsatlar ve sorunlar yaratabileceği bireyle- −r ve firmaların refahına ya da iflasına yol açabileceği kabul edilmekteydi. Ancak, «Liri Marx, gibi sosyalistler bu dalgalanmaların kapitalizmin bir sonucu olduğunu ve hmların sonunda altından çıkılamayacak iç çelişkiler doğuracağını ve böyle bir :in ekonomik sistemin varlığını da tehdit edeceğini ileri sürmekteydi. Sosya- rin bu beklentileri, o dönem itibarıyla içinde bulunulan genel dünya düzeninin • girmeye başladığı belirsizlik ve risklere dayanmaktaydı (STEWART, 1980:25).

3. Dünya Ekonomisinin Büyüme Eğilimi ve Küreselleşme

Dünya ekonomisi 1850'lerden sonraki elli-altmış yıllık dönemde, dalgalan- ara bağlı çöküntülerin bir sonucu olarak ani ve kısa süreli krizler dışında Birinci •>a Savaşı'na kadar büyümeye devam etti. Nitekim, 1876 Sanayi Devriminden iren dünya ekonomi tarihi teknolojik ilerleme, sürekli ama dengesiz ekonomik ümenin ve giderek artan küreselleşmenin tarihi oldu. Bu gelişmeler dünya ça- :a işbölümünün giderek yayılmasına ve karmaşık boyutlara ulaşmasına neden . Teknik ilerleme, dünya savaşları çağını hem dönüştürerek hem de bu dönüşü- - etrafında dönerek felaketler çağı olarak belirtilen 1914 ve 1945 arasında eko- ::k, sosyal ve siyasi alanda dünya dengelerini sarsmıştır.

1929-1936 yılları arasında Büyük Kriz'in en üst noktaya varacak şekilde bir isabet olmasına karşılık, bu dönemde dünya ortalaması dikkate alındığında ekono- nıv Düyüme durmadı, sadece yavaşladı. Belirtilen dönem itibarıyla, zamanın en iyük ve zengin ekonomisi olan Amerika Birleşik Devletleri'nde 1913 ile 1938 ansında GSMH'nin kişi başına büyüme hızı ılımlı bir düzeydeydi. (HOBSBOWM, »98:108).

Diğer alanlarda da olduğu gibi, uluslararası ticaret başta olmak üzere, küreselleşme kavramı içinde yer alan hareketlilikte iki savaş arası dönemde büyük bir yavaşlama meydana geldi (Ayrıntılı bilgi için bkz. MUNDELL, 1981). Bilindiği üzere, savaş öncesi yıllar tarihte bilinen büyük göç dönemlerinden biri olmuştur. Bu hareketlenme savaşların ya da siyasal sınırlamaların yol açtığı kesintilerle, savaş sonrası dönemde geriledi (HIRST and THOMPSON, 1998:51). 1914'ten önceki son on beş yıl içinde yaklaşık 15 milyon kişi Amerika Birleşik Devletleri'ne yerleşti. Savaş döneminde ise, bu rakam 5 milyona geriledi. Iberya'dan, daha çok Latin Amerika'ya yapılan, göç 1911-1920 arası dönemde 1.750.000'den 250.000'in altına düştü.

Bu gelişmelere paralel olarak, dünya ticareti Birinci Dünya Savaşı ve sonrasındaki krizin yarattığı bunalımın ardından savaş öncesi düzeye çıktıysa da 1929'daki Büyük Kriz sırasında bu oran düştü ve bir daha 1913 yılının dünya ticaret hacminin üzerine ancak felaket çağının bitimi olan 1948'den sonra yükselebildi. (ROSTOW, 1978:669).

Gerek iş çevreleri gerekse hükümetler İkinci Dünya Savaşı'nın yarattığı geçici kesintilerden sonra dünya ekonomisinin 1914 öncesi mutlu günlere döneceğini beklemişlerdi. Gerçekten de, hem iş dünyası hem de hükümetler daha yüksek ücretler ve daha kısa çalışma saatleri aracılığıyla üretim maliyetlerini yükselten son derece güçlü bir iş gücü ve sendikalardan rahatsız olsalar da, en azından devrim ve iç savaşlarla kesintiye uğramış ülkelerde savaş sonrası ekonomik ısınma bekliyorlardı (ALBERTINI, 1983:97). Ancak, yeni koşullara uyum sağlamanın beklenilenden daha zor olduğu görüldü. Belirtilen bu fiyat ve ekonomik ısınmalar 1920'de çöktü. Bu durum beraberinde iş gücünün zayıflamasına neden olurken, İngiltere'de işsizlik %10'un üzerine çıktı ve sendikalar 1932'lere kadar geçen 12 yıllık sürede üyelerinin yarısını kaybetti. Böylece denge işverenlerin lehinde bozuldu ve refah düzeyinde azalma meydana geldi.

4. Birinci Dünya Savaşı Sonunda Ülke Ekonomileri ve Büyük Buhran'ın Kendini Hissettirmeye Başlaması

Savaşta taraf olan ülkeler, özellikle de kendi topraklarında savaşanlar ekonomik ve mali açıdan yıpranırken, savaşta tarafsızlığını koruyan İskandinav ülkeleri, Hollanda ve İsviçre, savaşı da fırsat bilerek, zenginliklerini artırmışlardır. Ancak, bu fırsattan en çok Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve Latin Amerika ülkeleri yararlanmıştır. Mali ve ekonomik açıdan, savaş sonrasında özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nin dış ticaret fazlalarının arttığı ve dünya altın stokunun önemli kısmının elde ettiği görülmektedir.

Bu dengenin yanında, uluslar savaşın sarstığı sağlam mali yapı ve altın standardının koruduğu sağlam istikrarlı para politikalarına dönmek için bu dönemde büyük çaba harcadı. 1922 ve 1926 arasında bu çabaların karşılığında uluslar belli ölçülerde başarılı olduysa da, Almanya'dan Sovyet Rusya'ya kadar uzanan kuşakta, parasal sistemde büyük ölçüde çöküş yaşandı. Bunun en marjinal örneği, 1923'te Alman para biriminin 1913'deki değerinin milyonda birine inmesidir. Diğer bir ifadeyle Alman para biriminin pratikteki değerinin sıfıra inmesi (FOREMAN-PECK, 1983:229). Özetle, özel tasarruflar iş dünyası için neredeyse tam bir iş sermayesi boşluğu yarattı. Bu gelişmeler İkinci Dünya Savaşı'nın dolaylı bir nedeni

olarak gösterilen Alman ekonomisinin dış borçlara olan bağımlılığını artırdı. Bu gelişmelere paralel olarak, Alman ekonomisi son derece kırılgan hale geldi (CARR, 1973:134). Parasal anlamda özel tasarruflar düşük düzeyde olsa da Almanya'ya göre, bu dönem için, Rusya'nın durumu nisbi olarak daha iyiydi.

1922'lere kadar maliye ve para politikalarını kontrol etmede hükümetlerin dünya konjonktürüne ayak uyduramaması ve dışsal şokların, bu politikalar yapılsa bile uygulanmasını sınırlandırmasına paralel olarak, özellikle yaşanan büyük enflasyonist baskılar için hükümetlerin sıkı para politikaları uygulaması ve para birimini değiştirme kararı üzerine sona erdi. Ancak bu gelişme, o dönem için, Almanya'da sabit gelir ve tasarruflarla yaşayan halkın sonu oldu. Dış şoklar ve Birinci Dünya Savaşı'nın sonucunda oluşan dış borç ve savaş tazminatları ise, Orta Avrupa'yı Faşizme hazırladı.

1914 yılında başlayan Birinci Dünya Savaşı'nın ardından savaş psikolojisi 1924'te yatıştı ve dengeler savaş öncesi döneme dönme eğilimi kazandı. Bu dönemde küresel büyümeye dönüş denebilecek gelişmeler de oldu. Ancak, bu tarihten itibaren 1929'a kadar geçen süreçte ekonomik göstergeler tekrar sapmaya başladı. Nitekim, bu yıllar arasında Kuzey Amerika'da yer alan çiftlikler de dahil, bazı hammadde ve gıda maddelerinin fiyatları kısa bir iyileşmenin ardından tekrar gerilemeye başladı ve Batı Avrupa'nın büyük kısmında işsizlik sürekli olarak artmaya başladı.

Çizelge 1: Birinci Dünya Savaşı Sonrası Savaş Tazminatları ve Borç Ödemeleri, 1919-1931 (Milyon Sterlin)

	Alman Tazminatı	Savaş Alacakları	Avusturya-Macaristan ve Bulgaristan'dan Alacaklar	Toplamı	Savaş Borcu Ödemeleri
ABD	16 700	433 400		451 100	
İngiltere	121 000	71 300	200	192 500	326 200
Fransa	273 000	500	200	272 700	109 400
İtalya	58 700	100	1 400	60 200	31 300
Belçika	126 200		100	126 300	7200
Yugoslavya	34 200		2300	36 500	1 500
Romanya	5 600		200	5 800	1 800
Yunanistan	21 000		10 000	31 000	1 700

Kaynak: SÖNMEZ, 1998, s.70.

Her iki göstergeden hareket edildiğinde ekonomide ciddi bir zayıflama olduğu görülmektedir. Bu gelişmelere paralel bir sonuç olarak temel ürünlerin fiyatları, talebin üretime ayak uyduramaması nedeniyle yavaş yavaş düşmeye başlamıştır. Bu gelişmeler sonucunda dünya ekonomisi birkaç yıl içinde tekrar problemlerle karşı karşıya kaldı. Komünist Enternasyonel ekonomik ısınmanın zirvesinde yeni bir ekonomik krizi önceden görmüştü ve bu gelişmenin yeni değişimlere yol açacağını ileri sürmüştü. Ancak, kimse 29 Ekim 1929'daNew York Borsası'nın çökmesiyle başlayan krizin bu denli derin ve evrensel olacağını beklemiyordu (GALBRAITH, 1975:43-44).

Meydana gelen kriz bir anda kapitalist dünya ekonomisini çöküşün eşiğine getirdi. Bu risk ve belirsizlik ortamında, ekonomik göstergelerdeki aşağıya doğru hareket diğer göstergelerdeki sapmayı güçlendirerek dünya ekonomisini tam bir kısır döngüye sürükledi.

II. 1929-1944 ARASI DÖNEMDE BÜYÜK BUHRAN VE BUHRAN'IN DÜNYA DENGELERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

1. 1929-1936 Döneminde Ulusal Bunalımlar ve Beklentiler

1929 yılını izleyen yıllarda, sanayileşmiş dünyayı baştan başa kapsayan uluslararası sermayenin büyük miktarda ve dikkat çekecek biçimde Almanya'ya aktığı görülmektedir. 1928 yılında dünya sermaye ihracatının yarısını tek başına Almanya yapmaktaydı. Bu gelişmeler o dönem için Almanya'nın 20 ile 30 trilyon mark borçlanmasına neden oldu. 1929 krizinde, buna paralel olarak Alman ekonomisi bir kez daha kırılgan hale geldi.

Nitekim, 1929-1936 yılları arasında iki güçlü ekonominin (Amerika ve Almanya) resesyona girdiği görülmektedir. Bu durum üretim düzeyinin azalması anlamına gelmektedir. Bu dönemde özellikle, temel malların üretiminde bir kriz meydana gelmekteydi ve bu gelişme 1931 Milletler Cemiyeti tarafından hazırlanan listelerde yer alan, dış ticareti birkaç temel mala bağlı olan ülkeleri (Bu ülkeler; Arjantin, Avustralya, Kolombiya, Balkan Ülkeleri, Bolivya, Brezilya, Malaya, Hindistan, Kanada, Şili, Küba, Mısır, Ekvator, Finlandiya, Macaristan, Meksika, Endonezya, Yeni Zelanda, Paraguay, Peru, Uruguay ve Venezuela) de krize soktu. Özetle, 1929'da başlayan bu gelişme *Depresyon'u* kelimenin tam anlamıyla bir kimlik kazandırdı.

Büyük Buhran, sanayileşmiş ülkelerde yaşayan insanların büyük kısmı için kitlesel işsizliğe neden olurken, ilgili ülkelerde alınacak siyasi ve ekonomik kararlar üzerinde büyük ve yaralayıcı etki meydana getirdi. Çünkü, işsizlik yardımı da dahil sosyal güvenlik sisteminin özellikle uzun dönemli işsizlik için yeterli olmadığı görüldü. Büyük Buhran'in yol açtığı felaket ve belirsizlik duygusunun iş çevreleri ve politikacılar arasında yaygınlık kazanması, krizin şiddetini daha da arttırdı.

Krizin daha büyük boyutlara ulaşmasını engelleyen ise, bu dönem itibarıyla halkın iş çevreleri ve politikacılara nazaran daha olumlu beklentilere sahip olmasıydı. Şöyle ki, kitlesel işsizlik ve tarım ürünü fiyatlarındaki düşüş politikacıların ve iş çevrelerinin krizin atlatılmasına ilişkin beklentilerini yok etti. Aynı dönemde kitle diye tanımlanan yoksul insanlar ise, kendi ihtiyaçlarının karşılanacağı konusundaki umutlarını bu dönemde bile kaybetmediler (Ayrıntılı bilgi için bkz. DAVIS, 1975).

2. Kriz Dönemi Boyunca Uluslararası Ticaretin Genel Görünümü

Kriz döneminin başları olarak nitelendirilebilecek olan, 1929-1932 arasında dünya ticareti de, bu olumsuz gelişmelere bağlı olarak, %60 oranında azaldı. Çünkü, devletler kendi ulusal piyasalarını ve paralarını dünya ekonomisindeki belirsizlik ve olumsuz akımlardan korumak için giderek yükselen engeller uygulamaya başladılar (FLORA, 1983:461). Bu gelişmeler, dünya refahının arttırılması için daha önce gerekliliğine inanılan çok taraflı ticaret sisteminin aksamasına neden oldu (CONKLIN, 1995:401).

Nitekim, kriz yılları olan 1931-1936 yılları arasında bir takım (1931-1932 arasında İngiltere, Britanya, Kanada, İskandinavya, ABD; 1936'da Belçika, Hollanda, Fransa) ülkeler uluslararası sabit kurun temeli olarak görülen altın standardını terk etti (FOREMAN-PECK, 1983:216). 1931'de İngiltere neredeyse sembolü olarak

Lıbul edilebilecek olan, 1840'lardan beri uyguladığı İngiliz Ekonomi kimliğini, -.Tierika'da Amerikan siyasal kimliğinin merkezini oluşturan serbest ticareti bu ianemde terk etti. Yukarıda da belirtilen, korumacılık anlayışının dünya ekonomile-−ne egemen olmayacak savunan İngiltere'nin tek, dünya ekonomisi içinde serbest : ;aret ilkelerinden vazgeçtiği görülmektedir (STEVVART, 1980:60-64).

Bu dönemde, hükümetler artık sadece yabancı rekabete karşı gümrük tarifelerini korumakla kalmadılar, daha önce uyguladıkları tarifeleri daha da artırdılar THUROW, 1995:126). Ayrıca, depresyon döneminde tarımsal ürünlerin fiyatları r.vence altına alınarak, tarım bu dönemde desteklendi. Bu uygulamalar günümüzde r-gulanan "Ortak Tarım Politikaları'na" ilişkin olarak ileri sürülen garip paradoksjının temelini oluşturmaktadır.

Uluslararası ticaret alanında bu gelişmeler olmakla birlikte, bu dönemde Batılı ülkeler ulusal sınırları içinde aldıkları devlet politikalarında toplumsal düzenle—elerden daha çok, dönemin bir gereği olarak ekonomik düzenlemelere öncelik vermeye başladılar.

3. Keynesyen **Yaklaşımın Popülerlik Kazanması**

1920'lerin sonu ve 1930'ların başındaki klasik iktisadi düşünceye göre, mu-^fazakar bir maliye politikası resesyonist bir gidişe karşı uygulanacak en uygun :nlemdi. Nitekim Amerika'da 1932 seçimlerinde hem demokrat hem de cumhuriyetçi adaylar denk bütçe propagandası altında kampanyalarını yürüttüler. Para politikalarında ise, gevşek bir para politikasının uygulanması düşüncesi bu konjonktürkin uygun görülse de, böyle bir uygulama ekonomik faaliyette şiddetli bir durakla--anın yaşandığı bir ortamda, tek başına, pek bir işe yaramadı. 1930'ların sonuna ioğru bu düşünce değişmeye başladı. Tam olarak bu değişimin bir nedeni olmasa - 'e en önemli anzalarından biri de Keynes'in 1936 yılında yayınlanan ve o dönem cin iktisadi düşünce alanında olay yaratan ve daha sonraki dönemlerde iktisatçıları -temli ölçüde etkileyecek olan **"General Theory of Employment, Interest and Money"** isimli kitabıdır (SVVEEYZ, 1983:7).

Bu çalışmanın hazırlandığı döneme bakıldığında gerek söylemin gerekse o--şturulan teorinin önemi daha iyi anlaşılacaktır. 1929'da başlayan Büyük Buhran '932 yılına gelindiğinde içinden çıkılmaz bir hal aldı. Bu gelişme entelektüellerin, e temcilerin ve sıradan yurttaşların yaşadıkları dünyada bazı şeylerin yanlış gittiği onusunda düşünmeye başlamasına neden oldu.

Yaşanılan krizin kurallarına uygun biçimde yürütülmüş olsa bile, ser-r-est piyasa ekonomisi tarafından çözülmeyeceğini düşünüyorlardı. Çünkü, ekonominin, kendi kendine dengeye geleceğini ileri süren iktisatçıların, reflasyonist politikalarla altın standardını koruma, mali ortodoksiye sarılma, rîtçeyi dengeleme, maliyetleri kısıtlamak şeklindeki görüşleri ekonomiyi daha da çıkmaz içine sürükledi (SOROS: 1998:127). Bunları bir analizle ortaya «:yan ve müdahaleci devlet anlayışı çerçevesinde toplam talebin artırılmasına • önelik politikalarla krizin aşılabileceğini ileri süren J. Maynard Keynes, klasik iktisadi düşüncenin ilkeleri çerçevesinde hareket eden hükümetlerin ve «::isatçıların depresyonu kötüleştirdiğini iddia etti (Ayrıntılı bilgi için bkz. ATAÇ, 1997:6-1 I)

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra, kitlesel işsizliği ortadan kaldırmak yani dar anlamda tam istihdamı sağlamak hükümetlerin ekonomi politikalarının ana hedefi haline geldi. Bu konuda, Keynesyen argüman, sürekli kitlesel işsizliği ortadan kaldırmak için politik olmanın yanında ekonomik ağırlıklı bir argüman ileri sürdü.

Keynesyen argüman, tam istihdam durumunda işçilerin elde ettikleri gelirlerin toplam talebi artıracağını ve bunun ekonomide uyarıcı bir etki yaratacağını ileri sürüyordu (CORRY, 1986:215-217). Keynesyen düşüncenin toplam talebin artırılmasına yönelik önlemleri, kitlesel işsizliğin siyasal ve toplumsal olarak patlama noktasına geldiğine inanmalarından kaynaklanmaktadır. Gerçekten de, Büyük Buhran sırasında yaşananlar da bunu göstermektedir.

4. Planlı Ekonominin Liberal Ekonomiye Alternatif Olarak Ortaya Çıkması

Büyük Buhran'ın yarattığı sarsıntı, 1917 yılında Bolşevik İhtilaliyle kapitalizmden gürültülü biçimde ayrılan Sovyetler Birliği'nin bu krizden etkilenmediğini de gözler önüne serdi. Bilindiği üzere, 1929-1936 arasında dünyanın büyük kısmı, özellikle liberal batı kapitalizmi büyük bir durgunluk içindeyken, Sovyet Sanayii üç kat büyüdü. Bunun yanında ülkede işsizlik de yoktu. Bu kazanımlar, 1930-1935 yıllarındaki ideolojisi ne olursa olsun tüm araştırmacıları, Sovyet ekonomisini incelemeye yöneltti (GREGORY&STUART, 1995: 269-289).

Araştırmacılar, Sovyet ekonomisinin gözle görülür ilkelliği ve etkinsizliği ya da Stalin'in kolektifleştirme ve kitlesel baskı uygulamalarının keyfiliği ve vahşiliğiyle değil, daha çok SSCB'deki ekonomik yapıyla kendi ekonomik sistemlerini karşılaştırarak batıdaki ekonomik çöküşü ve batı kapitalizminin başarısızlığını incelemeye başladı. Bunun yanında, Sovyet sisteminin esası ve bu sistemden neler öğrenileceği de o dönem için önemli bir araştırma alanı oldu.

Çizelge 2'den de görüleceği üzere, 1913-1925 yılları arasında, Bolşevik İhtilali ve Birinci Dünya savaşı paralelinde gerek seçilmiş olan Avrupa ülkelerinde gerekse Sovyetler Birliğinde büyüme oranı düşüktür. Ancak, ilgili dönemde büyük bir dönüşüm geçiren Sovyetler Birliği'nde gerçekleşen GSMH'deki büyüme oranı oldukça düşüktür. Belirtilen dönem içinde seçilen ülkeler içinde en iyi büyüme 2,1 ile ABD ve Fransa'da gerçekleşirken, en kötü büyüme oranı -2,8 ile Sovyetler Birliği'nde gerçekleştiği çizelgeden anlaşılmaktadır. 1925-1938 yılları arasında ise tam tersine en düşük büyüme hızları 0,4 ile Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde gerçekleşirken (yukarıda ifade edilenleri doğrulayacak şekilde), en iyi büyüme oranı 5,4 ile Sovyetler Birliği'nde gerçekleşti.

Çizelge 2: Seçilmiş Batı Ülkeleri ve Sovyetler Birliği'nin Reel Olarak Yıllık GSMH Büyüme Oranları

Seçilmiş Ülkeler	1913-1925	1925-1938
Fransa	2.1	0.4
Almanya	-0.5	3.6
Macaristan	-0.1	3.8
İtalya	0.7	1.1
İngiltere	-0.2	1.5
Sovyetler Birliği	-2.8	5.4
İsviçre	• 0.8	2.8
Amerika Birleşik Devletleri	2.1	0.4

Kaynak: FOREMAN-PECK, 1983:196.

Yapılan çalışmalar ve incelemeler Rusya'nın beş yıllık kalkınma planlarının, sistemin temel esası olduğunu ortaya koydu ve içinde bulunulan durgunluğun büyük ölçüde etkilediği ülkelerdeki sosyal demokrat partiler *plan ve planlama* anlayışını benimsediler ve gündeme getirdiler. Hatta, en seçkin ve saygın İngiliz kamu görevlilerinden ve düzenin savunucularından biri olan Sir Arthur Şalter bile, ülke ve dünyanın içinde bulunduğu kısır döngüden kurtarmak için planlı bir ekonominin gerekliliğini kanıtlamak için *RECOVERY* başlıklı bir kitap yayımladı ve İngiliz orta yolu olarak nitelendirilen düşünceye sahip kamu otoriteleri *Siyasi ve Ekonomik* denilen tarafsız bir düşünce üretim merkezi (think-tank) kurdular. Gelecekte başbakan olacak olan, Harold Macmillan gibi muhafazakarlar dahi bizzat planlama anlayışının, o dönem için, sözcülüğünü yaptılar. Bunların yanında, İkinci Dünya Savaşı'nın baş aktörleri olan Naziler de bu fikri benimsedi ve kendilerine mal ettiler. O dönem için Hitler "dört yıllık plan" denilen bir planı yürürlüğe koydu (HOBSBAWM, "996:117). Kısaca, bir anda durgunluğun atlatılmasında planlı ekonomi popülerlik sazandı. Bu gelişme kendini ekonomi literatüründe de hissettirdi. Nitekim, o döneme kadar pek sıcak bakılmayan devlet müdahalesi, Keynes'in argümanında daha net görüleceği üzere önem kazandı (ATAÇ, 1997:9). İki savaş arası dönemde kapitalist sistemin çok da iyi işlemediği görüldü.

5. İki Savaş Arası Dönemde Güç Merkezinin Amerika'ya Kayması

Krizin bu kadar şiddetlenmesindeki diğer bir neden, savaşın etkisiyle de güç dengelerinin değişmeye başlamış olmasıdır. Birinci Dünya Savaşı bir anda, Amerika Birleşik Devletleri'ni dünyanın en büyük gücü haline getirdi (FRÖBEL vd, 1983:6). 3unda, savaş döneminde Amerika'nın, kısa süreli olarak katılsa da, savaşın uzağında kalması konusundaki kararlı tutumu etkili oldu.

Çizelge 3: Amerika Birleşik Devletlerinin Alacakları, 1923-1945
(milyon dolar)

Borçlular	Anapara	Faiz	Toplam Borç	Geri Ödeme Tarihi
Avusturya	24	1	25	1930 (Mayıs)
Belçika	377	41	418	1945 (Ağustos)
Çekoslovakya	92	23	115	1925 (Ekim)
Estonya	12	42	14	1925 (Ekim)
Finlandiya	8	1	9	1923 (Mayıs)
Fransa	3 341	684	4 025	1926 (Nisan)
İngiltere	4 075	525	4 600	1923 (Haziran)
Yunanistan	15	3	18	1929 (Mayıs)
Macaristan	2	-	2	1924 (Nisan)
İtalya	1 648	394	2 042	1925 (Kasım)
Yugoslavya	51	12	63	1926 (Mayıs)
Letonya	5	1	6	1925 (Eylül)
Litvanya	5	1	6	1924 (Eylül)
Polonya	160	19	179	1924 (Kasım)
Romanya	36	8	42	1925 (Aralık)
Toplam	9 851	1 715	11 567	

Bu yöntemle Amerika Birleşik Devletleri, Birinci Dünya Savaşı sırasında ekonomisinin kesintiye uğramasına izin vermedi ve bu savaştan kazançlı çıktı (SAAK, 1991:83). Örneğin, 1929 yılına gelindiğinde dünya toplam çıktı düzeyinin %42'den fazlasını Amerika Birleşik Devletleri üretmekteydi. Özetle, Birinci Dünya Savaşı bittikten sonra Amerika Birleşik Devletleri pek çok bakımdan uluslararası

alanda dominant bir ekonomiye sahip oldu.(FAULKNER, ss 583-599) Birinci Dünya Savaşı Amerika Birleşik Devletleri'ni dünyanın en büyük gücü haline getirmekle kalmadı, aynı zamanda tüm dünyanın en alacaklı ülkesi konumuna da getirdi. Çizelge 3'e bakıldığında Amerika'nın alacaklı ülke olması ve kimlerden alacaklı olduğu görülmektedir.

Çizelge 4: Amerika Birleşik Devletleri'nin Avrupa'ya Sağladığı Mali Kaynaklar, Mart 1919 (milyon dolar)

ÜLKELER	TUTAR
Fransa	2 950 762
İngiltere	4 166318
İtalya	1 648 034
Belçika	347 691
Rusya	187 034
Çekoslovakya	61 256
Romanya	28 205
Sırbistan	26 175
Yunanistan	15 000
TOPLAM	**9 544 744**

Savaş sırasında, İngilizler dış yatırımlarının dörtte birini savaş gereçleri almak için satmak zorunda kaldı. Fransa da kendi yatırımlarının yaklaşık olarak yarısını Avrupa'daki belirsizlik ve bunalımlarla kaybetti. Kısaca, Avrupa'da savaş öncesi dönemde nispi olarak kuvvetli olan ülkelerin her türlü güçleri zayıfladı. Buna karşılık, savaş dönemine borçlu bir ülke olarak başlayan Amerika, savaşı borç veren ülke olarak bitirdi.

Yukarıdaki açıklamalar da dikkate alındığında, Amerika Birleşik Devletleri olmadan dünya ekonomik krizini açıklamak mümkün değildir. 1920'li yıllarda, her türlü gelişmeye rağmen, Amerika Birleşik Devletleri hem dünyanın önde gelen ihracatçısı hem de İngiltere'nin ardından önde gelen ithalatçı ulusuydu. Bu ülke tek başına en çok gelişmiş on beş ulusun tüm ihraç ürünlerinin yaklaşık %40'ını ithal etmekteydi. Bu oran, krizde Amerika'nın rolünü dolaylı yoldan açıklamaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri Büyük Buhran'in ortaya çıkışında belli bir rol üstlenmesine karşın, Buhran'in kurbanı da olmuştu. Nitekim, 1929'dan 1939'a kadar geçen dönemde Amerika Birleşik Devletleri'nin ithalatında %70 oranında bir gerileme olurken, aynı oranda ihracatı da azaldı. Bu dönemde dünya ticareti 1/3 oranında daralırken, Amerika Birleşik Devletleri'nin ithalatı neredeyse çöktü.

Bu açıklamalar krizin daha çok ekonomik boyutunu ortaya koymasına karşın, krizin kökeni bakımından daha çok siyasal ağırlıklı gelişmelerin Kıta Avrupa'sında geliştiği de unutulmamalıdır. Çünkü, Versailles Barış Konferansı'nın sonuçları gerek krizin gerekse İkinci Dünya Savaşı'nın ortaya çıkmasında önemli bir yer tutmaktadır.

6. Almanya'nın Güçlenmesi ve Dış Borçlar

Versailles Barış Konferansı'nda (1919) Almanya Birinci Dünya Savaşı'nın hem ulusal yeniden yapılanmanın sağlanması hem de galip gelen güçlere savaş taz-

minatını ödeme yükümlülüğüne girdi. Bu gelişmeler her ne kadar bir ceza ise de, bazı siyaset bilimciler bunu Alman milliyetçiliğine verilen bir armağan olarak nitelendirmektedir (Ayrıntılı bilgi için bkz. HOBSBAWM, 1992).

Savaş sonrası dönemde, tazminatlar bitmek bilmeyen tartışmalara ve krizlere yol açtı. Amerika Birleşik Devletleri, bu anlaşmazlıkların giderilmesinde o dönemde denge unsuruydu. Belki de Amerika'nın bu görevi üstlenmesindeki sebep savaş dönemindeki ticaret nedeniyle Almanya'dan alacaklı olan bir ülke olmasıydı. Bu nedenledir ki Amerika Birleşik Devletleri müttefikleri pek hoşnut kalmasa da Almanya'nın borçlan ve bunların ödenmesi konusunda sağlanması gereken kolaylıklar ve ödeme periyotlan konusunda daha ılımlı davranılması gerektiğine işaret ederek, yeni öneriler gündeme getirmişti. Bunlardan Dawes ve Young Planı önemlidir. 1924'te hazırlanan "Dawes Planı" Almanya'nın yıllık olarak ödeyeceği miktan belirlerken (CARR, 1973:82), 1929'da hazırlanan "Young Planı" ise ödeme planını değiştirdi (CARR, 1973:123).

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde Almanya'nın ödemek zorunda kaldığı bu tazminatlar ve ülkenin iman için gerekli olan yatırımları yapması için ithalatını artırması ve iç kaynaklarını en verimli şekilde kullanmasını gerektirdi. 1933'te Almanya'nın başına gelen Nasyolist Sosyalist partinin lideri Hitler borçlarını artırdı ve dört yıllık planlarla da ülke ekonomisini iyileştirme konusunda üstün çaba harcadı.

Büyük Buhran ve savaş tazminatlarının haksız olarak düşünülmesi ve sıfır toplamlı oyunda genel yargının Alman ulusu arasında yayılması bir anda Hitler ve yoldaşlarının görüşlerinin genel olarak kabul edilmesine yol açtı. Almanya bu dönemden sonra, İkinci Dünya Savaşı'nın başlangıç dönemine kadar iyi bir ekonomik gelişim gösterecektir. Ancak, savaş ekonomisi çerçevesindeki bu gelişim kamu harcamalarının genel ekonomi içerisindeki payını oldukça artırdı.

Büyük ölçekli krizlerin hem global hem de bölgesel olarak meydana geldiği düşünüldüğünde, kriz kaynaklı gelişmeler de diğer ülkeleri kolayca etkilemiştir. Bu etkileşim çoğunlukla sosyal çatışmalar şeklinde kendini göstermektedir (HUGHES, 1995:527). Bu sosyal nitelikli çatışmaların en ileri safhası olarak savaşlar düşünüldüğünde, buhranın ve buhran'dönemninde Almanya'nın ödemek zorunda olduğu tazminatlarının global nitelikli bir sosyal krize yol açacağı o dönem için düşünülüyordu. Nitekim de öyle oldu. Dış borçların, tazminatların ve krizin kamçıladığı milliyetçilik duyguları tüm dünyayı büyük bir sosyal çatışma içine yani savaşa sürükledi.

7. Büyük Buhran'ın Şiddetlenmesinde Amerika'nın Rolü

Büyük Buhran'da, Amerika Birleşik Devletleri'nde talebin yavaşlamasını önlemek amacıyla tüketimi artırmak ve krizi önlemek amacıyla aldığı önlemler krizi şiddetlendirdi. Bunun yanında, gayrimenkul alanında meydana gelen spekülatif ısınmadan etkilenen bankalar, hayalperest iyimserlerin ve finans dolandırıcılarının her zamanki yardımı sayesinde krizin boyutu daha da büyüdü. Ekonomiyi bu kredi ısınması karşısında kırılgan hale getiren unsur, tüketicilerin aldıkları kredileri ancak geçinmelerini sağlayacak geleneksel tüketim malları satın almamalandır. Bunun yerine insanlar dayanıklı tüketim mallarını satın almaya başladı.

Tüm bu gelişmeler ilk bakışta, Amerika Birleşik Devletleri ile dünyanın geri kalan kısmı arasında bir gelişme asimetrisini ve buna bağlı uluslararası ekonomide çarpıcı ve büyüyen bir dengesizliği, daha genel bir ifadeyle varolan dengenin çözülmesi ve yeni bir dengenin kurulmasını göstermektedir. Bir takım çevreler bu geçiş döneminde dünya sisteminin işlemediğini öne sürmektedir. Çünkü, 1914'ten önce dünya dengesinin merkezinde yer alan İngiltere'nin aksine Amerika Birleşik Devletleri, dünyanın geri kalan kısmına fazla ihtiyaç duymadı. Yeni denge oluşumu, merkez kaymaları ve güçlü devletlerin savaş sonrası içine düştükleri borç krizi, 1929 buhranında önemli bir yere sahiptir. Bu borç kısır döngüsü, dünya ekonomisinin uzun süreli büyümesini sağlamaya yönelik talep oluşumu sağlayamamasına neden oldu. Bu beraberinde ücretlerde düşme ve işsizlik meydana getirdi (TOPRAK, 1997:44). Daha önce belirtildiği gibi, Birinci Dünya Savaşı'nda dünyanın önde gelen gücü olarak çıkan Amerika bile, bu olumsuz gelişmelerden nasibini aldı.

8. Kriz Döneminin Belirleyicileri: Uzun Süreli Dalgalar

Kriz genel hatlarıyla bu şekilde gelişti ve bunun da daha önceki dalgalanmalar gibi, kısa süreli olacağı, hatta orta vadeli bile olsa, er ya da geç sona ereceği düşünüldü. Buna karşın bu dalganın hem boyu hem de genişliği beklenildiği gibi kısa dönemde normale dönmedi. 1929'da başlayan kriz 1932 yılından sonra en şiddetli dönemini geçirdi. 1930'lu yılların sonunda Japonya ve İsveç'in üretim düzeyleri arttı ve durgun olan Alman ve İngiliz ekonomilerinde canlanma görüldü. Ancak beklenen yükseliş gerçekleşmedi ve dünya depresyon içinde kalmaya devam etti. Bu durum hiç şüphesiz, Amerika'da daha büyük bir sonuç meydana getirecek şekilde kendini gösterdi. O dönemin Başkanı Roosevelt durgunluktan kurtulmak için "New Deal" politikasını uygulamaya soktu (GAİBRAITH, 1975:182-185).

Bu politikanın temel öğesi resesyon ve stagflasyona karşı bütçe açıkları veren ve devlet borçlarının büyümesine göz yuman aktif bir maliye politikasıydı (SWEEYZ, 1983:7). Ancak bu politika uygulamada beklenen vermedi. Çünkü, bu yeni düşünceler Roosvelt idaresince pek zayıf ve çekingen uygulandı. Nitekim, 1936-1940 arasında ne bütçe harcamaları ne de bütçe açıkları göze batan bir biçimde büyümedi. 1933'te %25 civarındaki işsizlik oranı 1937'de %14'e kadar düştü. Ancak, bu başarı Keynesyen anti-konjonktürel politikaların hükümet tarafından bilinçli olarak uygulamasından ziyade, konjonktür dalgasının kendiliğinden genişlemesi fazından ileri geldi. Dahası, 1937 yılı sonunda Amerika'nın yeniden resesyona yönelen bir konjonktür dalgası ile birlikte, işsizlik yeniden tırmanmaya başladı ve %19'lara ulaştı.

9. Krize Bağlı Olarak Değişen Hükümetler ve İdeolojik Eğilimler

Bunların yanında, Büyük Buhran hem siyaset hem de kamusal düşünceler üzerinde etki meydana getirdi. Nitekim, 1930-1931 yılları arasında 12 ülkenin 10'unda askeri darbeyle olmak üzere hükümet ve rejimler değişti. Büyük Buhran bu değişim sürecinde Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Herbert Hoover gibi sağ partiler, Avustralya ve İngiltere'deki gibi sol partiler karşı görüşteki partilere yerlerini bıraktılar. Bu siyasi değişmeler sonucunda Japonya (1931) ve Almanya (1933) ulusalcı, savaş yanlısı ve fiilen saldırgan partilerin zafer kazanmasına neden oldu. Bu gelişme, çoğu iktisat tarihçisi tarafından, Büyük Buhran'ın en uzun vadeli ve uğursuz sonucu olan İkinci Dünya Savaşı'nın kapılarını açtığını ileri sürmektedir (KEGLEY&WITTKOFF, 1993:82).

men veya kısmen askıya alan Bolivya, Peru, Şili ve Uruguay'a, 1932 'de Kolombiya ve 1933'de Arjantin ve Küba eklendi. Latin Amerika ülkelerinde kamu gelirlerinin ve ihracat gelirlerinin ciddi biçimde düşmesi ve borç yükünün hafifletilmesi sonucunda mali baskı giderek şiddetlendi. Bu ülkelerde dış borç servisinin kamu gelirlerinin ortalama olarak üçte birine eşit olduğu, hatta 1931'de Bolivya'da asıl oran %72,7'ye ulaştığı saptanmaktadır.

Çizelgedeki veriler, borç servisinin ihracat gelirlerine oranının 1930'dan itibaren ciddi bir artış gösterdiğini göstermektedir. Bunun en önemli nedeni, söz konusu ülkelerin ihraç ettikleri ürünlerin fiyatlarındaki düşüştür. Bunun yanında, krizin etkisiyle ülkelerin içe kapanmasına bağlı olarak dünya ticaret hacmindeki daralma da önemli bir etkendir.

1930'lu yılların başlarında azgelişmiş ülkelerin dış borç servislerini yerine getirememelerinde belirleyici olan ana etkenler dünya ticaret hacmindeki hızlı daralma, ihraç edilen ürünlerin fiyatlarındaki hızlı düşme ve döviz rezervlerinin çok yetersiz olmasıdır.

İki savaş arası dönemde, özellikle 1929 krizinden sonra ithal ikameci ve korumacı politikaların uygulamaya konulması bu ülkelerde dış borçlanmanın büyük ölçüde hızını kesti ve dış borç stoğu azaldı. Bununla birlikte bazı Latin Amerika ülkeleri özel ve kamusal kaynaklardan borçlanmayı sürdürdü. Ancak, borçlanmanın ana ekseni esas olarak sömürgelere kaydı.

Bu dönemde sömürge ekonomilerinin oluşturulması doğrultusunda, belirtilen yöreler ağır borç yükü altına sokuldu. Gerek kamusal gerekse özel ödünç vermeler sömürgelerdeki sermaye birikiminin çok önemli kaynaklarını oluşturdu. Sömürgelerin merkez ülkelerinin pazarı ve öncelikli madde kaynağına dönüştürülmesinde dış borç verme mekanizması etkin bir araç olarak kullanıldı (SÖNMEZ, 1998:84)

Çizelge 5; Dış Borç Servisi

	Kamu Oranı (%)	Borç Servisinin Gelirlerine Oranı (%)			
Ülkeler	1931	1930	1931	1932	1933
Arjantin	36,9	18,2	22,5	27,6	30,2
Bolivya	72,7	13,5	24,5	50,0	30,2
Brezilya	25,0	23,5	28,4	41,0	45,1
Şili	32,2	18,0	32,9	102,6	81,9
Küba		14,0	15,6	21,8	29,6
Peru	34,3	9,5	16,3	21,4	21,7
Uruguay	—	9,7	22,4	36,3	31,3

Kaynak: Avromovic, 1958:194.

11. Büyük Buhran'ın Güçlendirdiği ve XX. Yüzyılın İkinci Çeyreğin Etkileyen Anlayışlar

Büyük Buhran'ın hem küreselliğini hem de etkisinin derinliğini uzun dönemler itibarıyla hissettirmesinin nedeni ise, Japonya'dan İrlanda'ya, İsveç'ten Arjantin'e, Yeni Zelanda'dan Mısır'a kadar geniş bir alanda ürettiği evrensel siyasa karışıklıklardır. Nitekim krizin yarattığı etkinin derinliği sadece kısa vadeli siyasa

değişimleri değil, 19. yüzyılın ekonomi ve sosyal anlayışının yeniden düzenlenmesi konusundaki beklentileri de olumsuz yönde etkiledi. Bu gelişmeler, kriz döneminin yıkımlarını gidermek ve 1913 dönemi dünya dengelerine dönmek konusunda bir imkansızlığı ifade etmekteydi.

Bunlara paralel olarak, Büyük Buhran döneminde liberal anlayış büyük yara aldı ve dünyada ekonomik-politik hegemonya için birbiriyle yarışan üç anlayış ortaya çıktı. Bunların ilki Marksist komünizmdi. Bu anlayış gücünü, 1938'de Amerikan Ekonomi Birliği'nin de kabul ettiği Sovyetler Birliği Planlı ekonomisinin krizden en az yara ile kurtulmasından almaktaydı. Bu nedenle, kriz döneminde başarılı olan bu sisteme doğru dünya ekonomilerinde bir hareketlenme olmaya başladı.

Serbest piyasaların optimalliğine olan inancını kaybeden ve komünist olmayan işçi hareketlerinin ılımlı sosyal demokratlıkla birleşerek meydana getirilen kapitalizmin yeni versiyonu ikinci anlayışı oluşturmaktadır. Bu anlayış, müdahaleci devlet anlayışı olarak da tanımlanmaktadır. Ancak, 1938 yılı itibarıyla bu anlayış, Büyük Buhran sona erdiğinde böyle bir durumun bir daha olmasına izin verilmemesi ve en iyi durumda bile klasik serbest piyasa liberalizminin bariz başarısızlığından kaynaklanan deneyime bir hazırlık anlamında bilinçli bir program ya da bir siyasi alternatif değildi.

Üçüncü anlayış ise faşizmdi. Büyük Buhran faşizmi bir anda dünya hareketine dahası dünya için bir tehlikeye dönüştürdü. Faşizmin Alman versiyonu olan "Nasyonal Sosyalizm" hem 1880'lerden beri uluslararası geleneksel haline gelen neoklasik ekonomik liberalizm teorilerine düşman oldu hem de ne olursa olsun toplumun işsiz kalmaması yönünde hareket etti. Büyük Buhran ile başa çıkma konusunda diğer anlayışlara göre, daha hızlı ve başarılı sonuçlar alınmış olması korumacılık temelinde milliyetçilik duygularının artmasına neden oldu. 1933 yılıyla birlikte Hitler'in güç kazanması, dünya güç dengelerinin oluşumu ve değişimi konusunda yeni bir dönemin başlangıcı oldu. 1938-1944 arasında yoğun olarak kendini hissettiren Amerikan hegemonyası döneminde bile Alman ekonomik ve askeri gücündeki artış bunun bir göstergesidir. Bu gelişmeler, öncelikle, Avrupa hızlı bir silahlanma sürecine sokacak, bu sürecin ardından ise 1939'da İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasına neden olacak ve dünya güçlerinin büyük bir mücadelenin içine girmesine neden olacaktır (KENNEDY, 1994:348-349).

SONUÇ

1918 yılından Birinci Dünya Savaşı'nın bitmesiyle beklenildiği gibi 1913 refah dönemine dönülememişti. Bu dönemde talep eksikliği, ücretlerin düşüklüğü ve işsizlik oranlarının yüksekliği, 1918-1929 arası ekonomik göstergelerin bozulmasına ve buna bağlı olarak merkez kaymalarına neden oldu. 1929 yılında kendini hissettiren Büyük Buhran'dan kurtulmak için yapılan faaliyetler, Birinci Dünya Savaşı sonrasında imzalanan anlaşmalar çerçevesinde dünya ülkelerinin altına girdiği büyük borç ve savaş tazminatlarının dünyada uyandırdığı milliyetçilik akımları dünyayı daha büyük bir felakete sürükledi.

1918-1945 arasındaki Felaket Çağı adına yakışır bir şekilde iki dünya savaşı ve büyük bir ekonomik krizi kapsamaktadır. Bu periyotta dünya güç merkezi önce İngiltere'den Amerika'ya kaydı. 1929 Büyük Buhran'ı ise^ dünya ekonomileriyle

birlikte dünya siyasi ve sosyal dengelerini sarstı ve yeni denge merkezcikleri oluşturdu.

Büyük Buhran'm dünya siyasi tarihine bıraktığı en büyük hediye olan milliyetçilik hareketleri, 1932'de Avrupa başta olmak üzere tüm dünyada hızlı bir silahlanma savaşının başlamasına neden oldu. Bu süreç 1939 İkinci Dünya Savaşı'nın hazırlık aşamasıydı. Bu nedenledir ki, belirtilen yaklaşık 25 yıllık bir zaman periyodunu kapsayan dönem dünya sosyal-siyasi ve ekonomik dengelerinin belirlenmesi ve XXI. yüzyıl dünya dengelerinin oluşmasında önemli bir yere sahiptir.

KAYNAKLAR

AVROMOVIC D.(1958), **Dept-Servicing Capacity eend Postwar Growth in International Indebtness**, John Hopkins University, Baltimore.

ALBERTINI J. M. (1983), **Ekonomik Sistemler** (Çev. Cafer UN AY), Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

ATAÇ Beyhan (1997), **Maliye Politikası:Gelişimi, Amaçları, Araçları ve Uygulama Sorunları, Geliştirilmiş Dördüncü Baskı,** Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfi Yayınları No:l 18, Eskişehir.

CARR E. H.(1973), **International Relations Between The Two World Wars:1919-1939,** The Macmillan Press Ltd., Great Britain.'

CONKLIN John G., **"From GATT to The World Trade Organization: Prospects for a Rule-Integrity Regime",** (eds. C. Roe Goddard, John T. Passe-Smith, John Conklin), **International Political Economy: State Market Relations in The Globel Order,** Lynne Rienner Publishers, USA.

CORRY B. (1986), **"Keynes's Economics: Revolution in Economic Theory or in Economic Policy",** (Ed. R.D.C. Black), **Ideas in Economics,** Totowa: Barnes and Nomle Books.

DAVIS J. S. (1975), The World Betvveen The Wars 1919-1939: An Economist's Vievv, John Hopkins University Press, London.

EDGE David and LINTNER Valerio (1996), **Contemporary Europe: Economics, Politics end Society,** Prentice Hail, Great Britain.

FAULKNER Harold Underwood, American Economic History, Eighth Edition, Harper&Row, Publishers, 1960, New York

FLORA Peter (1978), State, **Economy and Society in VVestern Europe 1815-1975: A Data Handbook in Tvvo Volumes,** Chicago.

FOREMAN-PECK James (1983), **A History of The VVorld Economy: International Economic Relation Since 1850,** Harvester Wheatsheaf, Great Britain.

FRÖBEL Folker vd. (1983), **Dünya Ekonomisi, Bunalım ve Siyasal Yapılar,** (Çev. Orhan Esen vd.), Belge Yayınları, İstanbul.

GAIBRAITH John Kenneth (1975), The Great Crash 1929, **Penguin Books,** Great Britain.

GREGORY Paul R. and STUART Robert C. (1995), **Comparative Economic Systems,** Fifth Edition, Houghton Mifflin Company, USA.

HIRST Paul and THOMPSON Grahame (1998), **Küreselleşme Sorgulanıyor**, (Çevirenler: Elif YÜCEL ve Çağla ERDEM), Dost Kitabevi.

HOBSBAWM Eric (1996), **Kısa 20. Yüzyıl: 1914-1991 Aşırılıklar Çağı** (Çev. Yavuz ALOGAN), Sarmal Yayınevi, İstanbul.

HOBSBAWM Eric (1992), **Nationals and Nationalism Since 1780,** Cambridge University Press, Cambridge.

HUGHES Barry B. (1995), "The Future of The Global Political Economy", (eds. C. Roe Goddard, John T. Passe-Smith, John Conklin), **International Political Economy: State Market Relations in The Globel Order,** Lynne Rienner Publishers, USA.

ISAAK Robert (1991), **International Political Economy: Managing Worl Economic Change,** Prentice-Hall International Editions, New Jersey.

KEGLEY Charles W. And WITTKOFF Eugene R. (1993), **World Politics: Trend and Transformation,** Fourth Edition, The Macmillan Press Ltd., New York.

KENNEDY Paul (1994), Büyük Güçlerin Yükselişi ve Çöküşleri: 1500'den 2000'e Ekonomik Değişme ve Askeri Çatışmalar, (Çev. Birtane KARANAKÇI), 5. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

MUNDELL R. A. (1981), "International Trade and Factor Mobility", (ed. J. N. Bhagwati), **International Trade: Selected Reading,** Cambridge, MİT Press.

ROSTOW Wolt W. (1978), **The World Economy: History and Prospect,** Austin.

SOROS George (1998), The Crisis of Global Capitalism, Public Affairs, USA.

SÖNMEZ Sinan (1998), **Dünya Ekonomisinde Dönüşüm: Sömürgecilikten Küreselleşmeye,** İmge Kitabevi, Ankara.

STEWART Michael (1980), **Keynes Devrimi,** (Çev. A. Baltacıgil), Minnetoğlu Yayınlan, İstanbul.

SWEEYZ Paul M. (1983), **"ABD'de Ekonomik Kriz",** (Çev. Kemal Çakman), **Dünya Ekonomisinda Bunalım,** Basım Yayım ve Dağıtım AŞ.

TOPRAK Metin (1997), **Yeni İktisat,** İz Yayıncılık, İstanbul.

THUROW Lester (1995), "A New Economic Game", (eds. C. Roe Goddard, John T. Passe-Smith, John Conklin), **International Political Economy: State Market Relations in The Globel Order,** Lynne Rienner Publishers, USA.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 Haziran 2000

BİLGİ TOPLUMUNA GEÇİŞ VE BİLGİ TOPLUMUNUN EKONOMİK YÖNÜ

Arş. Gör. Mustafa KURT

ÖZET

Dünya tarihi boyunca insan hayatında gelişmeler her alanda devam etmiştir. Yerleşik hayata geçilmesiyle bir dönüm noktası yaşayan insanlık bu aşamadan sonra ekonomide de dinamik bir yapı sergilemiş ve uğraş alanları günümüze kadar değişikliğe uğramıştır.

Sanayi devrimiyle beraber ekonomi sektörler açısından çeşitlilik kazanmıştır. Zamanla sanayileşmesini tamamlayan ülkeler gelişmiş ülkeler kategorisine girmiş sanayileşemeyen ülkeler ise sürekli diğer ülkelerin gölgesinde kalmışlardır.

Günümüzde, sanayileşen ülkelerin gelişmiş ülkeler kategorisine girdiği bir süreçten, yine aynı ülkelerin geri kalmış ülkeler haline geldiğini ve bilgi üreten ülkelerin gelişmiş ülke sınıfına dahil olduğu anı yaşıyoruz.

I. BILGI SEKTÖRÜ

1.1. Ekonomi Tarihinde Sektörler

Uygarlık tarihine bakıldığında toplumların kendilerini topyekün değiştirdikleri, yepyeni ve beklenmedik bir biçime girdikleri dönemlere rastlanmaktadır. Bu dönemlerden insanlık tarihinde en önemli iz bırakanlardan birincisi toprağa ve yerle-

Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Araştırma Görevlisi

şik hayata bağlayan tarım toplumuna geçiştir. İkincisi, tarım toplumundan kitlevi üretimin,tüketimin ve eğitimin önemli olduğu sanayi toplumuna geçiştir. İnsanlık bugünlerde yeni ve köklü bir değişimin eşiğindedir. Uygarlık tarihindeki bu üçüncü köklü değişim sanayi toplumundan bilgini giderek hammadde, emeğin ve diğer kaynakların yerini alacağı ve geçişin şimdiki sanayi toplumundan tamamen farklı bir "Bilgi Toplumuna" doğru olacağı ifade edilmektedir.[1]

Baş döndürücü hızla ilerleyen teknoloji, bilim dünyasındaki son gelişmeler, dünyamızın yaşı göz önüne alındığında açıklanması hiç de kolay olmayan bir durumdur. İnsanın kendini keşfetmesi, bilgisinin değerini anlaması ve bunu kullanabilmesi yirminci yüzyılın sonlarına doğru gerçekleşebilmiştir."

1.2. Sanayi Sektörünün Değer Yitirmesi

Tarım sektörünün hakim olduğu 18. yy. ekonomilerinde sanayinin payı giderek artmaya başlamıştır. Başlangıçta sanayi toplumlarında, tarım sektöründe çalışanların toplam istihdamdaki ağırlığı % 80 dolaylarında iken bu oran günümüzde % 3'e kadar düşmüştür. Sanayi üretiminin payı ise en fazla % 50'lere kadar çıkmışken son dönemlerde bu oran tekrar % 30-40'lara kadar düşmüştür. Buna karşılık hizmet sektörünün payı % 60'ların üzerine çıkmış ve sanayi toplumuna doğru bir kayma gözlenmiştir.

Sanayi toplumunda 1970'li yıllarda petrol krizleriyle beraber sancılar başlamış, dünyanın hammadde kaynaklarının biteceği, sanayinin getirdiği çevre kirliliğinin insanlığın geleceğini nasıl tehdit ettiği sorgulanmaya başlanmıştır.

1.3. Ekonomide Yeni Yönelimler

Sanayi toplumlarında yaşanan sıkıntılar insanları yeni bilgi ve teknolojilere yönlendirmiş, bu durum yeni gelişmelerin insanlığa getireceği değişim ve dönüşümün sanayi toplumundan daha derin ve köklü olacağının habercisidir.

Mavi yakalı işçiler, bu yüzyılın ilk yarısında şaşılacak derecede hızlı büyüdü. Fabrika imalat işçileri, madenlerde, ulaşımda çalışanlar 1950'lerin ortalarına kadar, İngiltere, Batı Almanya, Japonya ve toplamının üçte ikisi ile Birleşik Devletler'de çalışan nüfusun gerçek çoğunluğunu teşkil ediyorlardı. Son kırk yıl içerisinde bu oran hızla düştü ve 1980'den sonra düşüş gözle görülebilir duruma geldi. Bugün Birleşik Devletler'de bu gruplar, I. Dünya Savaşı öncesine göre kıyasladığında küçük gruplar durumuna düşmüştür ve gelecekte de beşte bire kadar düşeceklerdir.

Bunlar sosyal yapıyı, toplumu, devleti, ekonomi ve siyaseti derinden etkileyen benzersiz gelişmelerdir. Daha şaşırtıcı ve benzersiz gelişme ise, bilgi işçileri grubunun hızla yükselişidir. Bu grup tarihin geleneksel gruplarının yerlerini hızla tersyüz ediyor. Aynı hızla, çalışan nüfusun çekim merkezi oluyor ve her gelişmiş ülkede ve sanayi sonrası toplumlarda en büyük grup halini alıyor.[2]

[1] Hasan, ÇOBAN. **Bilgi Toplumuna Planlı Geçiş**, İnkılap Kitabevi, İstanbul. 1997, s.5
[1] Uğur, Yozgat, **Bilgi Toplumu**, Öneri Yayınları, istanbul, 1997, s.26
[2] Peter, DRUCKER, **Bilgi İşi ve Bilgi Toplumu**, İpek Yolu (K.TO Dergisi), sayı: 134, Nisan 1999, s. 169

XX. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bilime dayalı teknoloji üretimi ve bilime dayalı endüstriler yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Yüksek teknolojiler arasında yer alan bilişim teknolojilerinin yaygınlaşması ve bilişim teknolojileri kanalıyla sürekli üretilebilen, tekrarlanabilen ve paylaşılabilen bilgiye dayalı bilgi ekonomisine geçiş söz konusudur. Sanayi toplumunda mamul üretimi ön plandayken bilgi toplumunda bilgi üretimi ön plana geçmiştir.[4]

Endüstri toplumunun ürünü olan temel kurumlar son derece ciddi bir sarsıntı geçirmekte, zaman ve mekan kavramları değişmektedir. Fabrika üretiminin egemenliğindeki endüstri toplumunun sosyo-kültürel ve sosyo-politik yapısın oluşturan ulus-devlet, kitle öğütleri, modernite, akıl ve pozitivist bilim gibi kavram ve kurumlar yeniden sorgulanmakta, ya da son derece ciddi bir kriz yaşamaktadırlar. Endüstri toplumunda stratejik kaynağı oluşturan "sermaye" yerini enformasyon toplumuna geçiş sürecinde "bilgi"ye bırakmakta ve bilgiyi üreten kurumlar toplumun temel eksenini oluşturmaya başlamaktadırlar.[5]

Sosyal ağırlık merkezi bilgi işçisine doğru kaymıştır. Bütün gelişmiş ülkeler r.caret sonrası bilgi toplumları haline gelmektedirler. Gelişmiş ülkelerde iyi işlere girebilmek ve meslek hayatında ilerleyebilmek, bir üniversite diplomasına sahip :!mayı giderek daha gerekli kılmaktadır.

Kari Marx"ın kavramış olduğu şeylerden biri sermayenin yer değiştirebilme racüydü. Sermaye, bu yönüyle toprak ve emek gibi diğer üretim faktörlerinden ayrılır. Kendine en çok paranın ödendiği yere gidebilir. Bilgi de artık gelişmiş bir ekonominin gerçek sermayesi haline gelmiş durumdadır.

Bu değişimin altında yatan yalnızca bilgisayarların ve finansal oyunların yaymlaşması değil asıl toplumun bilgi tabanındaki günümüzdeki muazzam kabarmasıdır.[6]

Ulus devletleri sanayi üzeri topluma geçişten kaynaklanan temel sorunları :îzmekten acizdir. Ekonomik açıdan ulus devletler, sanayi devriminin ürünüdürler *•e bu açıdan işlevlerini tamamlamış bulunmaktadırlar. Gelecekte belki tamamen bu «avram ortadan kalkmayacaktır ama gücünden çok şeyler kaybedecektir.[7]

Bugün artık iletişim teknolojisinin baş döndürücü bir hızla geliştiği bir çağda >aşıyoruz. Dünyanın evrensel bir köy haline geldiği, Gutenberg Galaksisi'nin - yeni r-eski tekniğinin yerine, görüntünün egemenliğini ilan ettiği bir ortamda; kitap kültü--lnün yerini görüntü kültürü almıştır.[8]

Bütün bu gelişmeler çağımızın "bilgi çağı" olarak adlandırılmasını haklı kıl- - aktadır. Posta ve telgraf hizmetlerinden başlayarak artık her konuya ve tüm yerle-*i,m* birimlerine uzanabilen bilgisayar ağları bir "bilgi toplumunu" yaratmıştır.[8]

[4] H İnceler, SARIHAN. Teknoloji Yönetimi, Desnet Yayınları, 1998, s.169

[5] n o . Bilgi Ekonomisinde Elektronik Ticaret, İTO Yayınları, İstanbul. 1998. s.41

[6] Alvin-Heicii, TOFFLER, Yeni Bir Uygarlık Yaratmak, İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1994, s.36
Alvin TOFFLER, Ekonominin Çöküşü, İnsan Yayınlan, İstanbul, 1991, s. 90
Radvan, KARLUK, Küreselleşen Dünyada Uluslar arası Ekonomik Kuruluşlar ve Entegrasyonlar. Eskişehir, 1995. s.2-3

[7] Emin. AYDIN, Değişen Bilgi Toplumu, Beta, İstanbul, 1996

1.4. Sanayi Toplumundan Bilgi Toplumuna

Batı toplumlarının tarihinde ilk önemli değişimler on üçüncü yüzyılda başlamış olmasına rağmen; bilgi toplumunun temelinin oluştıran ve tüm dünyanın kaderini etkileyen en önemli değişim, Johann Gutenberg'in hareketli tipograf matbaasını bulması ile başlamaktadır. Gutenberg'in bu buluşunu "basma" konusundaki yeni teknikleri oluşturmaya yönelik geliştirilmesi ve kitap basımı için gerekli kağıdın Çin'de üretilmesi ile ilgili yeni bir aşama tamamlanmış olmaktadır. Çünkü bilgi artık kitaba aktarılarak, belgelendirilebilmekte, saklanabilmekte ve bilgiden yararlanabilecek diğer bireylerin kullanımına sunulabilmektedir.[10]

Geleneksel toplumda tarımsal üretim, sanayi toplumunda sanayi malları üretimi önemli olmuştur. Son dönem sanayi toplumunda hizmetler sektörü egemen sektör olurken, bilgi toplumunda bilgi sektörü önceliği olacaktır.

ABD'de 1870'de çalışanların yarısına yakının tarımda çalışırken 1990'da bu oran %2.4 olmuştur. Çalışan nüfus önce tarım sektöründen imalat sektörüne, daha sonra sanayi sektöründen hizmetler sektörüne kaymıştır. Ekonomik anlamda bilgi sektöründe çalışanların ulaşabileceği oran %50 civarında olacaktır. İngiltere ve ABD sanayileşmeye diğer ülkelerden daha önce başlamış olduklarından bu ülkelerde bilgi sektörünün genişlemesi tepe noktasına .ulaşmıştır. Bilgi toplumunda bu hareketlilik devam ederek hizmet ve sanayi sektöründen bilgi sektörüne kaymalar olacaktır, Bu o kadar hızlıdır ki ileriki dönemlerde sanayi sektörünün üretimdeki payının %10'un altına düşmesi beklenmektedir. ABD'de imalat sanayinin istihdamdaki payı 1960'da % 34.8, 1980'de % 22,5 iken 2000 yılında %12'ye 2010 yılında da % 5'e düşeceği tahmin edilmektedir."

Bu durum bilgi sektöründe meslek çoğalması ve farklılaştırmasına yol açacak ve bu sektörde hızlı bir gelişme olacaktır. Sanayi toplumunda işletmeler sosyo-ekonomik sürecin en önemli öznesi iken; bilgi toplumunda gönüllü topluluklar sosyo-ekonomik sürecin öznesidirler. Sanayi toplumunda özel mülkiyet, rekabet ve kar maksimizasyonu ön plana çıkarken, bilgi toplumunda müşterek katılım ve sosyal yarar belirleyici olmaktadır.'"

2. BİLGİ TOPLUMU VE BİLGİ SEKTÖRÜ

2.1. Bilgi Toplumunun Temel Özellikleri

2.1.1. Bilginin Önem Kazanması

Yirminci yüzyıl sona ererken dünyada değişim hızlandı. Değişim sonucu bilgi toplumu denilen bir toplum ortaya çıktı. Bilgi toplumunda, en ileri bilgiye, en ileri teknolojiye ulaşan, başarıya daha kolay ulaşabiliyor. Ancak değişim ve bilgide sınır yok. Her gün yukarıya doğru tırmanma sürüyor. Bunun için değişimi ve bilgi birikimini devamlı izlemek şart. Çağdaş iletişim tekniklerini bilmeye ve kullanmaya mecbur-

Ergin, UZGÖREN. "Bilgi Toplumunda Uluslararası Rekabet Edebilirlik Avantajının Yaratılmasına Yönelik Stratejik Yaklaşım: Devingen Yaratıcılık", DPÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Ocak 1999, s. 166

" ÇOBAN, s.49-50

" Azim, ÖZTÜRK. Küreselleşen Dünyada Yöneticilik. Adana Nobel Kitabevi, Adana, 1998, s.23

sunuz. Bugün artık bir çok şey şeffaflaştı. Bilgiye ulaşmayı bilen, oturduğu yerden zaman ve para harcamadan istediği bilgiyi elde edebiliyor.[1]

Gelecekteki bir ofis çeşmesinin başında anlamsız bir konuşma düşünebiliyorum: "Ne kadar bilginiz var ?" , "İsviçre bulunduruğu bilgiler yüzünden büyük bir ülke!", "Bilgi Fiyat Endeksinin yükseldiğini duydum."[14]

Yukandaki ifadeler şu an anlamsız görünse de 10 yıl önce dahi bugünkü gelişmelere inanamayacağımız gibi bugün de bu ifadeleri anlamsız bulmamız doğaldır. Bilgi toplumunun sürükleyici gücü ve en başta gelen kaynağı bilişim teknolojisinin ürünü olan bilgidir. Bilişim bilgisi bilgisayar sistemleri içerisinde bilimsel usûllerle işlenip elde edildiği için, ferdi keyfilik ve saptırmalardan uzak olması nedeniyle daha objektif bir özelliğe sahip olacaktır.

2.1.2. Globalleşme

Globalleşme günümüzde bir yandan milli ekonomilerin birbirleriyle karmaşık ilişkelere girmeleri, öte yandan artan bilgi ve enformasyon talebi,bilişim pazarının alabildiğine genişlemesine yol açmaktadır. Böylece bilişim sektörü hem milli nem de uluslar arası ölçekte lokomotif sektör haline gelerek globalleşme eğilimine girmektedir.

2.1.3. Bilgi Sektörünün Doğuşu

Bilgi toplumunda, bilişim bağlantılı sanayiler sonucu bilgi sektörü toplumsal • apıda önemli bir yer almaktadır. Bilgi toplumu olan ülkelerde bilgi giderek ham−addenin, emeğin ve diğer kaynakların yerini almaktadır. Bu sebeple bilgi toplumunun başta gelen sosyal grupları bilgi işçileri olacaktır. Bilgi sektörünün altyapısı--;n devlet sektörü tarafından kurulmasıyla bilgiye dayalı insani sermaye ön plana akacaktır. Sanayi toplumunda tarım, sanayi ve hizmetler sektörü gündemde iken r:lgi toplumunda buna bir de bilgi sektörü eklenmektedir. ABD gibi gelişmiş Ulkesrde toplam işgücünün %50' sinden fazlasının artık bilgi sektörüyle ilgili iş dallarda çalıştığı bilinmektedir.

2.1.4. Çevre Koruma Şuurunun Gelişmesi

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçerken, kirlilik, çevre tahribatı ve dopi kayakların tükenmesi gibi problemler ortadan kalkarak, kirlilikten arıma, doğa ie uyum ve kaynak tasarrufu anlayışı devreye girmektedir.

Çevre sorunlarının ortaya çıkması,işletmelerde yeni bir bakışı zorunlu kılmıştır. Kararları alınmasında çevre önemli bir faktör olarak değerlendirilmeye başlanmıştır, v-cak,buradaki yaklaşım,sosyal ve ahlaki olmaktan çok,ekonomik bir harekettir, i-etmeler karlılıklarını arttırabilmek içi çevreyi göz önüne almaya başlamıştır.'

2.1.5. Gönüllü Kuruluşların Etkinleşmesi

Bilgi toplumunda gönüllü kuruluşlar ön plana çıkmaktadır. Bilgi toplumu ayt zamanda kuruluşlar toplumudur. Bu kuruluşlar birbirine bağımlı ama kav-

»ıp. SABANCI. **Başarı Şimdi Aslanın Ağzında.** Mart Yayınları. İstanbul. 1998. s. 86-89
. GATES. **Önümüzdeki Yol.** Arkadaş Yayınları. Ankara, 1999. s.22
OBAN. s.4l

ramları, görüşleri, değerleri açısından farklı şeylerdir. Gönüllü kuruluşlar daha bugünden toplumun ayrılmaz birer parçasıdırlar. Bu kuruluşlar halen Amerika'nın er büyük işvereni durumundadırlar. Her yetişkin Amerikalı'dan biri, (yaklaşık 90 milyon insan) haftanın en az üç saatinde ücretsiz memur olarak yani gönüllü olarak bu kuruluşlarda çalışmaktadırlar. 'Ne özel sektöre ne de devlete ait olan "insanı değiştirmeye yönelik" kar amacı gütmeyen bu kuruluşlar, üçüncü sektör olarak bilgi sektöründe yerlerini alacaklardır[16].

2.1.6. Bilgisayarlaşma

Bilgi toplumunun en önemli özelliklerinden birisi bilgisayarın yoğun olaras kullanılacak olmasıdır. Konu ile ilgili uzmanlara göre, .bilgisayarın sanal ticare: aracı haline geldiği internetsiz bir ülkenin geleceği olamaz. Bilişim sistemlerinin insan hayatındaki rolü giderek büyümektedir.[17] Yani toplumun şekli bilgisayar ve iletişim teknolojisiyle çizilecektir. Bilgi toplumunda örgütlerin bilgiye dayalı hale gelmeleri, bilgisayarların ve haberleşme araçlarının gelişmesi ve entegre olması, robot teknolojisinin üretime girmesi örgütsel yapıları da değiştirecektir. Bu gelişmeler bir yandan işletmelerde niteliksiz iş gücünü ortaya çıkarmakta, bir yandan da bilgi uzmanlarının sayısının artmasına neden olmaktadır.[18]

2.1.7. Örgütlü Toplumun Güçlenmesi

Bilgi toplumunda, ortak özellikler, değerler ve amaçlar ile ortak mekan ve çıkarlara sahip kişilerin oluşturduğu sosyal gruplar teşkilatlanmış olarak sivil hayatta ağırlıklarını ve etkinliklerini göstereceklerdir. Bu gruplar çıkar çatışmasından çok çıkar uzlaşması ile şu andaki ve gelecekteki ortak amaçlarını gerçekleştirmeye yönelik dayanışmacı gruplar olacaktır.[19]

3. EKONOMİK AÇIDAN BİLGİ TOPLUMU

Bilgi toplumu yeni meslek yapıları, yeni üretim ilişkileri ve yeni sosyal yapıları ile yoğun olarak bilginin üretildiği bir ekonomik sistem olarak ortaya çıkacaktır. Bilgi çağı"bilgiye dayalı sanayi, ihtisas emeği yoğun, bilgi yoğun" üretim biçimlerinin üstünlüğü dönemi olacaktır. Bilgi toplumunda bireyleri ve girişimcileri bilgi üretmeye yönelten temel motivasyon, kendini gerçekleştirmeye yönelik başarı olacaktır. Söz konusu başarı yarışı, başarı rekabeti şeklinde olacak ve yalnız yerel seviyede değil global seviyede gerçekleşecektir.

Sistemin temel karakteri yeniliktir. Ekonomik sistemi ise "Yenilikçi Piyasa Ekonomisi"dir. Bireyin yetenek ve başarısını ön plana çıkarttığı için özgürlükçü, toplumsal dengeleri ve gönüllü kuruluşları bünyesinde barındırdığı için sosyal, çevreye zarar vermediği için ekolojik, bilgi teknolojisini baz aldığı için yenilikçi bir özelliğe sahip olacaktır.[20]

Sanayi toplumunda ekonomik yapı pazara yönelik mal üretimi, sermaye birikimi, iş bölümü. Üretim ve tüketimin fabrika ve konut olarak ayrılması, üretimde uzmanlaşma,

[16] Peter, DRUCKER, **Yeni Gerçekler**, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara, 1992, s.201
[17] İTO, s.52
[18] ÖZTÜRK, s.7
[19] ÇOBAN, s.47
[20] İ.Hakkı, DÜĞER, **Stratejik Düşünce Analizi**, Ders Notları, Kütahya, 1998, s. 5

arz talep ilkesi ve rekabet gibi unsurlarca belirlenmekteydi. Bilgi toplumunda maddi malların üretimi yerine bilgiye dayalı üretimin ön plana çıkacağı, insani sermayenin esas kaynak olacağı, birlikte üretim ve kullanımda paylaşımın olacağı, toplumsal yararı gözetmenin önemli olacağı gibi temel özellikler ekonomik yapıyı oluşturacaktır.

Ekonomik yapı, sanayi toplumunun mübadele ekonomisinden, bilgi toplumunun sinerjik ekonomisine dönüşecektir. Bu durumda sanayi toplumunun arz-talep dengesine dayalı üretim ve fiyatların değişmesi ilkesi, yerini gerçekleştirilecek amaçlar ilkesine bırakacaktır. Amaç-araç ilkesi,. Ortak amaçların başarılması şeklinde toplumsal düzenin korunmasını sağlayacaktır.

Bilgi toplumu insanın, gelecekteki amaçlarını gerçekleştirmeye yönelik çaDalan bilişim teknolojisinin imkanları ile sürekli bilgi üretirken, sistemin temel özelliği yenilikler olacaktır. İnsanların amaçlarını ve kişiliklerini gerçekleştirmelerinde yeniliklerin kaynağı olan rekabet varlığını koruyacaktır.

Bilgi sektöründeki gelişmelere paralel olarak tarım, sanayi ve hizmet endüstrilerindeki üretimlerde de gelişmeler olacaktır. Bilişim bilgisinin tarım alanında kullanılmasıyla, bilgi toplumunda tarımsal üretimde büyük artışlar olacaktır. Getirilecek yeniliklerle ve genetik müdahalelerle her türlü iklim şartlarına uyum sağlayan bitki ve besin maddelerinin üretimi sağlanırken, beslenme ve açlık meselesine de kalıcı bir çözüm bulunabiecektir. Bilgi tabanlı endüstriler dört ana gruba ayrılacaktır. Bunlar bilgi endüstrileri, bilimsel bilgi endüstrileri, sanat endüstrileri ve etik endüstrileridir.[21]

Dört gelişmiş ülkedeki işgücünün sektörel dağılımına yıllar itibariyle bakarsak;

Tablo 1: Dört Gelişmiş Ülkede İşgücünün Sektörel Dağılımı

Sektör/Ulke	1890	1910	1930	1950	1970	1990
Tarım Sektörü						
ingiltere	10,2	7,6	6,4	5,2	3,0	—
A.B.D.	37,2	31,1	20,4	11,9	3,1	2,4
Almanya				22,5	8,5	4,0
Japonya					19,3	6,3
Sanayi Sektörü						
İngiltere	47,5	43,4	45,2	39,9	33,7	—
A.B.D.	28,1	36,3	35,3	38,3	28,6	18,5 *
Almanya				38,3	36,0	33,7
Japonya					32,0	36,6
Hizmet Sektörü						
ingiltere	32,3	35,7	27,5	27,1	26,7	—
A.B.D.	22,3	17,7	19,8	19,0	21,9	32,3
Almanya				20,9	25,0	20,9
Japonya					24,1	22,0
Bilgi Sektörü						
ingiltere	10,2	13,3	20,9	27,8	36,6	—
A.B.D.	12,4	14,9	24,5	30,8	46,4	46,8
Almanya				18,3	30,7	41,4
Japonya					24,6	35,0

Kaynak:ÇOBAN, Hasan, Bilgi Toplumuna Planlı Geçiş, nkilap Kitabevi, Istanbul, 1997, s. 43

* ÇOBAN, s. 58-60

ekonomi içinde sektörlerin işgücü dağılımı sürekli değişmiş ve bilgi sektörü istihdam yönünden gelişmiş ülkelerde hakim hale gelmiştir. Buda bilgi sektörünü vazgeçilmez bir konuma sokmuştur.

Gelişmekte olan ülkeler kalkınma stratejilerinde değişiklik yaparak bilgi toplumuna geçişi başlatabilirler. Bunun için gelişmiş ülkelerin terk ettikleri eski teknolojileri almaya dayalı sanayileşme stratejileri yerine, bilgi toplumu ve bilgi teknolojilerinin dinamizmini canlandıncı "yenilikçi strateji"ye geçmeleri ve bu amaçla politikalar geliştirmeye yönelmeleri gerekmektedir. Eğer böyle yapılırsa önümüzdeki, on ya da yirmi yıl içinde şaşırtıcı ekonomik mucizelerin yer alması, üçüncü dünyanın yoksul ve geri ülkelerinin bile kendilerini değiştirmesi, göz açıp kapayıncaya kadar hızla büyüyen ekonomik güçler haline gelmeleri de mümkündür.[22]

SONUÇ

Sırasıyla tarımın ve sanayinin egemen olduğu ekonomilerde günümüzde bilginin egemenliği görülmektedir. Artık büyük fabrikaları, büyük alanları, büyük üretimleri olan işletmeler değil en iyi stratejiyi takip edenler, pazarlama, tedarik vb. sistemlerini en iyi kuranlar ve çalışanlarından en iyi yararlananlar rekabette öndedirler. İnsanların kas gücü değil beyin gücü işletmeler için önemli konuma gelmiştir. Maddi sermayeden daha çok enteilektüel sermayeye sahip olan işletmeler söz sahibi olmaya başlamışlardır. Ekonomik yönden güçlü olan ülkelerin bilgi sektörlerinin toplam istUdamda yjr aldıkları paylara baktığımızda bilgi sektörünün ve bilgi işçilerinin dünya platformunda ne kadar önemli bir konuma geldiği açıkça görülmektedir. Bu cümleden olarak gerek işletmelerin gerekse ülkelerin güçlü olabilmesi için yapması gereken iş hiç şüphesiz bilgi çağının gerektirdiği şekilde beyinleri yönetebilmek olacaktır.

KAYNAKLAR

AYDIN, Emin, **Değişen Bilgi Toplumu,** Beta, İstanbul, 1996.

DÜĞER, İ.Haklı, **Stratejik Düşünce Analizi,** DPÜ-İİBF Yayınları, Kütahya, 1998.

GATES, Bili, **Önümüzdeki Yol,** Arkadaş Yayınları, Ankara, 1999.

ÇOBAN, Hasan, Bilgi **Toplumuna Planlı Geçiş,** İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1997.

DRUCKER, Peter F., **Yeni Gerçekler,** Türkiye İşbankası Yayınları, Ankara, 1992

DRUCKER, Peter F., **Bilgi İşi ve Bilgi Toplumu,** İpek Yolu Dergisi (KTO), Sayı:134, Nisan 1999, s.41

İTO, **Bilgi Ekonomisinde Elektronik Ticaret,** İTO Yayınları, İstanbul, 1998.

ÖZTÜRK, Azim, **Küreselleşen Dünyada Yöneticilik,** Adana Nobel Kitabevi, Adana. 1998.

SABANCI., Sakıp, **Başarı Şimdi Aslanın Ağzında,** Mart Yayınları, İstanbul, 1998.

SARİH AN, HALİME İ., **Teknoloji Yönetimi,** Desnet Yayınları, İstanbul, 1998.

TOFFLER, Alvin-Heidi, **Yeni Bir Uygarlık Yaratmak,** İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1994.

TOFFLER Alvin, **Ekononinin Çöküşü,** İnsan Yayınları, İstanbul, 1991.

UZGÖREN, Ergin, **"Bilgi Toplumunda Uluslararası Rekabet Edebilirlik Avantajının Yaratılmasına Yönelik Stratejik Yaklaşım: Devingen Yaratıcılık,** DPÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Ocak 99

[22] Peter, DRUCKER, **Bilgi İşi ve Bilgi Toplumu,** İpek Yolu (KTO Dergisi), sayı: 134, Nisan 1999, s41

Dumlupınar Üniversitesi fR i Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 ^ ^ S y Haziran 2000

STRATEJİK YÖNETİM SİSTEMİNİN ETKİNLİĞİNİN SAĞLANMASINDA STRATEJİK YÖNETİM MUHASEBESİNİN ROLÜ
(Bütçeden Stratejik Yönetime)

Prof. Dr. Hüseyin ERGİN *
Yrd. Doç. Dr. Orhan ELMACI **

ÖZET

Stratejik yönetim iki temel bileşenden oluşmaktadır. Bu temel bileşenlerden birincisi, stratejik planlama, ikincisi stratejilerin uygulanması, kontrolü ve değerlendirilmesidir.

Stratejik yönetim muhasebesi; stratejik yönetimin her aşaması için gerekli olan finansal ve maliyet bilgilerini sağlamaktadır.

Genelde, stratejik planlama ile muhasebe arasında bir ilişki olmadığı ya da çok az bir ilişki olduğu düşünülse de, ABD' deki işletmelerde yapılan araştırmalar; planlama maddelerini geliştiren ve kullananların çoğunluğunun muhasebeciler olduğunu göstermiştir. Özellikle yönetim, muhasebe, planlama çalışmalarında aktif rol üstlenmektedir. Yönetim muhasebesinin proje planlarında, taktik planlamada, eylemsel planlamada, araştırma-geliştirme ve iyileştirme yeniden yapılandırma) planlarında ve özelliklede stratejik planlamadaki rolü çok büyüktür. Çalışmamızın stratejik yönetimle bağlantılı olması nedeniyle

Dumlupınar Üniversitesi İİBF Öğretim Üyesi
Dumlupınar Üniversitesi İİBF Öğretim Üyesi

özellikle stratejik planlama çerçevesinde konu ele alınacaktır. Bu bağlamda çalışmamız dört bölümden oluşturulmuştur.

Birinci Bölümde, stratejik planlamanın bağlantılı olduğu planlar; stratejik planlamayı diğer planlama türlerinden ayıran yönler; stratejik planlama ile amaçlar arasındaki ilişkiler (temel amaçlarla ve ekonomik olmayan amaçlar) ortaya konmuştur.

İkinci bölümde, stratejik planlamanın bir işletmede nasıl formüle edilmesi gerektiği (iç çevre analizi ve dış çevre analizi) açıklanmıştır.

Üçüncü bölümde, stratejik alternatiflerin analizi, stratejilerin seçimi ve uygulamaya konması ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Sonuç bölümünde, stratejik planlama konusunda değerlendirme yapılmıştır.

I. STRATEJİK PLANLAMA

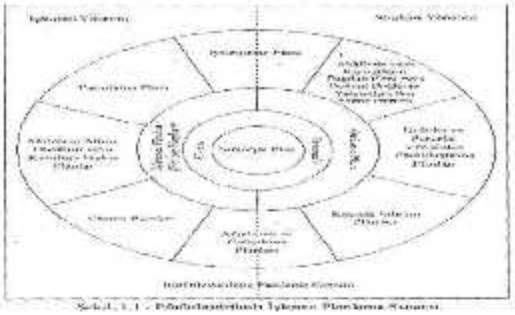
1.1.Stratejik Planlamanın Bağlantılı Olduğu Planlar

Stratejik planlama, işletmeyi bir bütün olarak değerleyerek, en yüksek yönetim seviyelerinde sistematik olarak işletmenin ulaşmayı düşündüğü ana argaçların ürün-Pazar yeteneklerinin ve bu amaçlara ulaşmak için işletme kaynaklarının elde edilmesi ve geliştirilmesine ilişkin yazılı değerlemelerden ibarettir. Bu nedenle stratejik planlama firmaya yön verici kuralları kapsamına almaktadır. Stratejik planlama güttüğü amaçlar ve planlama öncüleri nedeniyle oldukça uzun bir zaman süresini gerekli kılmaktadır. Bu nedenle denilebilir ki, en uzun süreli planlama stratejik planlamadır.'

Şekil 1.1 'de bütünleştirilmiş bir işletme planlama sistemini görmekteyiz. Bu planlama sistemi işletmelerin yaptıkları faaliyetlerin türüne göre farklılaşabilir. Planların hiçbiri diğerlerinden ayrı bir şekilde düşünülemez. Çünkü birbirleriyle karşılıklı bağlılıklar, etkiler ve tepkiler söz konusudur. Ancak, sistemin çıkış merkezini stratejik plan oluşturmakta ve diğer planlama yapıları onun üzerinde kurulmaktadır. Bir başka deyişle, işlemsel bölümlere yol gösterici kurallar stratejik planla tespit edilmektedir. Örneğin; stratejik planda, hangi ürünlerin ya da hizmetlerin üretilmesi gerektiğini, bunların hangi pazarlarda satılacağını, üretimin hangi teknik yöntemlerle ve araçlarla yapılacağını, kaynakların bileşiminin borçlar- bakımından nasıl olacağını, nasıl geliştirileceğini yeni yatırımlara hangi cinsten ne kadarlık kaynak tahsis edileceğini, devrini dolduran hangi yatırımlardan vazgeçileceğini stratejik plan ana hatları ile verir ve böylece işletmenin ne yönde ve ne biçimde gelişeceğini belirtir."

George A. POGUE, "strategic Management Accounting, and Corporate Objective" Management Accounting, London, (February-1990) s.46.

[1] Erol EREN, İşletmelerde Stratejik Planlama ve Yönetimi, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi Yay., İstanbul, 1990, s.25.



Stratejik planı çevreleyen ikinci daire içinde; finans ve personel planları yer alır. Bu planlar, bilindiği üzere, gereksinmelere göre kaynakların özelliklerini nicelik ve nitelik yönünden belirleme, bunların nerelerden hangi niteliklerle nasıl edinildiğini ve geliştirildiğini saptama ile ilgilidir. Doğaldır ki, bu tür planlar bölümlerin gereksinmeleri ile ilgili olduklarından , bir taraftan bölüm planlarıyla diğer taraftan da belirlenen stratejik planda işaret edilen öncülerle sıkı sıkıya ilişkilidir. Bu nedenle, bu iki plan, sadece personel ve finans yöneticisinin insiyatifinde olmayıp, bir taraftan stratejik plan nedeniyle genel müdürün, diğer taraftan da işlemsel planlar nedeniyle departman yöneticilerinin hedefleri doğrultusunda bütün işletme için yapılır. Diğer yandan, herhangi bir ekonomik, sosyal, politik değişme ya da rakiplerin karşı stratejileri nedeniyle kaynak edinme ve geliştirme olanaklarının azalması halinde, stratejik planda da gerekli değişmeler meydana gelecektir.[3]

Bütün işletimsel planlar ya da bölümlere ilişkin planlar şeklin sol yarısı üzerinde bulunmaktadır. Kesik çizgiler, bölümlere ilişkin planlarla gelişme planlarını ya da kağıt üzerinde hazırlanan planları birbirinden ayırt etmektedir. Pazarlama planları, malzeme alım ve tesis kurma planları, üretim planları hep uygulamayı gerektiren faaliyetlerin tarihi, yeri süreci ve sürelerini kesin olarak belirleyen planlardır. Bu planlar, stratejide; üretilecek ürünler ve nitelikleri, kullanılacak teknoloji, faaliyet yapılacak pazarlar olarak belirlenen kurallar doğrultusunda ve onların üzerine inşa edilirler.

Şekil 1.1 'in sağ tarafında daha çok stratejik yönetim alanına giren planlar yer almaktadır. Bu planları genel müdür, genel müdür yardımcısı ve kurmayları ile sorumlu departman yöneticileri bütün işletmeyi değerlendirerek oluştururlar. Stratejik yönetim planları, bölümlerle ilgili planların aksine bölümlere yol gösterici genel kapsamlı planlarla bölüm yöneticilerinin hareket planıdır.[4]

A.g.e., s.27.

Proje alımı; belirli bir sermaye ile bir yatırıma girişme ya da bir pazarlama faaliyetlerinde bulunma konusunda harcanacak paralar ve elde edilecek sonuçlar yönünden detaylı bir incelemeye gerektir. Taktik

1.2. Stratejik Planlamayı Diğer Planlama Türlerinden Ayıran Yönler

İşletmede stratejik planlamayı diğer planlama türlerinden esaslı bir biçimde ayıran dört ana özellik bulunmaktadır.[3]

Bunları;

> Zaman süreci ve ufku,
> Verilerin yapısı
> Verilerin sayısı ve
> Organizasyon düzeyi

Şeklinde sıralayabiliriz. Şimdi bunları sırayla gözden geçirelim.

i- Zaman Süresi ve Ufku

Stratejik planlamanın, uzun süreli bir plan olması onu diğer planlami türlerinden ayırır. Ancak şunu da belirtelim ki, her uzun süreli planlama stratejik plan değildir. Örneğin uzun süreli olarak hazırlanmış bulunan finansal planlar, personel tedariki ve geliştirilmesine ilişkin planlar, organizasyon yapısı ve yetki ve sorumlulukların dağılımına ilişkin planlar uzun süreli gelişmelerle ilgili olduklar halde stratejik planlama kapsamına girmez. Stratejik planlamanın belli bir kısmı ile ilgili olabilir.

Özetle, kısa süreli planları stratejik plan olarak kabul edemeyeceğimiz gib her uzun süreli planı da stratejik plan kapsamına alamayız. Bu durumda hangi zaman dilimini stratejik planlama süresi olarak alınacağı önem arzetmektedir.

Bu konuda literatürde tam bir belirsizlik mevcut bulunmaktadır. Baz düşünürler bu süreyi on yıldan başlatırken bir kısmı dört veya beş diğer kısm da üç yıldan daha fazla olanları uzun süreli olarak kabullenmektedir. Kesin br görüş birliğinin olmamasının nedeni, zaman belirleyici kriterlerin özellikle endüstri koluna ve işletmenin iriliğine göre değişmesindendir. Açıkça bu sorunun yanıtı oldukça zordur. Ancak, bizim burada yapacağımız seçim bu görüşlerin hepsini içine alan bir taban oluşturabilecektir. Ayrıca bir kuruluşun uzun süreli planlar arasında da zaman bakımından stratejik planın en uzun süre! olduğuna inanmaktayız. Çünkü stratejik planlama niteliği itibariyle bütür diğer uzun süreli planlar, onun belli zaman süresi içinde tüm işletme için belirlediği amaçlardan hareket ederek hazırlanır, dolayısıyla ondan daha uzun bir süreye sahip olmaları söz konusu olamaz.

Taban olarak belirlediğimiz üç yıldan daha az süreler stratejik planlamanın kapsadığı zaman periyodunun dışında kalır. Bu süreler daha özel işler için, gerekli olan eylemsel ve taktik planlara özgüdürler. Bu planlar stratejik ve uzun süreli planların ' kapsadıkları riskleri daha kısa süre içinde ileriye dönük önlemleride üstlendikleri için bazı durumlarda onlara ters düşer gibi de gözükebilirler. Örneğin; satışları ve karları kısa bir süre için azaltmak taktik plan gereği olabilir, ancak, amaç uzun sürede işletmeyi daha karlı bir duruma getirmektir.

planlama ise. bir-iki yıl ya da daha kısa bir süre içinde hazırlanan kar planları ya da bütçelerle ilgilidir Gerek taktik planlar ve gerekse bütçeler uzun süreli stratejik planlar çerçevesinde yürütülür. Eylemsel planlar ise; departman ya da bağlı kuruluşlarla ilgilidir.

[3] James QUIN-HENRY MINTZBERG, M.ROBERT, The Strategy Process, Conscpts Contcwts and cascSj.Prentice Hail International Inc.USA,l998,s.271.

ii- Verilerin Yapısı

Stratejik planlamayı diğer planlama türlerinden ayıran ikinci özellik verilerin • apısıyla ilgilidir. Bölüm planlaması, sadece bir alt organizasyon bölümünün ?Dtimizasyonuna ilişkindir. Bu nedenle, planlamada kullanılan veriler yapısal olarak şletme faaliyetlerinin sadece bir bölümü ile ilgilidirler. Eylemsel planlamanın yapısında homojen (aynı cinsten) veriler mevcuttur. Aslında, stratejik planlama tüm organizasyonun optimizasyonu ile ilgilidir. Bu nedenle, stratejik planlamanın yapısını oluşturan veriler nitelik olarak bir çok işletme fonksiyonu ile ilgili ve dolayısıyla -a heterojen (ayn cinsten) verilerden oluşmuşlardır.

Kapsanan verilerin yapısı itibariyle bir plan ne kadar farklı cinsten verilerden • e farklı işletme fonksiyonlarından oluşuyorsa o ölçüde stratejik niteliktedir. Üretim, • atırım, pazarlama ve finans planları gibi daha ziyade belirli bir uzmanlık konusunu dilendiren planlar taktik niteliğine sahiptirler. Stratejik plan, işletmenin tüm iç "cnksiyonları arasındaki uyumu sağlayarak bölümler arasındaki işbirliğini oluşturduğu gibi, işletmenin çevresiyle olan bütün ilişkilerini de düzenlemek zorundadır, -albuki, eylemsel planlar işletme çevresinin sadece bir bölümü ile ilgili olduklarından, planlamada dikkate aldıkları veriler tek tip olmaktadır. Örneğin; bir pazarlama **planı,** sadece işletmenin müşterileriyle ilgilidir. Veriler müşterilerin sosyo-ekonomik özelliklerinden oluşur. Gerçekte, stratejik planlar dikkate almak zorunda olduğu • eriler itibariyle sadece müşterilerin özelliklerini değil, hükümetin uyguladığı politikaları teknolojik değişme ve gelişmeleri vb. dikkate almak zorundadır.[6]

iii- Verilerin Sayısı

Stratejik planlamanın dikkate almak zorunda olduğu veriler heterojen niteliktedir. Stratejik planların, bu özelliğinin yanı sıra dikkate alınan verilerin sayısı rakımından da diğer planlardan ayrılmaktadır. İşletmenin her bir iç fonksiyonuyla, Maliyette bulunduğu çevrenin sosyal, ekonomik ve politik tüm verilerini içermesi, : ğer planlama türlerine göre stratejik planlamanın sayısal olarak daha fazla veriyle gilenmesi gerektiğini açıkça göstermektedir. Diğer yandan stratejik plan işletme cinde hazırlanan diğer bütün planlama faaliyetlerinden ve raporlarından etkilen- "vktedir.[7]

iv- Organizasyon Düzeyi

Stratejik planlama daha çok sonuçlara yönelmiş durumdadır. Bu nedenle, u- r_n süreli amaçları ve ileride meydana gelebilecek sonuçları saptar. Diğer bütün rianlama türleri stratejik planlamanın öngördüğü amaçları yada sonuçları kabul î:-nek zorundadırlar.

Stratejik planlar, işletmenin bütün fonksiyonlarına ve tüm çevreye ilişkin ve- - eri kapsamına aldığı için, hazırlanması ve ortaya konulusu bakımından diğer ? anlardan daha ayrıntılıdır. İşletmenin gelecekteki kaderi ile ilgili olduğundan daha vjksek sorumluluk gerektirir ve organizasyonun üst yönetim kademelerinde hazırla-

\v *e. s.126.
Vg.e.. s.128.
* ;iTN-MINTZBERC-JAMES, The Strategy Process..., s.75.

1.3.Stratejik Planlama ve Amaçlar Sistemi

İşletme yönetimi açısından amaçlar örgütlerin faaliyetlerinin ve varoluşlarının nedenidir. Örgütsel'amaç, organizasyonun bir bütün olarak gerçekleştirmek, istediği geleceğe yönelik konuları kapsar. Amaçlar, işletmenin planlarına yol gösteren birer unsur oldukları gibi hedeflerine ne ölçüde ulaştığını yönetime bildiren birer araç görevini de yerine getirirler. İşletme toplumsal bir birim olarak birtakım amaçlara ulaşmak için kurulur. Bu yüzden, onu oluşturan ve çalışan kişi ya da grupların, hissedarların ve özellikle müşterilerin amaçlarına hizmet eden bir araçtır. Başka bir deyişle, işletme birbiriyle çelişen birtakım amaçların dengelendiği bir genel amaçlar sistemidir.[9]

İşletmenin bütününü ilgilendiren amaçlar genel, belli bir bölümüne ilgilendiren amaçlarda özel amaçlar olarak adlandırılır. Genel amaçlar kendilerine bağlı olarak daha özel amaçların oluşturulmasına yardımcı ve hatta neden olan unsurlardır. İşletmenin iki temel amacı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi "temel ekonomik amaçlar" ikincisi ise "sosyal amaçlar"dır. Temel ekonomik amaçlar faaliyetlerden optimal kar elde edebilmeye dayanır. Sosyal amaçlar ise, işletme faaliyetlerini etkileyen çıkar gruplarının amaçlarına bağlı bulunmaktadır. Ekonomik amaçlar, yöneticilerin faaliyetlerine yol gösteren açık ve somut bir şekilde belirlenen amaçların özünü oluşturur.[10]

Genel amaçlar işletmenin ömrü boyunca devam edebilecek uzun süreli amaçlardır. Özel amaçlar ise daha kısa sürelidir, taktik yada eylemsel faaliyetlerle ilgilidir. İşletmenin genel amaçları daha çok onun stratejisini ilgilendirir."

1.4.Stratejik Planlama ve Temel Ekonomik Amaçlar

Ekonomik amaçları değerleyen yeterli bir ölçü bulmak oldukça güçtür. Ancak genel kabul görmüş bir ölçü olarak karlılık gösterilebilir. Bu ölçü, işletme faaliyetlerinin başarısın devamlı olarak ölçmeye olanak sağlar, geleceği kestirmeyi sağlar ve farklı sanayi kollarındaki firmaların durumlarını karşılaştırmaya yardımcı olur. İşletme faaliyet konusunu ve karlılığını bir kere saptadıktan sonra faaliyetlerinin karlılığını korumak için yeni kaynaklar bulmak veya onları günün koşullarına göre yenilemek, mevcut ve yeni ürünleri için önemli ekonomik amaçlarının her biri kar beklentilerinin bir bölümünü oluşturmakla birlikte "büyüme", "güvenlik", "otonomi" gibi işletmenin yaşama ve gelişmesini sağlama amaçlarına da hizmet eder.

1.5. Stratejik Planlama ve Ekonomik Olmayan Amaçlar (Sosyal Sorumluluklar)

İşletmenin ekonomik olmayan amaçları ve sosyal sorumlulukları çevre ile ilgilidir. İşletmenin çevresini; iş gören kuruluşları, müşteriler, kamu kuruluşları ve toplum oluşturmaktadır. İşletme açısından düşünüldüğünde çevre ile olan ilişkiler hem ekonomik hem de ekonomik olmayan amaçlarını gerçekleştirirken işletme içinden ve işletme dışından gelen yakın, ulusal ve uluslararası baskıların etkisi altında kalır.

Amaçlarla ilgili en önemli sorun, bunların öncelik sırasına konması ve aralarında bir denge kurulması, başka bir deyişle ahenkleştirilmesidir. İşletme ekonomik ve ekonomik olmayan amaçlarını dengelerken; geçmişteki ve mevcut durumu, elin-

[9] A.g.e., 76.
[10] HOFER-SCHENDEL, Strategy Formulation,... s. 127.
[11] QUIN-MİNTZBERG-JAMES, The Strategy Process..., s.78.

deki kaynaklar, yönetici ve sahiplerin kişisel değerleri, çevreden gelen sosyal baskılar ve rekabet gibi faktörleri göz önünde bulundurmalıdır.

İşletmenin sosyal sorumlulukları ise, ekonomik ve yasal koşullara, iş ahlakına, işletme içi ve çevresindeki kişi ve kurumların beklentilerine uygun bir çalışma stratejisi ve politikası gütmesine mutlu ve memnun etmesine ilişkindir.[12]

11. STRATEJİK PLANLAMANIN FORMÜLASYONU

Örgütün stratejik seçeneklerinin belirlenmesinden sonra, sıra bu seçeneklerden hangisinin örgüt açısından uygun, mümkün ve kabul edilebilir olduğunun sap-:anmasına ve seçilen stratejinin uygulanmasına gelir. "Hangi stratejiyi kullanarak nedeflediğimiz noktaya ulaşabiliriz?" Sorusuna cevap vermek gerekir. Bu aşamada, stratejik seçenekler değerlendirilerek en uygun stratejilerin seçilmesi önemli olmaktadır. Strateji seçiminde en ideali, pazardaki fırsat üstünlüğünü sağlayacak ve o- umsuz etkileri yok edecek ve aynı zamanda, örgütün kuvvetli yönlerini daha da güçlendirecek ve zayıf yönlerini iyileştirecek stratejileri belirlemektir. Strateji seçimi, oldukça karmaşık ve zor bir karar verme sürecidir. Anacak bu kararların alınmasında örgütlere yardımcı olacak bir çok yöntem ve teknikler geliştirilmiştir. [13]

2.1. Örgüt Felsefesi ve Misyonunun Belirlenmesi

Stratejik yönetim sürecinin ilk evresinde örgüt felsefesinin ve misyonunun be- irlenmesi gerekir. Örgüt felsefesi, örgütün genel amaçları ve örgüt misyonu kavramları genellikle birbirine karıştırılmakta ya da birbirinin yerine kullanılmaktadır.

Örgütün genel amacı, toplumun ihtiyaç duyduğu mamul ve hizmetleri toplumun kaynaklarını kullanarak etkinlik ve sorumluluk bilinci içersinde üretmektir. Örgüt, toplumun yasal, ahlaki ve moral değerleri içinde mamul ve hizmet üretir ve kar sağlar.[14]

Mahkemenin amacı konuları yorumlamak ve bunları uygulamaktır. Kısacası bir örgütün amacı ona toplum tarafından yüklenen temel görevleri ve işleri yapmaktır.

Örgüt felsefesi, örgütün inanç ve değer hedeflerini ortaya koyar. Örgüt faaliyetlerini başarılı bir şekilde sürdürebilmesi için bu inançlar ve değerler topluluğuna sahip olmalı ve çalışanlara da bu inanç ve değerlerin yansıtılması gerekir. Örgütün felsefesini oluşturan inanç ve değerler; pazarın en iyisi olma, işin daha iyi sürdürülebilmesi için ayrıntılara önem verme, kişilere değer verme en iyi kalitede mamul ve hizmet sunma, şekilcilikten ziyade, gerçek ilişkilere ve dostluklara önem verme, doğruluk, dürüstlük ve güvenilir olarak sınıflandırılabilir.

Örgüt felsefesi,örgütsel politikaların oluşturulmasında genel bir taslak işlevini görür. Örgütsel politikalarda çalışanların faaliyetlerine rehberlik eder. Diğer bir deyişle, politikalar örgütün bütün birimlerinin örgüt felsefeleri doğrultusunda faali-

Lyood BYARS. Strategic Management Planning and Implemention. Concepts and cases. Herper ind Row publisers, New York, 1987, s.165.

A.g.e.s.166.

Frank T.Anderson PAINE-Cail R., Strategic Management^The Dryden Press CBC Cpllege Publishing. New York, 1983, s. 179.

yette bulunmalarına yardımcı olur. Aynı zamanda çeşitli örgüt birimleri arasında iletişimi ve koordinasyonu kolaylaştırır."[6]

Örgütün misyonu, onun varlığının nedenidir. Misyon "biz neyiz?", "işimiz nedir ?", "gelecekte işimiz ne olmalı?" gibi temel sorulara cevap verir. Diğer bir ifadeyle misyon örgütün bugünkü ve gelecekteki faaliyetlerin tanımlanmasıdır. Misyon, örgütün genel amacından doğar. Genel amaç, toplumun ihtiyaçlarını karşılamada örgütün genel rolünü tanımlarken, misyon bu toplumsal amacın daha spesifik ve kesin rolünü tanımlamaktadır."[7]

Bütün örgütler bir misyona sahiptir. Misyon örgüt faaliyetlerinin sınırlarını belirler ve faaliyetle ilgili çabanın dikkate alınmasını sağlar Misyon örgütün ürettiği mamul ve hizmetler açısından tanımlanabilir. Taşıma işletmeciliği, lastik işletmeciliği ya da belirli bir bölgedeki hastaların tedavisini sağlayan sağlık kliniği, çiftçinin gübre ihtiyacını karşılamak misyon olarak kabul edilebilir.

Bir örgütün misyonunu tanımlamada en uygun yol, yaş grupları, gelir, sınıf, coğrafik yerleşim bölgeleri gibi bazı temel özelliklere sahip olan aynı türden alıcılar grubundan meydana gelen belirli bir pazar içine amaçlanan mamul ve hizmetler açısından yapılır. Misyon, bir yandan sağlanan hizmeti bir yandan da pazar bölümünü gösterir. Örgüt hangi pazar bölümüne hizmet edeceğine önceden karar vermelidir. Bir pazar bölümünün ihtiyacı için düşünülen (tasarlanan) bir mamul, diğer pazar bölümü için uygun, olmayabilir. Örneğin, fabrika ve bürolara satılan mobilyalar ile evlere satılan mobilyalar birbirinden oldukça farklıdır.

Bir örgütün misyonu etkin bir kaynak ve beceri dağılımı ve kullanımı için çok geniş ve belirsiz ya da çok dar ve sınırlı olmamalıdır.

Örgütün misyonu dış çevreye ve örgütün iç kabiliyet ve yeteneklerine bağlı olarak değişebilir. Dış çevreye ve örgütün iç kabiliyet ve yeteneklerine bağlı olarak değişebilir. Dış çevre değişirken' misyonda değişir. Tüketicilerin ihtiyaçları değiştikçe, yeni teknolojiler ve yeni pazarlar oluştukça eskilerin yok olacağı ve buna bağlı olarak da örgüt misyonunun değişmesi söz konusudur. Aynı şekilde işletmenin iç finansal, fiziksel, ve insan kaynaklarının sınırlandırıcı etkisi de örgüt misyonunu etkilemektedir.[7]

Misyonlar belirlenince bunun örgüt becerilerine ve fırsatlarına ne derece uygun olduğu ortaya çıkar. Misyonların açık bir ifadeyle tanımlanması, üst düzeyden başlayarak her seviyedeki yöneticilere, hatta çalışanlara, işletmenin amaçları doğrultusunda faaliyette bulunma; çeşitli araştırma ve inceleme yaparak çeşitli fırsatların yakalanması ve tehlikelerden korunması konularında rehberlik görevi yapar.

Stratejik yönetim muhasebesi ile örgüt; felsefe ve misyon ilişkisini kurmanın güç olduğu düşünülebilir. Bir ölçüde doğrudur. Misyon, işletmenin çok uzun vadede ulaşmak istediği ana hedefleri gösterir. Örgüt felsefesi de, bu ana hedefe ulaşmada yönlendirme, güdüleme görevi yapar. Ancak, seçilecek misyonun, işletmenin kaynak ve misyonunun,

[6] BYARS. Strategic Management Planning..., s.167.
[7] Anderson-PAINE, Strategic Management.... s.181.
[7] A.g.e.,s.182.

işletmenin kaynak ve becerilerinin bugünkü ve gelecekteki durumuna uygun ve ulaşılabilir olması gerekir. Stratejik yönetim muhasebesi, üst yönetimi işletmenin bugünkü ve gelecekteki muhtemel finansal kaynakları konusunda bilgilendirerek yardımcı olabilir."*

2.2. SWOT Analizi

SWOT; kuvvetli ve zayıf yönleri ile, fırsatlar ve tehlikeler kelimelerinin İngilizce karşılıklarının (strengths, weaknesses, oppoıtunites) ilk harflerinden oluşan ve son zamanlarda stratejik yönetim literatürde oldukça yaygın olarak kullanılan bir kavramdır.

Stratejik yönetim, örgüt çevresinin çok iyi tanımlanmasını ve örgütün bu yapı içindeki durumunun (konumunun) saptanmasını gerektirir. Durum değerlendirilmesinde, çevredeki fırsat ve tehlikeler araştırılır ve örgütün kuvvetli ve zayıf yönlerinin hangi noktalarda olduğu belirlenir.

SWOT analizinde "şimdi neredeyiz?" sorusuna cevap aranmaktadır. Bu analizin amacı, bir örgütün bugünkü durumu ve işletme yapısı ile çevredeki değişmelere karşı kuvvetli ve zayıf yönlerini belirlemek, çevreden gelebilecek fırsat ve tehlikeleri saptamaktır. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, örgüt ile ilgili kuvvetli ve zayıf yönler ile fırsat ve tehlikelerin tek tek sıralanmasından çok stratejilerin oluşturulmasında katkıda bulunacak önemli bulguları ortaya koymaktır.

SWOT analizi, bir örgütün misyonuna ve amaçlarına ulaştıracak stratejilerin oluşturulmasını ve uygulanmasını mümkün kılar. Bu analizde toplanan ve analiz edilen bilgiler, örgüt misyonunda, amaçlarında ve politikalarında ya da stratejilerinde değişiklikler yapılmasını önerebilir. Şekil-2 de bir örgütün SWOT analiz süreci görülmektedir. Şekilde görüleceği gibi, dış çevredeki değişiklikler pazarın özelliklerinde de değişikliklere neden olmaktadır. Bu değişiklikler, işletme ve Pazar için yeni kritik başarı faktörleriyle beraber fırsatlar ve tehlikeleri ortaya çıkarır.[18]

Kritik başarı faktörleriyle örgütün kaynak ve becerilerinin bir araya gelmesi, fırsatlardan uygun biçimde yararlanılması ve tehlikelere karşı konulması için stratejik planların hazırlanması, uygulanması ve kontrol edilmesine yönelik faydalı veriler sağlayacaktır.

Örgütün fırsat ve tehlikeleri ile kuvvetli ve zayıf yönlerinin belirlenmesinde aşağıdaki alan analizlerinden yararlanılır. Bunlar:[20]

i- Çevre araştırması ve tahmini
ii- Rekabet analizleri
iii- Örgüt içi analizler

Çevre analizi ve tahmini ile rekabet analizleri, çevreden örgüte yönelik fırsat ve tehlikeleri belirler. Yine rekabet analizleri ile örgüt içi analizler örgütün kuvvetli ve zayıf yönlerini belirler.

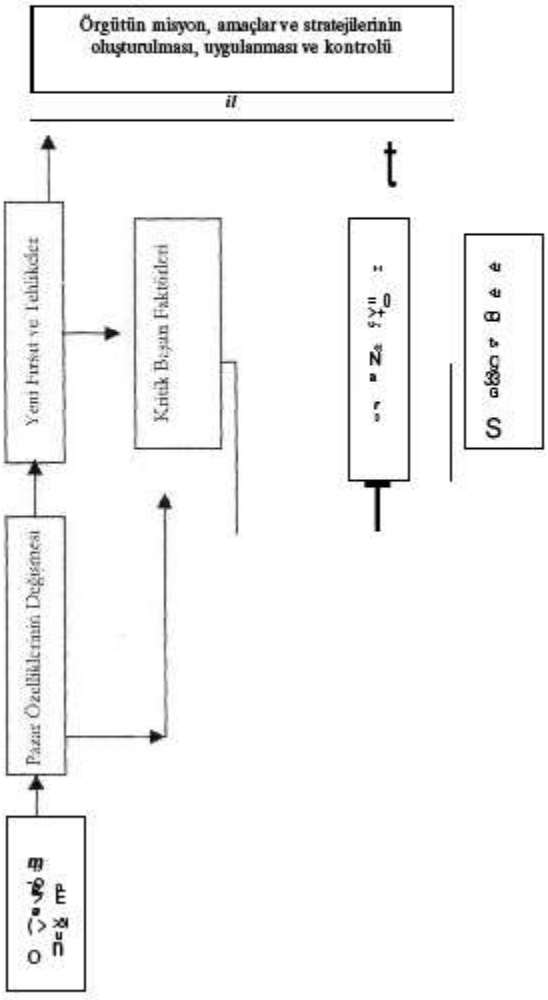
2.2.1-Fırsat ve Tehlikelerin Belirlenmesi

Örgütün dış çevresindeki değişmeler, bugünkü ve gelecekteki fırsat ve tehlikelerin temel kaynağıdır. Dış çevre, işletmenin direkt kontrolü dışındaki eğilimler, olaylar ve

Hüseyin ERGİN. **Stratejik Yönetim Muhasebesi^** Kütahya Ekspres Matbaası, Kütahya, 1997, S.30|A.
A.g.e. s.31.

güçlerden oluşur, değişmeler her işletmeyi farklı etkiler Örneğin, doğum oranının düşmesi, bebek maması üreten işletmeyi olumsuz yönde etkilerken sağlık kuruluşlarını ve emekli sandıklarını olumlu olarak etkileyecektir. Dış çevre faktörlerindeki bir değişme bir işletmeye fırsatlar yaratırken, aynı değişme, başka bir işletme için tehlikeli olmaktadır.

Şekil:2 SWOT Analizi Süreci



2.2.1.1- Genel Çevre Analizi

Dış çevre, işletmeyle ilgili olan fakat işletmenin dışındaki faktörlerden oluşan bir yapıdır. Dış çevre ile ilgili bir çok faktör saymak mümkündür. Ancak bu faktörlerden bazılarının etkisi fazla önemli olmayabilir. İşletme ile ilgili dış çevre faktörlerini üç gruba ayırmak mümkündür. i)İşletmeyi doğrudan etkileyen iş çevresi ii)İşletmeyi dolaylı olarak etkileyen genel çevre ve iii) Uluslararası çevre.[21]

İşletmenin bulunduğu genel çevre içindeki faktörler sadece işletmenin başarısını değil, aynı zamanda iş çevresini de (pazarını) etkiler, Dış çevrenin analizi, işletmenin ve iş çevresinin kontrolü altında olmayan bu dış faktörleri izlemek ve tahmin etmek için örgüt tarafından kullanılan sistemli yöntemlerdir. Örgütler, genellikle çevre analizini dört grupta sınıflandırır. Ekonomik, politik, sosyal ve teknolojik çevre faktörleri

i- Ekonomik faktörler: Ekonomik Faktörler iş çevresini etkileyen en önemli faktörler grubunu oluşturmaktadır. Ekonominin genel durumu (Ekonomideki durgunluk, yavaşlama ya da refah düzeyi gibi..), faiz oranları, işsizlik oranı ve tüketicilerin gelir düzeyleri, işletmenin yatırım kararlarında, istihdam ve fiyatlama kararlarında dikkate alınacak temel ekonomik değişkenlerdir. Enflasyon oranı ve Milli Gelir büyüme hızında stratejik planlama sürecinde yararlanacak diğer ekonomik faktörlerdir. Ayrıca, uluslararası ticaret yapan işletmelerin gümrük tarifelerini, uluslararası işlem ödemelerini, devletin karları üzerindeki kontrolü ve vergilendirme gibi faktörleri dikkate almasır gerekir. Uluslar arası işletmeler, aynı zamanda, ülkeler arasındaki döviz kurunu ve uluslar arası işbirliği öğütlerini dikkatle izlemelidirler.

ii- Teknolojik faktörler: Teknolojik faktörler işletmeleri değişik biçimde etkilemektedirler Teknolojik gelişmeler bir işletmenin ya da pazarın mamul ve hizmetlerine olan talebi önemli ölçüde değiştirebilir. İşletmenin rakipleri tarafından kullanılan teknolojik ilerlemeler işletmenin mamul ya da hizmetlerini modası geçmiş ve[22] aşırı fiyatlar kılar Uluslararası işletmelerde bir ülkenin pazarında en son teknolojik gelişmelerin kullanılması başka ülkenin mamullerinin aşırı fiyatlı olması ve rekabet edememesi sonucu ortaya çıkarır."

iii- Politik ve Yasal Faktörler: Ülkelerdeki politik eğilimler (serbest piyasa ekonomisini benimseyen liberal partiler ya da devletçi sosyal demokrat ve muhafazakar partilerin birinin iktidarda olması gibi) stratejik planlama kararları üzerinde önemli etkilere sahiptir.

Yürürlüğe konulan yasalar işletmenin faaliyetlerini etkilemektedir. Örneğin; işçilerin istihdamı ve işten çıkarılmaları, çalışma koşulları, çalışma saatleri, mamullerin fiyatlandırılması, şirketin satın alınması ve birleştirilmesine ilişkin yasalar işletmeleri belirli ölçülerde etkilenmektedir. Ayrıca hükümetin vergileme politikaları işletmenin finansal yapısını ve yatırım kararlarını etkiler.[24]

• Orhan ELMACI. "İmalat İşletmelerinde Stratejik Yönetim ile Bütünleştirilmiş Maliyet Azaltımı". MPM Verimlilik Kongresi, Ankara, 27-29 Kasım 1991, s. 175.

" Orhan Elmacı. "Küreselleşme Süreci İçinde Türk Sanayinin Rekabet Gücünü Arttırmanın Yolları". Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl:3. S.7, Temmuz 1993, s.57.

* A.g.e.

Orhan Elmacı. "Küreselleşen Pazarla Bütünleşmede Stratejik Rekabet Gücünün Verimlilik Eksenli Analizi. MPM II.Verimlilik Kongresi, Ankara, 19-21 Ekim 1999, s.212.

Yasalara ve mevzuata bağlı uygulamaların sınırlandırıcı etkisi yanında olumlu etkileri de vardır. Devletin ihracatı geliştirme teşvikleri ve ucuz kredi sağlama gibi. Bütün politik ve yasal bu düzenlemeler stratejik yönetim faaliyetlerinde göz önünde bulundurulması gereken önemli faktörlerdir."

iv- Sosyal Faktörler: Sosyal Faktörler, işletme müşterilerinin ve çalışanlarının değer yargıları davranışları ve demografik özelliklerine ilişkin faktörleri kapsar. Dinamik sosyal faktörler, işletmenin mamul ve hizmetlerine olan talebi önemli ölçüde etkileyebilir ve işletmenin stratejik kararlarını değiştirebilir.

2.2.2- Yakın Çevre (Endüstri Çevresi) Analizi

İşletme ile ilgili fırsat ve tehlikeler genel dış çevredeki değişmeler yanında örgütün içinde bulunduğu iş çevresindeki (Sanayi- Pazar) değişmelerinden etkilenir. Bu nedenle işletmenin fırsat ve tehlikelerini belirlerken içinde bulunduğu ve doğrudan doğruya etkilendiği faktörlerden oluşur. Müşteriler, satıcılar, rakipler, işçi piyasası ve sendikalar, finansal kuruluşlar bu faktörler arasında sayılmaktadır.

İş çevresi faktörlerini stratejik yönetim açısından beş boyutta incelemek mümkündür. Bunlar, rekabetin niteliği ve derecesi, pazara giriş engelleri, ikame malların rekabet gücü, satıcılar ve alıcıların gücüdür.

i- Rekabetin niteliği ve derecesi: Bir sanayideki işletmenin fırsat ve tehlikeleri, rakiplerin çokluğuna ve rakiplerin fiyat rekabeti, yeni mamul sunuşları, yoğun reklam kampanyaları, müşteriye sunulan hizmetlerin iyileştirilmesi ve daha kapsamlı garantiler gibi taktik kararlarına bağlıdır. Rekabetin yoğun olduğu pazarlarda çok sayıda işletme ve hemen hemen aynı büyüklükte bulunur. Bu durum hem rekabeti zorlaştırır hemde pazarı daraltır. Rekabet yoğunluğu aşağıdaki faktörlere bağlıdır.[24]

- Rakipleri çoktur ve büyüklükleri ve güçleri hemen hemen aynı ölçüdedir.
- Pazarın büyüme hızı düşüktür. Pazarda bilinçsizce Pazar payı rekabeti vardır. Mamullere olan talebin artışı zayıftır.
- Pazarda fiyatları indirme ve diğer rekabet açılarını kullanarak satış hacimlerini arttırmaya yönelik çabalar vardır.
- Mamul ve hizmet farklılaştırılması çabaları oldukça azdır. Mamul ve hizmetler arasında benzerlik olduğundan müşteriler daha düşük maliyetli mallara ve hizmetleri satın almaya yönelirler.
- Sabit maliyetler yüksek ya da mamuller çok bozulabilir niteliktedir. Dolayısıyla, bu koşullar fiyatları düşürmeye teşvik edici niteliktedir.
- Kapasitenin arttırılması arz-talep dengesini bozar, fazla kapasiteye neden olur ve fiyatlar düşer.

Pazardan çıkış engelleri yüksektir. Tasfiye işlemlerinin büyük yatırımlar gerektirmesi, şirketin itibarını kaybetme tehlikesi hükümetin yasaklamaları vb.

A.g.e., s.

Orhan Elmacı, "Küresel Boyutlu Stratejik Rekabet Gücünün Verimlilik Eksenli Analizi", Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Kongresi. İstanbul, 7-9 Temmuz 1993, s.40. Ayrıca bkz.Michael PORTER "How Competitive Forces Shape Stategy, The strategy Process:concept, context And cases. New Jersey, 1988. s.64.

nedenlerden dolayı işletmeler az kar ya da zarar ediyorlarsa bile rekabete devam etmek zorunda kalırlar

İşletmeler, yukarıda belirtilen rekabete ilişkin sorunları, çeşitli stratejik yönelimler ve atılımlarla çözme çabası içerisi ve girebilirler. Örneğin mamul ya da hizmetlerdeki farklılaştırmanın arttırılması, satış artırıcı çabaların hızlı ve en düşük maliyetle yapılmasına, satış sonrası hizmetlerin geliştirilmesine önem verilebilir.

ii- **İkame Malların Rekabet Gücü:** İşletmeyi etkileyen iş çevresi faktörlerinden biri de ikame mamul ve hizmet üreten rakiplerin gücüdür. Kaliteli ve düşük maliyetli mamuller üreten işletmeler, rakiplerinin stratejik rekabet üstünlüklerini olumsuz yönde etkilerler. Dolayısıyla ikame malların üretilmeye başlamasıyla işletmenin pazarına yönelik tehlike ve riskler analiz edilmelidir. İkame malların pazarda tutunması, diğer işletmelerin mamullerinin fiyatlarının düşürülmesini ve özelliklerinin geliştirilmesi ve iyileştirilmesini gerektirebilir. Burada önemli olan ikame malların işletmenin mallarına hangi maliyet düzeyinde tercih edileceğinin belirlenmesidir."

ii- Pazara Giriş Engelleri: Pazarda kar olanaklarının çekiciliği yeni işletmelerin pazara girmesine neden olur. Pazara yeni giren işletmeler Pazar payı elde edebilmek için ek kapasite yaratırlar. Artan kapasiteye kıyasla talepte bir değişiklik olmazsa, diğer bir deyişle aynı kalırsa, önce malın fiyatı sonrada pazarın karlılığı düşebilir. İşletmeyi pazarı kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya bırakır. Genel olarak pazara girişte üstünlük ve kısıtlayıcı olabilecek faktörleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;[28]

- Ölçek Ekonomileri:Büyük ölçekte üretim yaparak maliyet üstünlüğüne sahip olunabilir. Üretim miktarı yükseldikçe mamul başına düşen ortalama maliyet düşer. Pazara yeni girecek işletmenin ya büyük ölçüde yatırım yapması ya da yüksek maliyetli mamullerle pazara katılması gerekir. Ölçek ekonomisinden yararlanılarak yüksek düzeyde teknolojik yatırım yapmayı gerekli kılar.

- Mamullerin Farklılaştırılması:Bazı mamul ve markalar müşteriler tarafından kolayca terk edilemez. Diğer işletmelerin kendi mamullerini pazarda kabul ettirebilmesi uzun zaman alabilir.

- Sermaye Gereksinimi: Reklam ve araştırma - geliştirme harcamaları gibi pazara giriş engeli yaratan kalemlere büyük miktarda sermaye bağlama gereksinimi vardır.

Maliyet Üstünlükleri-.Pazardaki işletmenin teknolojiye sahip olması, enflasyon öncesinde ucuz fiyatlarla varlık satın alması, devlet yardımlarından yararlanması ve uygun yerleşim yerine sahip olması diğer işletmeler için pazara giriş engeli yaratır.

Orhan ELMACI. İmalat ve Endüstri İşletmelerinde Maliyet Aİalıcısı ve Bir Uygulama. Anadolu Üniversitesi. Eskişehir.. 1'j9(). s.30

^ A.(5.c. s.528.

- Dağıtım Kararları:Uygun ve yeteri kadar dağıtım mallarına sahip olmayan işletmeler mamullerini satma olanağı bulamazlar.

- Hükümet Politikaları:Hükümet politikaları da pazara giriş engeli yaratabilir. Lisans patent ve gümrük kotalarının belirli işletmelere verilmesi, diğer işletmeler için pazara giriş engeli yaratabilir.

iv- Satıcıların Gücü: Satıcılar, işletmeye hammadde, malzeme gibi her türlü girdiyi sağlayan kişi ve kuruluşlardır. Satıcıları yüksek maliyetli malzeme sağlaması işletmenin rekabet gücünü etkileyebileceği gibi karlılığını da düşürebilir. Satıcılar aşağıda belirtilen durumlarda oldukça güçlüdürler.

- Girdiler alıcılar için oldukça önemlidir.
- Satıcıların pazarladığı malın bir benzeri yoktur ya da benzeri satın almak için daha fazla harcama yapmak gerekir.
- Satıcılar kendi Pazar durumunun güvenli olmasını isteyen ve birkaç büyük işletmenin hakim olduğu Pazar yapısına sahip olduklarından güçlüdürler.

Satıcılar pazarı oligopol durumunda ise, pazarın kontrol gücü işletmelerde, monopol durumunda ise satıcıların elindedir. İşletmeler serbest rekabet gücünden uzaklaşarak monopol durumuna geliyorlarsa, satıcılar karşı pazarı kontrol etme gücünü kazanıyorlar anlamına geldiğini, aksi halde satıcıların gücünün arttığını bilmek gerekir. Alıcıların gücü arttıkça maliyetleri azalacak ve satıcının gücü arttıkça işletmenin maliyeti ve bağımlılığı artacaktır. Satıcılar pazarının yakından izlenmesi, özellikle işletme kaynaklarının dağıtılması kararlarında belirleyici olacaktır.

Satıcılar pazarı incelenirken işletmenin üretim faktörlerinin özellikleri ve ikame edilebilirliğinin de incelenmesi ve teknolojik gelişmelerin izlenmesi gerekir.

v- Tüketicilerin Gücü: İşletmenin iş çevresini oluşturan en önemli faktörlerden birisi de tüketicilerdir. Tüketicilerin gereksinmelerini göz önünde bulundurmayan, rakiplerine kıyasla daha iyi olanaklar sağlamayan işletmeler pazardaki payını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalır. Bu nedenle, tüketici pazarının özellikleri, ve gücünün izlenmesi ve pazarın sunduğu fırsat ve tehlikelerin belirlenmesi gerekir."

Tüketicinin işletmeye kıyasla güçlü olması işletmenin pazardaki potansiyel karlılığını etkileyebilir. Tüketiciler aşağıdaki durumlarda güçlü olduğu kabul edilir.

- Pazardaki müşteri sayısı az ve satın aldıkları mamul büyük miktarda ise,
- Müşterilerin satın aldıkları mamul miktarı pazardaki payın önemli bir yüzdesini oluşturuyorsa,
- Pazarda çok sayıda küçük satıcılar varsa,
- Pazardaki mallar standartlaşmış mal olup her yerde kolaylıkla bulunabiliyorsa ve tüketicilerin satın aldıkları malı değiştirmede bir kayıpları olmuyorsa,

Robert E.SCELLENBERG, Strategic Management Text and cases. John Wiley and nons Inc.. New York. 1986. s. 125.

- Satın alınan mal önemli bir girdi kalemini oluşturmuyorsa
- Satın alınan mal değişik satıcılardan alındığında müşterilere ekonomik bir avantaj sağlayabiliyorsa tüketicilerin güçlü olduğu düşünülür.

vi- Çevre Faktörlerinin Analizi: Çevre Faktörlerinin işletme üzerinde yarattığı fırsat ve tehlikeleri belirlemek ve faktörlerin işletmeye olan etkilerini anlamak, stratejik yönetim açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle çevre faktörlerinin işletme üzerinde yarattığı etkileri analiz etmek, fırsat ve tehlikeleri belirlemek gerekir.

Çevre analizinin işletmeye sağlayacağı yararlan aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.

- Dış faktörlerin mümkün olduğu ölçüde dikkate alınmasını sağlamak,
- Gelecekte örgüt üzerinde etkisi olacak faktörleri ve sorunları önceden anlama ve sorunların çözümüyle ilgili yöntemlerin anlaşılmasına yardımcı olma.
- Dış çevredeki gelişmeler olmadan muhtemel değişmeleri önceden görüp önlemleri önceden alma olanağını sağlama,
- Örgütsel stratejilerin daha iyi anlaşılabilmesi için yöneticilerin çevre analizlerine katılmalarını sağlama,
- Çevredeki gelişmelerin örgüt tarafından benimsenebilmesini kolaylaştırabilmek için dikkati çevre faktörleri üzerinde yoğunlaştırma.

Ekonomik, teknolojik, politik ve sosyal faktörler ve bu faktörlerdeki değişmeler işletmeleri önemli ölçüde etkilediği için faktörlerin araştırılması ve değişmelerin tahmin edilmesi gerekir. Çevre analizleri ve tahminlerinin örgüt başarısı üzerindeki etkileri konusunda çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda çevre analizleri ve tahminler aracılığıyla elde edilen bilgilerin işletmenin karlılığı ile olumlu bir ilişkisi olduğu saptanmıştır.[30]

2.3. Çevre Analiz Teknikleri

Ekonomik, teknoloji, politik ve sosyal çevre faktörlerinin analiz edilmesinde aşağıda kısaca açıklayacağımız teknikler kullanılmaktadır.[31]

2.3.1-Delphi Tekniği

Delphi Tekniği, ekonomik, teknolojik, politik ve sosyal faktörlerin gelecekteki eğilimlerini tahmin etmek için kullanılan bir tekniktir. Bu tekniğin uygulanmasında, araştırılacak çevre faktörüne ilişkin soru anketi hazırlanır ve konu ile ilgili uzmanlardan yanıtlar alınır. Bu suretle, uzmanların yanıtlarından çevre faktörünün tahminine ilişkin genel eğilimler belirlenir. Daha sonra, bu genel eğilime katılıp katılmadıklarını anlamak için tekrar bir anket hazırlanarak uzmanlara gönderilir. Uzmanlar tahminlerinde belirli bir noktaya gelinceye kadar bu anket işi devam eder.

A.g.e., s.130.

[31] Lloyd BYARS, Strategic Maufagement, , , ,31. Ayrıca Bkz., David HUSSEY, Corporate Planning: Theory and practise, pergamon press, Exeter, 1979, s.64- 69.

2.3.2. Beyin Fırtınası

Beyin fırtınası, sorunları çözmede yaratıcı fikirleri üretmek için kullanılan bir tekniktir. Aynı zamanda tahminlerin yapılamasında da kullanılır. Beyin fırtınası tekniğinde, bir grup insana belirli bir konuya ilişkin tahminleri hiçbir kısıtlama getirmeden sorulur. Beyin fırtınası genellikle dört evreden oluşur. Birinci evrede grubun üyelerine incelenecek konunun gelecekteki durumu hakkında kendi fikirleri sorulur. Fikirlerin çok olması arzu edilir. Fikirlerin kalitesi üzerinde durulmaz. Bu birinci evrenin tcı kuralları vardır. Tahminler üzerinde eleştiri ya da övgü yapılmaz. Yapılan tahminleak birleştirmeler ve iyileştirmeler yapılabilir. İkinci evrede ilave alternatiflere yönlendirilen her tahmin gözden geçirilir. Küçük değerli alternatifler bu evrede değerleme dışı tutulur. Üçüncü evrede normal olarak grup eğilimine sahip alternatiflerden birisi seçilir.

2.3.3. Senaryolar

Senaryolar , geleceği tanımlayan hikayeler biçiminde yazılır. İki soruya yanıt verir. İ) Pratik durumların geliştirilmesine neden olan temel adımların neler olduğunu ii)pratik durumun meydana gelmesini kolaylaştıran ya da engelleyen alternatiflerin neler olduğudur. Normal olarak, senaryolarda, işletmenin gelecekte kullanacağı bilgilerin uzmanlar tarafından önceden hikaye edilmesidir.

2.3.4. Eğilim Etki Analizleri

Eğilim - Etki analizleri çevre, faktörlerinin tahmininde de kullanılan bir tekniktir. Aşağıdaki aşamaların gerçekleştirilmesiyle sürdürülür."–

- Bilgisayar yardımıyla bir olayın geçmişine değer biçilir.
- Uzmanlar komitesi, eğilim değerinin bu olaylarda nasıl etkileneceğini gösterir.
- Bilgisayar bu yargıları kullanarak mevcut eğilim değerini değiştirir.
- Uzmanlar komitesi, ayarlanmış değerleri gözden geçirir ve girdileri değiştirir.

2.3.5. Ekonomik Tahmin

Ekonomik tahminlerde çeşitli yaklaşımlar kullanılmaktadır. Ekonometrik modeller ekonomik eylemleri matematiksel denklemler açısından tanımlar. Yönlendirme göstergeleri de ekonomik tahminlerde kullanılır.

2.4. Rekabet Analiz Teknikleri

Serbest piyasa ekonomisinde işletmeler rekabet ortamı içersinde faaliyette bulunurlar. Rakipleri analiz etme , işletmeyi kendi kuvvetli ve zayıf yönlerini belirleme olanağı sağlarken, aynı zamanda bulunduğu Pazar ortamındaki fırsat ve tehlikelerin belirlenmesine yardımcı olur. Pazardaki rekabet gücü, beş faktöre bağlıdır. Bunlar pazara giriş engelleri, potansiyel rakipler, ikame mal ve hizmetler, alıcıların ve satıcıların gücüdür. İşletmenin rekabet gücünün niteliğini anlamak önemlidir. Rekabet analiziyle; bir pazardaki rekabet nedenleri etkileyen kritik faktör göstergeleri sağlanır. Yine bu analiz sayesinde işletmenin rakiplerin güçlerine karşı koyabilme derecesini de incelemek mümkündür.

v
A.g.c. 70,
Michacl BROMWICH 'The case tor strategic Management Atcounting: The Role of Accountinjİ Information for strategy in corpetitive Markets", Accounting Organization and society. V.I5, No:I-2. 1990, s.28.

Stratejik yönetim muhasebesi, dış çevrenin analiz edilmesiyle, önemli miktarda bilgi kaynağına sahip olur. Bu bilgileri analiz ederek, üst yönetime raporlar.

Ekonomik, teknolojik, politik ve sosyal değişmeler işletmelerin ekonomik gücünü etkilemekte, kimi zaman engelleyici olmaktadır. Stratejik yönetim muhasebesi, dış çevre faktörlerindeki değişmelerin kısa ve uzun vadeli finansal etkilerini belirleme, işletmenin kaynak ve becerileriyle karşılaştırma ve değerlendirme işlemini yapar. Dış çevrenin işletmeye yarattığı fırsatların, mevcut ya da işletme dışı kaynaklarla ne ölçüde değerlendirilebileceğini ya da tehlikelerin hangi kaynak yapısıyla giderilebileceğini saptamak gerekir.

Stratejik yönetim muhasebesi, uzun vadeli olarak işletmenin pazarları ve rakiplerle ilgili bilgileri sadece işletme tarafından yaratılan bir değer olarak değil, nitelik ve özellikleriyle tüketiciye sağlayacakları ekonomik bir değer olarak analiz eder. Örneğin, mamuller tüketicilerin gereksinmelerini karşıladığı ve tüketiciler tarafından kabul edildikleri sürece, bir ekonomik değeri ifade eder. Mamuller, nitelikler ve özellikler demeti olarak görülür. Pazara uyum sağlamayı ya da mamul farklılaştırma stratejisini uygulamayı amaçlayan işletmeler, mamul nitelik ve özelliklerini ve bunların yarattığı ve yaratacağı değerlerini izlemek zorundadırlar.[24]

Stratejik yönetim muhasebesi pazarın çekiciliğini; karlılığı, önemli ölçüde göreceli pazar payına da bağlıdır. İşletmeler, rekabet üstünlüğünü sağlayarak uzun dönem karını en üst düzeye çıkarmaya çalışır.

İşletmeler rekabet ortamında, rakipleri karşısında maliyet üstünlüğünü (en az maliyetle) sağlamak zorundadırlar.[25]

Stratejik yönetim muhasebesi, geleneksel yönetim muhasebesinin aksine, rekabetçi pazarlara yönelik daha anlamlı kararlar alabilmek için maliyet analizlerini pazar geneline yayarak genişletir ve sonucu yönetime rapor eder. Yönetime sunulan raporlarda, bir yandan mamulün maliyetine ilişkin analiz bilgileri, bir yandan da mamulün özellikleri ve niteliklerinin yarattığı ve yaratabileceği değerlere ilişkin bilgiler yer alır.[26]

Muhasebeciler düzenleyecekleri raporlarda, mamullere ilişkin maliyet bilgileri yanında stratejik bilgilere de yer vermelidir.

2.5. Kuvvetli ve Zayıf Yönlerin Belirlenmesi

İşletme ile ilgili fırsatlar ve tehlikeler ile kritik başarı faktörleri belirlendikten sonra sıra işletmenin kendi kuvvetli ve zayıf yönlerinin değerlendirilmesi süreci aşağıdaki işlemlerin yapılmasını gerektirir.

George A.POGUE, Strategic Management, Accounting^Mc.GraNv Hill, International Book Company Tokyo. 1982, s.40; Richard M.SVVILSON, Strategic Management Accounting Issues in Management Accounting, Ed. David ASHTON, Trevor HOPPER; Robert W.SCAPENS. prentice Hail International Inc. New York, 1990, s. 140.

Elmacı, İmalat Endüstrisi İşletmelerinde,.....s.20.

' Keith WARD, Strategic Management Accounting Butter warth, Heineman, Lmd., Oxford 1992. s.78,, H.Thomas TOHNSON-S.Robert KAPLAN, Relevance Lost:The Rise and Fail of' Management Accounting^Harvard Business Scholl Press, Boston, 1987, s.75.

* İşletme için az sayıda kritik başarı faktörlerinin belirlenmesi
* İşletmenin kaynak ve becerilerinin kritik başarı faktörleriyle kıyaslanması.

* Fırsatlardan yararlanmak için stratejiler oluşturabileceği kuvvetli alanların ve başarısızlığı önlemek ya da en aza indirmek için kritik zayıflıkların belirlenmesi

* Rakiplerin kuvvetli ve zayıf yönleriyle işletmenin kuvvetli ve zayıf yönlerinin kıyaslanması,

* Rakiplerden daha kuvvetli ve daha zayıf olan işletmenin kaynak ve becerilerinin birbirinden ayrılması.

İşletmenin rakiplerine kıyasla kuvvetli ve zayıf olduğu yönleri belirlerken geniş bir sorular listesinden faydalanmak gerekir. Bu sorular dizisi, normal olarak işletmenin her bir fonksiyonel bölümü için geliştirilir. Örnek bir liste aşağıdaki konu alanlarını kapsar.

i - Finansal Durum
ii - Örgütsel Yapı
iii- İdari personel ve işçilerin kalite ve Sayıları,
iv- Mamul - Pazar Durumu
v- Araç ve gereçlerin Durumu,
iv- Pazarlama Becerileri,
vii- Araştırma - Geliştirme ve Teknolojik Becerileri,
viii- Önceki Amaçlar ve Stratejiler

Bu sorular dizisi ve her soruya verilen önem işletmelere göre değişir. Bu soruların yanıtlandırılması ve yukarıda açıkladığımız işlemlerin yerine getirilmesi sonucunda elde edilecek bulgulardan işletmenin hangi konularda kuvvetli ve zayıf olduğunu belirlemek mümkün olur. Kuvvetli yönler işletmenin geleceğinin planlanmasında hareket noktaları oluştururken zayıf yönlerde işletmenin düzeltilmesi ya da kaçınılması gereken konularını ifade etmektedir.

Bu analizin tamamlanmasından sonra çevredeki değişmelerin ve etkilerin örgütün mevcut stratejileri ve becerileri açısından ne gibi fırsatlar sağladığı ve tehlikeler oluşturduğu konusunda daha açık ve net bir görüş olanağı sağlamış olacaktır. Aynı zamanda çevresel durum ve etkilere göre örgütün kuvvetli ve zayıf yönleri konusunda görüş olanağı verecektir.

SWOT analizi, işletmenin sorunlarını çevresiyle birlikte üstesinden gelebilme ölçüsünü gösteren sistematik bir düşünme mekanizmasını sağlar.[17]

Rekabet stratejileri, belirli bir pazarda bulunan rakiplerin mamullerine işletmenin mamulünün konumu ile ilgilidir. Bu nedenle, stratejik yönetim muhasebesi,mamuller, müşteri pazarları ve rekabet konusunda bilgiye gereksinim duyar. Uygun rekabet stratejilerinin geliştirilmesi için en ideal bölümleme, stratejik işletme birimlerini (SİB) esas olan bölümlemedir. SİB' lerin her birisi, ürettiği ve sattığı farklı mamul dizisine, müşteri grubuna ve rakipleri vardır. Bölümleme sırasında

[17] ERGİN, s.42.

dikkat edilecek önemli bir nokta, bölümlemenin işletme içinde önemli sorunlar yaratmaması ve özellikle işletmeye pahalıya mal olacak gereksiz bir iç rekabete yol açmamasıdır.

Her bir SİB, uzun dönemde, değişen iç ve dış koşullara göre rekabet stratejilerini başarılı bir şekilde değiştirerek ve uygulayarak finansal başarı sağlayabilir. Pazarda rekabet üstünlüğüne sahip olan işletmelerin rekabet stratejilerini uygulamadaki başarısı SİB'in kar etmesini sağlar. Burada kar, başarıyı izleyen artık değerdir.[11]

Stratejik yönetim muhasebesi için önemli bir sorun, göreceli rekabet üstünlüklerindeki değişmelerin nasıl izlenebileceği ile ilgilidir. Rekabet durumunun iyileştirilmesi genellikle işletmenin kısa dönemdeki karını azaltacak ve toplam katma değer payını artıran uzun vadeli görünümlerini geliştirecektir. Eğer işletme kısa dönemdeki karlılığa daha fazla önem verirse, hem rekabet durumunu iyileştirmeye ve hem de dış ve iç çevredeki olumsuzlukların etkisini ortadan kaldırmaya ya da en aza indirmeye yönelik yatırım yapma konusunda isteksizlikler doğacaktır. Aynı zamanda işletmenin kısa dönemde, ortadan kaldıramayacağı sorunlarda yaratabilir. İşletmelerin büyük bir kısmı, uzun vadeli ve dışa dönük finansal başarı ölçülerini kullanmaktan çok kısa vadeli başarı ölçülerini içe dönük olarak yoğun biçimde kullanmaktadırlar.

Rakiplere satıcılara ve müşterilere ilişkin olarak belirlenen bu göreceli finansal başarıyı, stratejik yönetim muhasebesi yansıtmalıdır.

2.6- Stratejik Amaçların Oluşturulması

Amaçlar örgütün pusulasıdır ve hangi yöne gidileceğini gösterir. Amaçlar; yönetimi yönlendiren, örgütün ulaşmak ve gerçekleştirmek istediği sonuçlardır. Stratejiler, planlar, çeşitli öncelikler, kaynakların dağılımı ve becerilerinin yönlendirilmesi, amaçlara göre belirlenir.

Misyon, işletmenin varoluşunun temel nedenidir. İşletmenin hangi iş kolunda olduğunu gösterir. İşletmelerin uzun ve kısa vadeli amaçları daha özgün ifade edilerek misyondan çıkarılır. Uzun vadeli amaçlar, örgüt misyonuna uygun bir şekilde 3-5 yıl içinde ulaşılması istenen amaçları ifade etmektedir. Kısa vadeli amaçlar da uzun vadeli amaçlardan çıkarılan normal olarak bir yıl ya da daha az süre için ulaşılması istenen başarı hedefleridir.

Stratejik amaçların oluşturulması, örgütün gelecekteki fırsat ve tehlikeleri ile kuvvetli ve zayıf yönlerinin belirlenmesi sürecinden sonra gelen bir süreçtir. Bu nedenle öncelikle, örgüt içi analiz ve rekabet analizleri ile de örgütün fırsat ve tehlikeleri belirlenmelidir. Bununla beraber, stratejik amaçların belirlenmesinde örgütsel kültüründe önemli etkisi vardır.

Örgütsel kültür, örgüt içindeki çalışanlar tarafından paylaşılan değerler, inançlar, davranışlar ve alışkanlıklardır. Örgütsel kültür, örgüt içindeki davranışların ve ilişkilerin nasıl olacağı konusunda rehberlik görevi görür. [9]

[11] Harold KOONT-Cyril O'DONNEL-Heinz WEİHRICH, Esentuls of Managemenet, Fourt Ecltion, Mc.Graw Hill Book. Company, Singapure, 1986, s. 161.

[9] Lester HEITTER-Serge E.MATUHCH, Managerial Accounting, Mc.Graw Hill., International Book Company, Tokyo, 198?., s.79.

İşletme stratejilerinin başarıyla uygulanabilmesi ve oluşturulan stratejik amaçlara ulaşabilmesi için örgütün kültürüyle uyum içersinde olması gerekir. Böylece örgüt içersinde hem değişmelere karşı direniş azalacak, hem de stratejinin gerektirdiği davranışlar şekillendirilmiş olacaktır. Ancak, rekabet becerilerini azaltan ya da sosyo ekonomik değişikliklere uyumu engelleyen bir kültürde işletmenin durgunlaşmasına ve hatta yok olmasına neden olabilir.

Her örgütte uygulanabilecek örgütsel amaç modeli yoktur. Oluşturulacak amaçların biçimi, örgütün niteliğine bağlıdır. İdeal olarak örgütün amaçları, örgüt kültürü ile uyum içersinde olmalı, işletmenin kuvvetli yönleri ile fırsatlarını karşılaştırmalı, tehlikeleri en aza indirmeli ve örgütteki zayıf yönleri bertaraf etmelidir. Aynı zamanda, amaçlar, örgüt misyonunu desteklemeli, örgütün her bölümü için ayrı ayrı oluşturulmalıdır. Amaçlar hem niceliksel ve hem de niteliksel olarak ifade edilmelidir. Burada önemli olan çalışanların başarmaya yönelik amaçlarının açıkça ifade edilmesi ve anlaşılabilecek kadar ayrıntılı olması gerekir.

Örgüt içersinde amaçları oluşturmada örgütsel hiyerarşi kabul edilir. Bu yaklaşımda dikkate alınacak işlemler aşağıda gösterildiği gibidir;[40]

i- Amaçlar oluşturma süreci örgüt misyonu ile birlikte örgütün üst düzeyinde başlar

ii- Daha sonra misyona uygun olarak uzun vadeli amaçlar oluşturulur.

iii- Uzun vadeli amaçlardan kısa vadeli amaçlar (bütün örgüt için başarı hedefleri) in oluşturulmasına geçilir.

iv- Daha sonra, örgüt içindeki her bir stratejik işletme birimi, önemli bölümler ya da faaliyet birimleri için uzun ve kısa vadeli amaçlar oluşturulur.

v- Her bir stratejik işletme birimi, bölüm ya da faaliyet birimi içindeki fonksiyonel alanlariçin (pazarlama, finans, üretim ve AR-GE gibi) uzun ve kısa vadeli amaçlar oluşturulur.

vi- Süreç bu şekilde hiyerarşik biçimde yukarıdan aşağıya doğru devam eder.

Belirli bir amaç işletmenin genel amacı olabileceği gibi belirli bir bölüm ya da fonksiyonel amacıda olabilir. İşletme amacının açıkça belirlenmiş, ölçülebilen ve çalışma gücü ile ulaşılabilen bir amaç olması gerekir. Örneğin gelecek iki yıl içinde sermayenin karlılığını %25 üzerine çıkarmak, gelecek üç yıl karlılığını %25 üzerine çıkarmak, gelecek üç yıl içinde, hisse senedi başına karı 5.000-liradan 7.000 liraya çıkarmak gibi, ya da gelecek dört yıl içinde Pazar payını %10 dan %15'e çıkarmak gibi[41]

Stratejik amaçlarla ilgili olarak: İngiltere, Japonya ve Amerika Birleşik Devletlerine ait şirketlerde yapılan araştırma sonucunda en çok benimsenen stratejik amaçların; satışların ve karların büyüme oranları, satış miktarları, çeşitli karlılık oranları, sermaye oranları, sermaye yapısı, maliyet azaltımı, pazar payı, varlık ya da sermayenin karlılık düzeyleri gibi muhasebe terimleriyle ifade edilen amaçlar olduğu görülmüştür[42]

BYARS, .s.55-58.

[41] PORTER. s.46.

Gerry JOHNSON- Kevan SCHOLES, E,polarıng Corporate Strategy. Second Edition. Prentice Hail. International UK, Liıd.. Cambridge, 1998,s.86

Bu amaçlara ulaşmanın başarısı da muhasebe sistemiyle ölçülür ve raporlanır.

3- Stratejik Alternatiflerin Analizi ve Stratejilerin Seçimi

Örgütün misyonu, kuvvetli ve zayıf yönleri, fırsat ve tehlikeleri ve stratejik amaçları belirlendikten sonra, işletmenin üst düzey yöneticileri aşağıdaki sorulara yanıt verebilecek duruma gelebilirler.

- Biz şu anda neyiz ve neredeyiz?

- Faaliyetlerimizi ve çabalarımızı geçmişte ya da bugün olduğu gibi aynı düzeyde mi sürdüreceğiz?

- Mevcut işlemlerimize yeni işletmeler katarak büyümeyi mi yoksa işletmenin çabalarını artırarak büyümeyi mi planlıyoruz?

- Şimdi faaliyetlerimizi azaltacak mıyız yoksa mevcut işletmemizin faaliyetlerine tamamen son mu vereceğiz?

- İşletme ya da mamule bağlı olarak daha üst stratejileri uygulamayı mı planlayacağız?

Uygun stratejilerin belirlenmesi isteniyorsa yukarıdaki soruları cevaplandırmak gerekmektedir. Gerçekten kendi durumunu bilmeyen bir işletme uygun bir işletme uygun stratejileri geliştiremez. Örneğin, pazar payını bilmeyen bir işletmenin , pazar payını iki katına çıkaracağız gibi bir stratejik amaç belirlenmesinin pek gerçekçi olmayacağı açıktır.

Stratejik amaçların belirlenmesiyle "ne olmak istiyoruz?" ya da "nerede olmak istiyoruz?" sorularına cevap bulmaya çalışılır. Stratejilerin seçilmesiyle de "amaçladığımız yere nasıl varabiliriz?" sorusu yanıtlanır.

3.1. Stratejik Alternatiflerin Belirlenmesi

Örgütün stratejik amaçları belirlendikten sonra stratejik yönetim sürecinin diğer bir aşaması olan örgüt stratejilerinin saptanmasına sıra gelir. Bilindiği gibi strateji, bir amacı, ya da amaçlar grubuna ulaşmak için bir örgütün dikkate almayı düşündüğü temel adım ve yolları ifade eder. Strateji, örgüte yararlı olacak seçeneklerin değerlendirilerek ve seçeneklerden biri ya da daha fazlası yönetim tarafından seçilerek geliştirilir.

Stratejiler örgütteki farklı düzeylere ve ulaşacağı amaçlara göre sınıflandırılır. Örgüt düzeylerine göre stratejiler dört grupta toplanır. i)Toplumsal Stratejiler ii)Şirket Stratejileri iii)İşletme Stratejileri iv)Fonksiyonel Stratejiler,[40]

3.2.Toplumsal Stratejiler

Şirketlerin yönetim kurulları tarafından oluşturulan toplumsal stratejiler, örgüt ile onun dış çevresiyle ilgilidir. Toplumsal stratejiler, örgütün bulunduğu pazarda, toplulukta, ülkede ve uluslar arası çevrede bir üye olarak nasıl bir faaliyette bulunacağına ilişkin temel ve sosyal sorumlulukları ile iş ahlakını ifade eder. Özetle

[40] T.Mc.Daniel CARTY-Robert MİNİCELLO-R.Joseph CNRRAN^Business Policy and Strategy Concept and Readings. Richard D.Irwing, Inc.. Home Wood,Illinouis, 1995, s. 122.

örgütle çevre arasında işbirliği ve uyumu sağlamak, toplumsal stratejiler, örgüt ile onun dış çevresiyle ilgilidir. Toplumsal stratejiler, örgütün bulunduğu pazarda, toplulukta ,ülkede ve uluslar arası çevrede bir üye olarak nasıl bir faaliyette- bulunacağına ilişkin temel ve sosyal sorumlulukları ifade eder. Özetle örgütle çevre arasında işbirliğini ve uyumu sağlamak, toplumsal stratejilerin temel anlayışıdır.

3.3. **Şirket Stratejileri**

Birbirinden farklı işletmelere ve değişik iş gruplarına sahip olan bir şirketin bir bütün olarak stratejisini ifade eder. Bu düzeydeki bir strateji işletmelerin tamamını kapsadığı için bir bütün olarak şirketin tanımlanmasıyla ve işletmelere ya da stratejik işletme birimlerine kaynak dağıtımının yapılmasıyla ilgilidir. Şirket stratejileri uzun vadeli stratejiler olarak şirketin en üst düzeyinde oluşturulur. Bir holding stratejisi, şirket stratejisine örnek olabilir.

Örgütlerin misyonunu ve stratejik amaçlarını başarabilmek için seçebileceği dört temel şirket stratejisi seçeneği vardır. Bunlar genel olarak, i)büyüme, ii)tasarruf. iii)durgun büyüme ve iv)birleşme stratejileridir.[44]

i- Durgun Büyüme Stratejisi: Durgun büyüme stratejisi ya da mevcut durumu koruma olarak da isimlendirilir. Bu strateji şirketin şuanda yaptıklarının gelecekte de sürdürülmesini ifade etmektedir. Yeni pazarlara girmeden bulunduğu pazarda dengeli ve yavaş büyümeyi tercih eder. Durgun büyüme stratejisinin temelinde çevrenin ve şirketin değişmeyeceği varsayımı yatmaktadır.

Durgun büyüme stratejisinin üç durumda uygulanmasının daha etkili olacağı ileri sürülür. i)Şirket olgunlaşmış bir pazarda ise ii)Şirket şuanda başarılı ise. iii)Çevre çok hızlı değişmiyorsa ve pazarın büyüme oranı düşükse

ii- Büyüme ve Gelişme Stratejileri: Şirketlerin hayatını sürdürebilmek ve etkililiğini arttırmak için takip edebileceği en belirgin stratejiler büyüme ve gelişme stratejileridir.

Büyüme stratejileri, işletme içi büyüme ve işletme dışı büyüme stratejileri olarak iki gruba ayrılabilir. İşletme içi büyüme stratejileri işletmenin kendi kaynaklarına bağlı olarak daha çok mevcut mamul ve pazarda faaliyetlerini sürdürmeyi esas alır. İşletme dışı büyüme stratejileri ise başka işletmelerle birleşerek ya da ortak hareket ederek faaliyetleri genişletmeye çalışır.

Bir işletmenin büyümesi genellikle, finansal kaynaklarına, mamul ve hizmetlerine, dış çevre koşullarına ve yönetimin becerilerine bağlıdır. Yönetimin bu değişkenleri doğru olarak değerlendirebilme yeteneği büyüme için gereklidir.

iii- Genişleme Stratejisi: Bu stratejiye aynı zamanda tek ürün ya da pazarda yoğunlaşma stratejisi de denilmektedir. Genişleme, stratejisi, mamul satışlarının karının ve pazar payının önceki döneme oranla arttırılmasını gerektirir. Bu stratejiyi

Ag.k.,s.123.

uygulamak için işletme tüm kaynak ve becerilerini pazarda, mamulde ve teknolojide kullanır. Genişleme stratejisi, üç biçimde oluşturulmaktadır. Bunlar Pazar geliştirme, mamul geliştirme ve verimlilik geliştirmedir.

iv- Pazar Geliştirme: Bir stratejide, şirket mevcut mallarıyla, yeni pazarlar aramaya yönlenir. Hedef mamuller için ve yeni müşteri gruplarıdır. Bu tür stratejilerde, satış arttırıcı çabalara ağırlık verilmesi gerekir.

v- Pazara Nüfus Etme: Bu stratejide, işletme mevcut mallarıyla pazar payında, satışlarında ve karlarında artış sağlayarak büyümeyi hedeflemektedir. Pazara nüfuz etme stratejisi, genişleyen bir pazarda küçük Pazar payına sahip işletmeler oldukça etkilidir. Nüfuz etme, mevcut malın yeni kullanım alanlarını ortaya çıkarmak suretiyle mamul talebini arttırarak başarılabilir.

vi- Mamut Geliştirme: Mamul geliştirme stratejisi müşterilerin ihtiyaçlarını tatmin edecek ya da iyi hizmetler sunacak yeni mamul özellikleri katarak mevcut mamulü değiştirmeyi esas alır. Bu stratejiyi başarmak için yeni modeller ve ölçüler, daha ince, hafif kuvvetli, yeni biçim değişikliği daha dayanıklı, gibi değişiklikler yapılarak mamuller geliştirilebilir.

vii- Verimlilik Geliştirme: İşletmenin mevcut kaynaklarını daha etkin ve verimli kullanmak suretiyle, yeni kaynaklar edinerek mevcut mamullerin pazarlarını korumak ya da pazar payını artırmak verimlilik stratejisinin hedefleridir.

3.3. Bütünleşme Stratejileri

Bütünleşme stratejisi kendi içinde üç alt stratejiye ayrılır. İleriye doğru dikey bütünleşme, geriye doğru bütünleşme ve yatay bütünleşme alt stratejileridir.[45]

i- İleriye Doğru Dikey Bütünleşme: Bu bütünleşme stratejisinde , işletme kendi ürettiği mamul ve hizmetleri kendisi pazarlar Örneğin; Kütahya Porselen'in kendi ürettiği porselen eşyayı kendi satış mağazalarını kurarak pazarlaması gibi. Bu durumda işletme, dağıtım kanallarında kontrol altına almış olacaktır. Ayrıca, toptancılara nazaran tüketicilere yapılan satıştan daha fazla kar etmek mümkündür. Bu yüzden, kendi mamullerinin dağıtımını yapan işletmeyi satın almakta, işletmenin karları artacaktır.

ii- Geriye Doğru Dikey Bütünleşme: Bu stratejide işletme, kendi mamul üretiminde kullandığı hammadde ve malzemeleri kendisi üretir. Örneğin: Bir işletmenin üretimi için kullandığı hammaddeleri kendisinin üretmesi gibi. Bu strateji üretim girdilerinde bağımsızlık, maliyetlerde azalma, kaliteyi geliştirme olanağı dolayısıyla rekabet üstünlüğü sağlar.[46]

iv-Yatay Bütünleşme: Bu bütünleşmede kendisiyle aynı mamul ya da hizmeti üreten bir rakip işletmeyi satın alır ya da birleşir.

A.R.e.. s.50

[46] Melvin J.STANFORD, Management Policy^.Ed.Prentice Hall., Inc., Englewood cli'ffs. New Jersey, '983, s. 127.

3.4. Çeşitlendirme Stratejileri

Bu stratejide, yeni mamuller geliştirme ve hem de Pazar açısından çeşitlendirme vardır. Özellikle, pazardaki payı hızlı düşüyorsa, mevcut mamullerini tamamen değiştirmek ve yenilerini pazara sürmek zorundadır. Bir şirketin çeşitlendirmeye gitmesinin diğer nedenleri : 1-Rekabet baskısı, modası geçme ya da yasal düzenlemeler, 2-Nakit akışı fazlalığı, 3-Riski daha fazla mamuller arasında dağıtma,4-rakip işletmelerin benzer mamuller üreterek meydan okumaları. İşletmeler iki tür çeşitlendirme yapabilir. Tek yönlü çeşitlendirme (Concentric), çok yönlü çeşitlendirme (Conglomerate).

i-Tek Yönlü Çeşitlendirme: Tek yönlü çeşitlendirmede mevcut mamul ve hizmetlerine benzer yeni mamul ve hizmetler üreterek pazara sunar. İşletme yeni mamullerle ilgili olarak kendi patentini, teknolojisini, üretim hattını, dağıtım kanallarını ve müşteri tabanını esas alır. Pazar büyümeye başladığı zaman, bilgisi ve tecrübesi olduğu alanda tek yönlü çeşitlendirme, geçerli bir strateji olacaktır.

ii- Çok Yönlü Çeşitlendirme: Bu strateji, işletmenin mevcut mamul ve hizmetlerinden tamamen farklı yeni mamul ve hizmetler sunarak büyümeyi ifade eder. Bu tür çeşitlendirme içe ve dışa yönelik çeşitlendirme olabilir. İşletmeler bazen bir ya da daha fazla işletmeyi satın alarak çeşitlendirmeye gidebilir.

3.5. Tasarruf Stratejileri

Tasarruf stratejileri genellikle ekonomik durgunluk ve işletmenin finansal durumunun bozulduğu durumlarda kullanılır. Bu stratejileri daha çok kısa dönem süresince uygulanır, ve fırtınayı atlatmayı ve daha sonra diğer stratejilerin uygulanmasını amaçlar. İşletmeler etrafında üç değişik tasarruf stratejisi kullanabilmektedir. Bunlar;etrafına bakma (turnaround), yatırımları azaltma ve likidasyan stratejileridir.

i- Çevreyi İzleme Stratejisi: Bu strateji, işletmenin finansal durumu bozulmaya başladığı zaman faaliyetlerin etkinliğini iyileştirmek için kullanılır. Finansal durumun bozulma nedenleri, özellikle, yüksek ücret ve hammadde maliyetleri, grevler, artan rekabet baskısı, talep düşmesi, ekonomik durgunluk ve yönetim sorunları sayılabilir.

Çevreyi İzleme stratejisinin amacı, kötü durumun kısa süre içinde iyiye dönmesini ve daha sonra yeni stratejilerin uygulanmasını sağlamaktır. Bu strateji ile ilgili yapılacak olası faaliyetler şunlardır: Üst ve alt kademedeki personeli değiştirmek, sermaye harcamalarını kısmak, yeni personel almamak, maliyetleri kontrol etmek, reklam ve satış artırıcı çabalara ilişkin harcamaları azaltmak, bazı varlıkları satmak. Stok kontrolünü sıklaştırmak, alacakların tahsilini iyileştirmek olabilir.

ii- Yatırımları Azaltma Stratejisi: Yatırımları azaltma stratejisi, tasfiye ya da etrafına bakma stratejileri başarılı olmadığı zaman sıkça kullanılır. Yatırım azaltma; bir bölüm, stratejik işletme birimi ya da bir üretim hattı gibi işletmenin önemli bir kısmının satışını ifade etmektedir. Bu stratejiyi uygulama, her işletme yönetim için zor bir karardır. Bu nedenle yöneticiler değiştiği zaman bu stratejiler uygulanır. Kriz dönemlerinde uygulanan ve uygulanması gereken bir stratejidir.

ii- **Likidasyon Stratejisi:** Bu strateji, bütün işletmenin elden çıkarılmasını ifade etmektedir. Hemen hemen bütün stratejik alternatiflerin başarısız olduğu zaman uygulanan ve cazibesi olmayan bir stratejidir.

3.6. Tasfiye Stratejileri

Bu strateji, bazı yatırımların geri çekilmesini, karsız ve verimsiz faaliyetlere son verilmesini ve bunlarla ilgili mamul ve hizmetlerin pazardan çekilmesini ifade eder. Bu durum işletmenin küçülmesi anlamına gelir. Fakat işletme mamul/pazar alanının küçük bir bölümünde (niche) kalabilir ve kaynaklarını bu bölümde yoğunlaştırabilir.

3.7. İşletme Stratejileri

İşletme stratejileri, şirket stratejilerine nazaran daha dar amaca ulaşmak için oluşturulur. Ve genellikle tek bir işletmeye ya da stratejik işletme birimine uygulanır.[42] İşletme düzeyi stratejileri, belirli bir sanayi kolunda ya da mamul/Pazar bölümünde nasıl rekabet edileceği ve ne tür faaliyetler yapılacağı ile ilgilidir, Bu yüzden, işletme düzeyi stratejilerinde işletmenin becerileri ve rekabet üstünlükleri genellikle çok önemlidir.

Bütün işletme düzeyi stratejilerini aşağıdaki üç önemli strateji tipine uygun olarak sınıflandırmak mümkündür. i)Maliyet il)Farklılaştırma iii)yoğunlaşma (odaklaşma). Burada gereken önemli bir nokta da bu strateji tiplerinin her birinin aynı zaman şirket düzeyi stratejisi olduğudur.[43]

- Maliyet Üstünlüğü Stratejisi

Bu stratejinin amacı, pazarda en düşük maliyetli üretici olmaktır. Düşük maliyetli üretici olmak, yoğun rekabet ortamında olsa bile, yüksek ortalama kar sağlar. Maliyet üstünlüğünü sağlamak için ölçek ekonomisinden yararlanma; deneyim eğrisinin olumlu etkilerinden yararlanma çeşitli maliyet ve gençl imalat giderleri kontrolü; araştırma geliştirme, hizmet ve satış çabaları reklam gibi bölüm ve faaliyetlerde maliyetleri en aza indirme imkanlarından faydalanır. Maliyet liderliğine sahip işletme, farklılaştırma esaslarını da kabul eder. Mamul ve hizmet alıcıları, işletmenin ürettiği mamulü ya da hizmeti fazla önemsemiyorlarsa, işletmenin satışlarını artırmak için fiyatlarda indirim yapması gerekebilir. Dolayısıyla, işletmenin maliyet liderliği etkilenebilir. Bu nedenle, rekabet üstünlüğünde, maliyet liderliğine güvenen bir işletme rakiplerine kıyasla, farklılaştırma esaslarında bir benzerlik ya da yakınlık sağlamak zorundadır. Farklılaşma esaslarında benzerlik, işletmenin maliyet üstünlüğünü etkilemeyeceği ve yüksek kar sağlayabileceği anlamına gelmektedir[44]

- Farklılaştırma Stratejisi

Farklılaştırma Stratejisinde, müşteriye pazarda benzeri olmayan bir mamul ya da hizmeti sunmak amaçlanır. Mamul ya da hizmetleri üzerinde yaratılan ve bir benzeri olmayan özelliklerin müşterilerin ihtiyacını karşılaması ve önemli olması

[42] BYARS. s.61.

[43] ERGİN. s.52.

[44] Orhan ELMACI. Sanayicilerimiz Maliyet Azaltma Konusuna Neden Eğilmiyorlar?". Yeni İş Dünyası Dergisi. Yıl.7, 9.79, 1986. s.31; Ayrıca daha ayrıntılı bilgi için bkz. ELMACI, İmalat Endüstri İmletmelerinde....s.22.

gerekir. Farklılaştırma, mamul ve hizmetin özelliklerinde olabileceği gibi, dağıtım sistemlerinde, pazarlama yaklaşımlarında ya da diğer faktörlerde olabilir.[50]

- Odaklaşma Stratejisi

Odaklaşma Stratejisinde işletme çabalarını ve faaliyetlerini, belirli bir müşteri grubu, üretim ve dağıtım hattı ve coğrafik alan üzerinde yoğunlaştırır. Böylece işletme odaklaştığı Pazar bölümünde rakiplerine nazaran daha iyi hizmet götürmedi ve pazara nüfus etmeyi amaçlamaktadır. Odaklaşma Stratejisinin iki boyutu vardır Farklılaştırma odaklaşmasında, işletme yoğunlaştığı pazarda farklılaştırmaya giderken maliyet odaklaşmasında, maliyet üstünlüğünü sağlamaya çalışır.

Yukarıda ifade ettiğimiz üç işletme stratejisinin uygulanmasında, farlı kaynak ve becerilere, farklı örgüt yapısına, kontrol ve değerlendirme sistemlerine ihtiyaç duyulur.

3.8. Fonksiyonel (İşlevsel) Stratejiler

Fonksiyonel Stratejiler, işletmenin farklı fonksiyonel alanlarındaki (üretim, pazarlama ve personel gibi) faaliyetlerle ilgilidir. Bu stratejiler, amaçlar açısından işletme stratejilerinden daha dar kapsamlıdır. Genellikle, bir yıl ya da daha az bir zaman süresi için oluşturulur. Fonksiyonel düzeyde, kaynakların verimliliğini en üst düzeye çıkarma konusunda fazlaca durulur. Sinerji ve rekabet üstünlüğü, temel strateji üyesi olarak karşımıza çıkar. Sinerji, bir fonksiyon içersindeki faaliyetlerin bir araya gelmesini ve koordinasyonunu kapsar.[51]

Her fonksiyona ilişkin stratejilerin farklı olmasına karşın, örgütün uzun dönemde başarılı olması *için* bu stratejilerin birbirleriyle uyum içersinde ve tutarlı olması gerekir. Kuşkusuz stratejiler ile amaçlar arasında da bir uyumluluk ve tutarlılık aranır. Örneğin: bir stratejik işletme birimi için şirket stratejisi, büyüme stratejisini istiyorsa, işletme biriminin amaçları büyümeye doğru yönelmelidir ve işletme stratejisi büyüme amacına ulaşmayı esas almalıdır. Bununla beraber, stratejik işletme birimi, fonksiyonel beceri ve kaynakların yetersizliği nedeniyle fonksiyonel stratejileri uygulayamaması gibi nedenlerden dolayı büyüme stratejisini yürürlüğe koyamıyorsa, hem şirket ve hem de işletme amaç ve stratejilerinin yeniden oluşturulması gerekir.

Bu bağlamda stratejiler arasında sıkı bir ilişki vardır ve bir üst seviyedeki strateji, daha alt seviyedeki bir strateji için bağlayıcı bir karardır. Üst düzeydeki stratejiler alt stratejilere rehberlik yapar. Alt stratejiler de üst stratejileri destekler nitelikte olmalıdır. İşletmenin özellikle uzun vadeli başarısı, stratejilerin bir bütünlük(ahenk) içersinde ele alınmasına ve uygulanmasına bağlıdır.

Fonksiyonel stratejiler örgüt içindeki her fonksiyon için oluşturulabilir. Bununla birlikte, örgütteki fonksiyonel birimler genellikle, pazarlama, finans, üretim, personel ve araştırma ve geliştirme olarak sınıflandırılmaktadır.[52]

-Pazarlama Stratejileri

Pazarlama, mamulün ya da hizmetin üreticiden tüketiciye kadar akışı sırasındaki faaliyetleri kapsamaktadır. Pazarlamanın temel rolü, doğru mamul ya da

A.g.c, s.67-68
[51] ERGİN. s.54.
[52] ERGİN. s.54.

hizmetlerin, doğru miktarda, doğru yerde ve doğru zamanda sahip olmaktır. Bu rol etkili bir şekilde düzenlendiğinde, kar edildiği gibi müşteriye de etkin hizmet sağlanmış olur. Pazarlama stratejisi, mevcut ya da potansiyel mamul ya da hizmetler konusunda müşterileri bilgilendirme; satışın sağlanması için doğru zamanda ve yerde mamul ve hizmetlere sahip olma ve fiyatlandırma ile ilgilidir. Pazarlama stratejisi olarak pazara nüfuz etme, pazar geliştirme, mamul geliştirme ve çeşitlendirme stratejileri uygulamaktadır.

-Finansal Stratejiler

Finansal yönetim, bir işletmenin bugünkü ve gelecekteki fon ihtiyaçlarını karşılamak ile ilgilidir. Finansal yönetim faaliyetleri beş grupta toplanabilir: İşletmenin ihtiyaç duyduğu fonların büyüklüğünü ve özelliklerini belirlemek, kaynaklarını etkin bir şekilde dağıtmak, kredi verenler ve işletme sahipleri ile ilişkilerde yardımcı olmak, kayıt tutmak, çeşitli stratejik alternatiflerin uygulanma olanağını belirlenmesinde üst yönetime finansal veriler sağlamaktır.

Finansal stratejilerin geliştirilmesinde bu beş grupta toplanan finansal faaliyetler esas alınarak işletme için ihtiyaç duyulan finansal stratejiler geliştirilir.

Finansal yönetimde,işletmenin bütün fonksiyonel birimlerini etkileyen iki önemli ilgi odağı; sermaye bütçelemesi ve nakit akışlardır. Bu iki konu, işletmenin bütün düzeylerindeki stratejik uygulama için önemlidir. Stratejik yönetimde finansman stratejisi olarak işbirliği stratejileri de (birleşme, devralma, ortak girişim vb.) uygulanabilir.

- Üretim Stratejileri

Üretim Yönetimi, İşletmenin mamul ve hizmetlerinin üretileceği sistemlerin seçilmesi, tasarımı ve güncelleştirilmesi ve işletilmesi ile ilgilidir. İşletmenin üretim sistemi, büyük ölçüde finansal varlıkların kullanıldığı, personelin istihdam edildiği ve harcamaların yapıldığı bir fonksiyonel birimdir. Üretim yönetiminin faaliyetleri iki ayrı grupta toplanabilir: Sistem tasarımı, faaliyetlerin planlanması ve kontrolü.

Sistem tasarımı; üretilecek mamul ve hizmetlerin belirlenmesi, süreç değişimi, yer seçimi, malzemelerin planlanması, donanım seçimi, çalışma yöntemlerinin tasarımı gibi işlem ve faaliyetleri kapsar. Faaliyet planlaması ve kontrolü; üretim seviyelerinin talep tahminlerine göre planlanması, faaliyet sistemlerine göre çalışma şemalarının yapılması ve çalışanlara görevleri dağıtılmasını kapsamaktadır. Bu evre, üretim kontrolü, stok kontrolü, kalite kontrolü, ve maliyet kontrolü ve iyileştirilmesi ve makine araç bakımı içermektedir. Bu faaliyetler ve işlemler gözönüne alınarak üretim stratejileri geliştirilebilir. Burada en önemli nokta üretim stratejilerinin , pazarlama, finans, personel stratejileri ve faaliyetleriyle birlikte dikkate alınmasıdır. Çünkü bu fonksiyonlar birbirleriyle doğrudan ilgilidir.[33]

3.9. Personel Stratejileri

Personel yönetimi, amaçlarına ulaşmak için örgütün gereksinim duyduğu miktar ve kalitede insan kaynaklarının tesbiti ile ilgili şu örgütsel faaliyetleri kapsar: İşe alma, kiralama, eğitimi, yetiştirme, ücret sistemini geliştirme, yetki ve

[33] A.g.e., s.56.

sorumluluk sistemini kurma, toplu sözleşme görüşmelerini sürdürme ve imzalama, iş güvenliğini sağlama gibi.

Personel stratejilerinin belirlenmesinde aşağıdaki konuların bilinmesine gereksinim duyulur.[54]

Bunlar gereksinim duyulan insan kaynakları miktarı ve bunların dağıtımı, örgütsel amaçların başarılmasına katkıda bulunacak işgörenlerin seçilmesi, ödüllendirilmesi ve yetiştirilmesine ilişkin uygulamaların geliştirilmesi ve yürütülmesi, örgütün bugünkü ya da gelecekteki personel gereksinmelerinin karşılanmasını sağlayacak bir mekanizmanın geliştirilmesidir.

3.10. Araştırma Geliştirme Stratejileri

İşletmenin mamul ve hizmetleri teknolojik ve ekonomik olarak yaşam sürecini doldurmuş olabilir. Araştırma ve Geliştirme faaliyetleri, yaşam süresi sona ermekte olan mamul ve hizmetlerin geliştirilmesinde ya da yeni mamullerin oluşturulmasında yeni bir güçtür. Çoğu büyük işletmeler bütçelerin önemli bir kısmını, uygulamalı araştırma ve geliştirme harcamalarına ayırmaktadır. Araştırma geliştirme stratejileri temel olarak dörte ayrılır: i)Yenilikçi, ii)koruyucu, iii)taklitçi ya da iv)karma stratejilerdir. Yenilikçi AR-GE stratejileri, yeni mamul ya da hizmet ya da üretim tekniklerini geliştirmeye yönelik stratejilerdir. Koruyucu AR-GE stratejileri mevcut mamul ya da hizmet ya da üretim tekniklerini iyileştirmeye yönelik stratejilerdir. Burada öncelik işletmenin bugünkü durumunu korumaktır. Taklitçi AR-GE stratejileri, rakip işletme mamuUerindeki en iyi özellikleri kendi mamul ya da hizmetlerine taklit etmeye yöneliktir. Karma AR-GE stratejileri, yukarıda ifade edilen üç stratejinin karması şeklinde uygulamaya yöneliktir. Örneğin; iyi bir işletme bir yandan yeni bir mamul üretirken, bir yandan da mevcut mamulünü iyileştirme yoluna gidebilir. Her birinde farklı AR-GE stratejisi uygulanır. '

3.11. Stratejilerin Değerlendirilmesi ve Strateji Seçimi

Örgütün stratejik seçeneklerinin belirlenmesinden sonra, sıra bu seçeneklerden hangisinin örgüt açısından uygun, mümkün ve kabul edilebilir olduğunun saptanmasına ve seçilen stratejinin uygulanmasına gelir. "Hangi stratejiyi kullanarak hedeflediğimiz noktaya ulaşabiliriz." Sorusuna yanıt vermek gerekir. Bu aşamada, stratejik seçenekler değerlendirilerek en uygun stratejilerin seçilmesi önemli olmaktadır. Strateji seçiminde en ideali, pazardaki fırsat üstünlüğünü sağlayacak ve olumsuz etkileri yok edecek ve aynı zamanda, örgütün kuvvetli yönlerini iyileştirecek stratejileri belirlemektir. Strateji seçimi, oldukça karmaşık ve zor bir karar verme sürecidir. Ancak bu kararların alınmasında örgütlere yardımcı olacak bir çok yöntem ve teknikler geliştirilmiştir.[56]

3.12. Stratejilerin Uygulanmaya Konması

Stratejik yönetim çerçevesinde stratejik analizler yapıldıktan ve stratejik seçenekler değerlendirilip uygun bir şekilde uygulandıktan sonra uygulama sonuçlarının kontrol edilmesi gerekir.

BYARS, s.152.
ERGİN, s.56.'
BYARS, s. 153-154.

Stratejik yönetim faaliyetlerinin başarısı, seçilen stratejilerin etkili ve verimli bir şekilde uygulanmasına bağlıdır. Belirlenen örgütsel amaç ve hedeflere ulaştıracak stratejilerin seçilmesi, başarılı uygulama faaliyetleriyle sonuçlandırılmadıkça, stratejik yönetimden beklenen yarar sağlanamayacaktır.

Stratejik yönetimin uygulanması süreci, planlama örgütlendirme, liderlik ve motivasyon, yönelme, yönlendirme, koordinasyon, iletişim, ödüllendirme, kontrol etme gibi bütün klasik yönetim fonksiyonlarının uygulanmasını gerektirir. Ancak burada, stratejik yönetimin uygulanması açısından dört kritik öneme sahip konu üzerinde durmakta yarar vardır. Bunlar; şirket (işletme) kültürü, örgütsel yapı, liderlik ve motivasyon, fonksiyonel politikaların belirlenmesi ve kaynaklarının kullanımıdır.

- **İşletme Kültürü:** İşletme kültürü, işletme içinde, çalışan kişilerin davranışlarını ve hareketlerini etkileyen ve yol gösteren inançlar, değerler, alışkanlıklar, normlar ve kurallardır. İşletme kültürü, işletmenin uyum içersinde olduğunda, önemli bir güç kaynağı olmaktadır. Örgüt stratejilerinin uygulanmasındaki başarı ya da başarısızlıklar üzerinde işletme kültürünün önemli bir etkisi olduğunu kimse yadsıyamaz.

- **ÖRGÜTSEL YAPI:** Seçilen Stratejilerin başarıyla uygulanabilmesi için iyi bir örgüt yapısıyla yetenekli personele gereksinim vardır. Örgütsel yapının işletme amaçlarına ulaşmayı kolaylaştırıcı nitelikte olması gerekir.

Liderlik ve Motivasyon: Bir Örgütte çalışanlara yön verecek ve faaliyetlerin sürdürülmesi sırasında kişi ve grupları yönetecek becerikli ve yetenekli kişilerden oluşmasına dikkat etmelidir. Ayrıca, bu yönetici ve personeli örgütle bütünleştirecek ve motive edecek ödüllendirme sistemli oluşturulmalıdır.[3]

Stratejik uygulamaların başarılı bir şekilde sürdürülebilmesi için öncelikle işletmenin mevcut kaynaklarının bilinmesi gerekir. Kaynaklardaki değişmelerin planlanması da son derece önemlidir.

Kaynaklarının planlanmasının iki boyutu bulunmaktadır; Birincisi kaynakların çeşitli fonksiyonlar, ana bölümler, alt bölümler ya da ayrı işletmeler arasında nasıl dağıtılacağı sorunudur. İkincisi, stratejilere en iyi şekilde ulaşabilmek için örgütün her bir birimine nasıl dağıtılacağı ile ilgilidir.[34]

Her bir stratejinin asıl önemi stratejik plan ve bütün yönetim süreci tarafından gereksinim duyulan faaliyetlerin uygulanmasında yatar. Bu evrede bir çok özel faaliyetler önemli olur. Örneğin, bütçeleme kaynakların uygun olarak dağılımını sağlamak için temel olur.

Stratejileri başarılı olarak uygulamak için şu faktörlerin dikkate alınması ge-

STANFORD. s.29.
[3] ERGİN. s.58.
[34] EREN. s.60.

i- Stratejiler ve planlar, stratejik uygulamalar çerçevesinde bütün karar alıcılara açıkça iletilmelidir.

ii- Planlar ve stratejilere temel olan varsayımlar, bütün ilgili kişilere ve kurallara açıklanmalıdır.

iii- Stratejiler ve planlar, bugünkü gerçeklerin dikkate alınmasını sağlamak amacıyla belirli dönemler itibariyle gözden geçirilmelidir.

iv- Stratejiler ve planlar, değişen koşullara uygun olarak geliştirilmelidir.

v- Örgüt, stratejilerin başarılmasına yardımcı olacak biçimde yapılandırılmalıdır.

vi- Örgüt içinde, stratejilerin ve planların başarılmasını kolaylaştıracak inanç ve değerlerin yerleştirilmesi gerekir.

Bütçeleme işletme yönetiminin amaçlarına ulaşmak için kullanacağa kaynakları belirleme sürecidir.[40] Aynı zamanda, belirli bir süre(normal olarak bir yıl) içinde, belirlenmiş amaçlara ulaşma başarısını ölçen bir araçtır.[41] Bütçeler; satış bütçesi, üretim bütçesi, sermaye bütçesi, direkt hammadde ve malzeme bütçesi, direkt işçilik bütçesi, genel imalat giderleri bütçesi, satış ve idari giderler bütçesi, nakit akış bütçesi, bütçelenmiş gelir tablosu (proforma), ve proforrru bilanço biçiminde geliştirilir. Bu bütçeler, örgütün tamamı için hazırlanacağı gibi, örgütün çeşitli birimleri itibariyle de (işletme birimleri, fonksiyonlar) hazırlanabilir.

Bütçeler genellikle para birimi ile ifade edilmesiyle birlikte diğer ölçü vt miktarlarla da, ifade edilebilir.[42]

Stratejik yönetim süreci, uygulamanın başarısı ya da başarısızlığı değerlendirilinceye kadar tamamlanmış sayılmaz. Uygulama tamamlandıktan sonra, sonuçlarını önceki beklentilerle kıyaslanması, daha doğrusu, stratejik kontrole geçilir.

SONUÇ

Planlama, işletmenin temel amaçlarının belirlenmesi ile başlar. Temel amaçlar, planlama sürecinin bir parçası olarak belirlenir. Bu amaçlar, üst işletme yönetimince işletmenin içinde bulunduğu koşullar, sahip olduğu yetenek ve beceriler gözden geçirilerek belirlenir. Yönetim Muhasebesi, fiyat, maliyet, üretim hacmi ve kar etkenleri arasındaki ilişkilerin anlaşılması için çaba harcar. Yönetim muhasebesi: işletme yöneticilerine, giderleri, gelirleri ve kardaki değişmeleri tahmin etmede yardım eden bilgileri sağlar. Bu bilgilerin işletme yöneticilerine, daha tutarlı karar almalarında yardımcı olması gerekir. Başka bir deyişle, elde edilen ek yararın, bilgileri sağlamanın maliyetinden fazla olması gerekir.

Her yeni dönemin eylemleri yaklaştığında, işletme yönetimi işletmecilik yaşamına ilişkin kültürünü, bilgisini ve çevresindeki koşulları gelecekte karşılamam beklediği belirli sorunlara genellikle uygulama gereksinimi duyarlar. İşletme yönc-

T.Chaules HORNGREN, **Cost Accounting A Managerial Emphasis^Seventy Edition, Englewoo»B cliffi, N.J.Prentice-Hall International Inc., 1991, s.83.**

T.Charles HORNGREN, **Introduction to Management Accounting^Farth Edition, Prentice-Hall of India pcivate Lmtd, New Dalhi, 1980, s.73.**

Rıfat ÜSTÜN, *Yönetim Muhasebesijiilim* Teknik Yayınevi, Eskişehir, 1998, s.60.

aminin gereksinim duyduğu bütçe, işletmenin geleceğine ilişkin eylemlerine yol gösteren ayrıntılı bir plandır.

Genel bütçe kavramı, bütçenin işletmenin gelecek dönemdeki finansal ve finansal olmayan tüm faaliyetlerinin planlanmasında, düzenleştirilmesinde ve kontrol edilmesinde kullanılmasını içerir. Bu nedenle bütçeler, işletme eylemlerini planama, düzenleştirme ve kontrol etme aracı olarak kullanılır.

Bütçeleme, işletme faaliyetlerinin ayrıntılı bir sayısal planının hazırlanması ite başlar. Bütçeler, geleceğin sayısal planını oluşturur. Bütçeler aslında geçmiş tecrübelere dayanır, fakat gelecekteki beklentilere göre ayarlanır. Bu nedenle geçmişe ilişkin muhasebe verileri, bütçeler hazırlanmasında çok önemli bir rol oynar. Muhasebe sistemi ile bütçeler arasında, çok yakın bir ilişki vardır. Bütçelerin ayrıntıları ile, işletmelerin büyük defter hesaplarının uyuşması gerekir. Başka bir deyişle, büyük defter hesaplarının, bütçelerin hazırlanmasına, finansal tabloların düzenlenmesine ve eylemsel kontrolün yapılmasına olanak sağlanan işletme içi birçok maliyet ve finansal raporların düzenlenmesine yardımcı olacak bir biçimde belirlenmesi gerekir.

Plan sıra ile, işletmenin tüm bölümlerindeki tüm sorumlu yöneticileri harekete geçirir ve onlara yapacakları eylemlerde öncülük eder.

Gerçekleşmiş sonuçlar (iş başarısı) elde edildiğinde, bölümlere ayrılarak rianlanmış sonuçlarla karşılaştırılır ve farklar bulunur. Daha sonra sapmalar (farklar) incelenerek, nedenleri araştırılır, araştırma sonucunda elde edilen verilerden yararlanarak hataları önleyici önlemler alınır. Sapmalara ilişkin olarak elde edilen veriler yeniden planların geliştirilmesi için kullanılır. Bu nedenle kontrol, yeniden planlama olarak düşünülebilir. Planlama ile kontrol arasındaki gerçek fark, zaman sürecine dayanır. Planlama geleceği ilgilendiren eylem seçenekleri hakkında kararların alınmasını zorunlu kılarken, kontrol; eylemleri etkileyen kararların alınmasını zorunlu kılar.

İşletmelerce kullanılan planlama bütçesi ile havayollarında çalışan bir kaptan otlot için hazırlanan ve pilotça kullanılan bir uçuş planı arasında bir ilişki kurmak mümkündür. Bir pilot belirli bir hava yolunda, ya da uçakla daha önce kaç kez uçmuş olursa olsun, pilot değişen koşulların uçuş programında bir değişiklik yapmasını zorunlu kıldığı gerçeğini kabul eder. Sıcaklığa, rüzgara ve ilgili öteki hava koşullarına ilişkin meteoroloji tahminleri kendisine verildiğinde, pilot uçuşa başlama noktasından, uçuşun biteceği yere gitmek için en iyi yolun hangisi olduğunu belirtmeye çalışır. Bu bağlamda, işletme yöneticisi de, çok dikkatli bir biçimde yapılatış yakın çevre ve genel çevre analizleri sonucunda faaliyetlerine bir biçim verir, işletme yöneticisi, aynı ortamda bir çok kereler bulunmuş olmasına karşın, değişen bazı koşulların planında bir değişiklik yapmasını zorunlu kıldığının tamamen bilincindedir. Yönetici yukarıda ki pilot örneğinde olduğu gibi, "Uçuş planının, tek başına uçağı uçuramadığının belirtilmesi gerekir. Aynı şekilde, bir bütçe de işletme yönetiminin yerini hiçbir zaman alamaz, bütçe işletme yönetimine yardımcı bir araçtır." Öte yandan bütçelerin de kendi kendine işlediği hiçbir zaman düşünülmemelidir. Bunun yerine, bütçelerin yönetim kontrolünde önemli bir araç olarak düşünülmesi gerekir.

KAYNAKLAR

BROMWICH Michael, The case for the strategic Management, Accountıng The Role of Accountıng Information for strategy m corpetıtıve Market* Acountıng Organization and Society, V.15, No: 1-2,1990.

BYARSLyood, **Strategic Management Planning and Implemention.** Concept* and Cases, Harper and Row publisers, New York 1987.

CARTY Daniel J.Mc.MINICIELLO Robert-Curran Joseph R, Business policy and strategy. Concept and Readıngs, Richard D.lrwıng, Inc., Home wood. Illinois, 1975.

ELMACI Orhan **"İmalat işletmelerinde stratejik yönetim ile bütünleştirilmiş Maliyet Azaltanı MPM Verimlilik Kongresi,** Ankara, 27-29 Kasım, 1991.

ELMACI Orhan **"Sanayicilerimiz Maliyet Azaltma konusuna Neden Eğilmiyorlar?"** Yeni İş Dünyası Dergisi yıl 7., sayı 79., 1986.

ELMACI Orhan **"İmalat ve Endüstri İşletmelerinde Maliyet Aza itim ı ve Bir Uygulama"** Doktora Tezi (Eskişehir Anadolu Üniversitesi 1990)

ELMACI Orhan **"Küreselleşen Pazarlarla Bütünleşmede Stratejik Rekabet Gücünün Verimlilik Eksenli Analizi"** MPM II.Verimlilik Kongresi, Ankara, 19-21 Ekim 1999.

ELMACI Orhan **"Küreselleşme süreci içinde Türk sanayinin Rekabet Gücünü Arttırmanın Yolları."** Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 3, S.7. (Temmuz 1993).

ELMACI Orhan **"Küresel Boyutlu Stratejik Rekabet Gücünün Verimlilik eksenli analizi"** Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği, 7-9 Temmuz 1993, İstanbul, s.40

EREN Erol, **İşletmelerde stratejik planlama ve Yönetimi,** İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, İstanbul, 1990.

ERGİN Hüseyin **Stratejik Yönetim Muhasebesi,** Kütahya Ekspres Matbaası, Kütahya, 1997.

HEITTER Lester E.MATULICH Serge, **Managerial Accounting Mc. Grav Hül International Book Company,** Tokyo, 1982.

HOFERW.Cherles-SCHENDEL Dan, **Strategy Formulation; Analytical Concept, 2.Ed. West publishing Company,** Minnesota, 1979.

HORNGREN T. Charles, **Cost, Accounting A.Managerial Emhasis,** Seventy Edition, (Englevvood) Cliffs, N.J. Prentice-Hall International Inc., 1991.

HORNGREN T. Charles, **Introduction to Management Accounting Fort Edition Prentice Hail of India private Lmd.** New Dalhi, 1980.

JOHNSON Gerry-SCHOLES Kevan, Expolarıng Corporate Strategy, Second Edition, Prentice Hail Internetionall (UK)Lmd., Cambridge,1998.

KOONTHarold-O'DONNEL Cyril-WEİHRICH Heinz, Esentıals Of Management Fourt Edition, **Mc.Graw Hill Book Company,** Singapure, 1986.

MATHANSON Daniel A., **Strategy İmplementation The Role of Structure and process,** west publishing company, Minesota 1978.

MINER John- CUCHSINGER Vıncent P.-**Introduction to Manage- Ment,** charles E.M erril Publishing Company, Ohio, 1985.

PAINE Frank T. Anderson Cari R., -Strategic Management, The Dryden press, CBC College Publishing , New York, 1983.

POGUE George A., "Strategic Management Accounting and Corporate Objective" Management Accounting^London, (February-1990).

POGUEGeorge A., Strategic Management Accounting and Corporate Objective, Management Accounting, (London) February 1990.

QUIN,James Braian-MİNTZBERG Henry-JAMES Robert M. The Strategy Process, Concepts Contexts and casses, Prentice Hail International Inc. USA, 1998.

SCELLENBERG Robert E. Strategic Management Text and Cases, John wiley, and sons Inc., New York, 1986.

STANFORD J. Melan Management Policy, 2.Ed.Prentice Hail, Inc., Englevvood. Cliffs, NevvJersey, 1983.

TOHNSON Thomas H-KAPLAN Robert S., Relevance Lost: The Rise and Fail of Management Accounting Harvard Business School press, Boston, 1987.

ÜSTÜN Rıfat Yönetim Muhasebesi, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir, 1998.

WARD Keith, Strategic Management Accounting, Buttervvorth, Heineman Lmd. Oxford, 1992.

WILSON Rıchard m.s., Strategic Management Accounting Issues in Management Accounting, Ed. David Ashton, Trevor Hopper; Robert W.Scapens, Prentice Hail International Inc. New York, 1990.

Dumlupınar Üniversitesi
Sayı: 4

Sosyal Bilimler Dergisi
Haziran 2000

KOBI'LERDE KRİZ YÖNETİMİ

Yrd. Doç. Dr. Hasan İBİCİOGLU

ÖZET

KOBİ'ler herhangi bir doğal afet veya ekonomik krize karşı daima hazırlıklı olmalıdır. Dolayısıyla herhangi bir krizin zararlı etkilerinden kendilerini korumak için birtakım önlemleri almaları gereklidir. Etkili bir kriz yönetimi planı için öncelikle işletmenin karşılaşabileceği tehditler belirlenir ve çözüm önerileri ortaya konur. KOBİ'lerde kriz anında görev alacak bir acenta olmadığı için kendi kriz yönetimi planlarını kendilerinin oluşturup uygulamaları gerekir. Bu nedenle, KOBİ'lerde kriz yönetimi ayrı bir öneme sahiptir. Etkili kriz yönetimi işletme yöneticisinin uhdesinde birkaç alanın öncelikle kontrol altına alınmasını gerektirir.

KOBİ'leri etkileyebilecek krizler; küçülme dolayısıyla işgören çakar ılması, davalar, finansal problemler, ayrımcılık/taciz, cezalar, medya kuşatması, dedikodular, ürünlerde aşırı defolar, kalite sorunları, şiddet tehditleri, iş kazaları, yönetim kurulu başkanının ani ölümü, hükümet cezaları, doğal afetler, boykot ve grevler vs'dir.

GİRİŞ

Sistem teorisi organizasyonların birbirine bağlı birçok alt sistemlerden meydana geldiğini ve sistemin gücünün veya etkinliğinin en zayıf alt sistemin veya halkanın gücüne veya etkinliğine bağlı olduğunu kabul eder. Dolayısıyla işletmenin

S. Demirel Üniv. İİBF İşletme Bölümü Öğretim Üyesi.

herhangi bir departmanını etkileyen olumsuz bir durum, suya atılan taşın dalga dalga yaptığı etki misali diğer bölümleri de etkiler. Büyük ya da küçük tüm işletmelerin acil müdahale gerektiren durumlarla karşılaşma olasılıkları söz konusu olduğunda devreye girmesi beklenen kriz yönetimi uygulamasıdır. Kriz yönetimi işletmeyi saran birtakım ani sorunların etkisini azaltmakla ilgili çözümler arayan yeni gelişen bir alandır. Uzmanların ifadesine göre iyi bir kriz yönetimi planı olmayan işletmelerin her yıl %80'i piyasadan silinmektedir'. Kriz, işletmenin gelecek yaşamını etkileyebilecek ağırlık ve şiddette olabileceğinden dolayı işletme krize karşı hazırlıklı olmalıdır. Kriz düzgün olmayan bir durumu içerdiği için işletmeler liderleri kriz yönetimi ve kriz değerlemesi konularında yeter bilgide olmalıdır. Etkili kriz yönetimi işletmenin birtakım anahtar alanlarını içerir ve bunların hepsi tepe yönetiminin direktifi altında yönetilir.

Genelde krizlerin, doğal afetler(fırtına, deprem, volkanik hareketler vs.), mekanik sorunlar, insanlardan kaynaklanan sorunlar, yönetim kararları veya kararsızlıkları gibi dört nedeni vardır Krize Yol Açabilecek Yönetsel Etmenler ise; yönetim tarzı, geçmiş olaylar ve deneyimler, işletme büyüklüğü, departmanlaşma, merkezilik yapısı ve bilgi akışı, gruplar, inanç tutum ve bazı demografik özellikler, işletmenin evrensel yaşam seyridir[3].

KRİZ YÖNETİMİ VE KÜÇÜK İŞLETMELER

Kriz, işletme faaliyetleri veya kredibilitesi üzerinde olumsuz etkide bulunabilecek herşeydir[4] veya bir toplum, şirket ya da kişide ortaya çıkan buhrandır .Başka bir ifadeyle kriz; örgüt tarafından beklenmeyen ve önceden sezilmeyen her durumdur. Krizi alışılmış durumlardan ayıran en önemli özellik, acil cevap verme ve çabuk hareket etme zorunluluğudur. Kriz durumunda örgüt yönetimini strese sokan en önemli konu belirsizliktir. Değişme ve gelişmelere uyum sağlanmak zorunluluğu vardır. Çünkü "değişimin gerisinde kalma, diğer bir ifadeyle gecikilen her an krizin şiddetinin artmasına neden olur".[6] Kriz durumu, örgütün krizi tespit etmede, önlemede veya değişikliklere uygun cevap vermede yetersiz kalması halinde ortaya çıkmaktadır.[7] Kriz yönetimi ise, örgütün olası bir kriz durumunu en az kayıpla atlatabilmesi için gerekli önlemlerin alınması süreci[8] veya olası kriz alanlarının belirlenerek, krizin ortaya çıkmasının önlenmesi, krize neden olabilecek durumların kontrol altına alınması, ve/veya önlenemeyen krizlerin etkilerinin minimizasyonu ile ilgilidir

Küçük işletmelerde krizlerle bizatihi işletmenin sahibi ilgilenmek durumunda olduğundan kriz yönetimi önemlidir[9]. Zira büyük işletmelerde kriz yönetimiyle işletmedeki özel departmanlar veya halkla ilişkiler acentaları ilgilenirken küçük

Brown D., "A Tale Of Two Cities," Management Review, February 1990, ss. 31-35.

ICM-Essence Of Crisis Management, Crisis Definitions, http://www.ciisisexperts.com.

Çelik Akgemici, a. g. e., s. 254

Rubbery, a. g. m., s. 154.

Çelik Adnan, Akgemici Tahir, Girişimcilik Kültürü, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 1998, s.250.

Tüz Melek Vergiliel; Kriz Döneminde İşletme Yönetimi, Ekin Kitapevi Yayınları, Bursa, 1996 . s. 4.

Tüz Melek Vergiliel; a. g. e., s. 4.

Can, Halil., Yönetim ve Organizasyon, Siyasal Kitabevi, Ankara, 1994,s. 303.

Boudoin Peter, Child's Pay, Small Business Reports, June 1994 v. 19 n. 6 p. 44(4)

işletmelerde bizatihi kendileri ilgilenmektedir[10]. Vurgulamamız gereken diğer bir husus küçük işletmelerde kriz yönetiminin yeterince üzerinde durulmadığıdır". Son yıllarda işletmelerin %80'inin ani durumlara hazırlıklı kriz planlan olmadığı için silineceklerine dair bir yargı gelişmiştir. Geçmişteki milyonlarca dolar kaybına ve zararlara rağmen işletmelerin çoğunun hala ortaya çıkması muhtemel krizlere karşı stratejik planları yoktur. Fortune'nin belirlediği işletmelerden sadece %6(r tan daha azının bir stratejik planı vardır[12]. Küçük işletmelerde çevresel, sosyal, ekonomik, örgütsel, üst kademe yöneticilerinin yetersizlikleri, işletmenin faaliyet alanları, örgütsel sorunlar, kişisel faktörler vb. birçok faktör krize neden olabilir.

Küçük işletmelerin karşılaşabilecekleri kriz durumları; işgören devamsızlığı, \asal olmayan zorba yaptırımlar, acil finansal sorunlar, ayrımcılık ve taciz suçlamaları, negatif medya kuşatması, dedikodu, ürün fireleri ve kalite problemleri, eski bir işgören tarafından şiddet tehditleri, iş kazaları, hükümet cezaları, doğal afetler, boykot ve grevler, teknolojide başarısızlık vs olabilir[13].

KÜÇÜK İŞLETMELERDE KRİZ YÖNETİMİ PLANININ AŞAMALARI

"Kriz yönetimi "kriz" olarak nitelenen durumu ortadan kaldırmak için yapılan planlı, sistematik ve rasyonel bir şekilde uygulanan faaliyetler topluluğudur."[14] İşletmeler planlama yaparken krizden fazla etkilenmeleri ya da aniden krize yakalanmaları durumunda kolay çıkış yapabilecekleri şekilde hareket etmelidirler. İşletmeler krizden en az etkilenebilecek bir yapı oluşturmak için herşeyden önemlisi içinde bulundukları durumu belirleyerek işgörenlerin, ortakların ve tüketicilerin gereksinmelerini dengeli bir şekilde karşılamak ve hatta bu gereksinmelerin ötesine geçmek durumundadır. İşletmelerin kriz şartlarında avantajlı olabilmeleri için öncelikle yaşamı devamlı kılma amacını edinmeleri gerekmektedir. Tek amaca yönelmek hatalıdır. Kriz daha çok planlama eksikliğinden doğar. Kararların kriz şekline gelme derecesi planlamanın etkinliğiyle bağlantılıdır. Bir krizle karşılaşıldığında ne yapılacağının düşünülmesi yerine önceden hazırlanmış olan bir planın yürürlüğe girmesi zaman kazanmak ve planlı hareket edebilmek açısından büyük önem taşımaktadır. Böyle bir uygulamada amaç ilgili kitleyi ve çalışanları en kısa sürede bilgilendirebilmek için hızlı hareket etmek gerekir.

Krizle mücadelede kriz yönetim planının yapılması ve uygulamasında, kriz yönetimi takımının oluşturulması, en kötü duruma uygun senaryoların geliştirilmesi ve kriz yönetimi planının oluşturulması şeklindeki üç kritik süreç önemlidir[15].Plansız gelen değişimler, işletmelerin aniden kendilerini farklı bir ortamda bulmalarına neden olarak krize uygun bir zemin yaratırlar. O halde yapılması gere-

[10] Brian Rubberry, Danger Zone. Entrepreneur, Nov.1998,v. 26,n. 11.s. 135(5).

[11] Clift Vicki. Even Small Firms Must Learn To Deal With Crises. Marketing News, July,5, 1993. v.27. n 14, s. 13(1).

[12] Hickman Jenifer R., Crandall William, Before disaster hits: a multifaceted approach to crisis management Business Horizons, March-April 1997 v. 40 n. 2 p75(5).

[13] Rubberry. a. g. m., s. 135(5).

[14] Tüz Melek Vergiliel; a. g. e. s. 70.

[15] Hickman, a. g. m., s. 75(5).

ken, planlı değişimler yaratarak değişimi yönetmektir.[16] Her örgüt, kendisine uygun olarak geliştirilecek bir planlı değişim süreci uygulamalıdır. Değişim tanısını doğru koymak krizden kaçış için önemlidir. Değişim tanısını tarafsız ve objektif bir gözle koyabilmek için, danışmandan yardım alınması uygun olabilir.

KRİZ TAKIMININ OLUŞTURULMASI

Kriz yönetiminde en önemli adımlardan birisi kriz yönetimi takımının oluşturulmasıdır[17]. Kriz yönetimi takımı, kriz yönetimi ve kontrolünü yürütecek kişileri kapsamaktadır. Takım üyeleri, mümkünse organizasyonun bütün bölümlerinden seçilmelidir[18] Kriz yönetimi takımının en önemli rolü, krizin ortaya çıkmasını önlemek, kriz olduğunda ise, ilk aşamada riski minimize etmek, işletme imajına yönelik zararı azaltmak ve örgüt kültürünü olumlu yönde değiştirmeye çaba göstermektir.

Kriz yönetimi takımı elemanları fiziksel ve zihinsel olarak kriz şartlarına uygun kişiler olmalıdır. Kriz ekibinde bulunması gerekli özellikleri, sorumluluk, uzmanlık, organizasyon yapabilme gücü, hızlı karar verebilme ve zor kararları atik alabilme, bilgi ve planlama kapasitesinin geniş olması vs dir. Kriz ekibinde krizi en iyi şekilde atlatabilecek kişiler bulunmalıdır. Bunlar; kriz yöneticisi, kriz lideri, kriz sözcü, halkla ilişkiler sorumlusu, uzmanlar, dış organizasyondan bir kişi, denetmende iletişimi sağlayacak bir kişidir.

En Kötü Senaryoların Geliştirilmesi

Kriz yönetimi takımı kriz dönemlerinde işletmenin karşılaşabileceği en kötü durumları belirleyerek listesini çıkarmalıdır [19]. Bu aşamada işletmenin olası krizlerde karşılaşabileceği en olumsuz durumlar belirlenir[20] ve buna göre kriz yönetimi planında uygun çözüm alternatifleri geliştirilir.

İşletmenin Zayıf Yönlerinin Belirlenerek Kriz Ortaya Çıkmadan Sözkonusu Zayıflıkların Giderilmesi

İşletmenin zayıf yönlerinin belirlenmesi şüphesiz işletmenin kriz boyutlu SWOT analizinin bir aşaması olup işletmenin kriz dönemlerinde özel önlem alması gerekli bölüm ve faaliyetler hakkında bilgi verir. Sözkonusu zayıflıklar kriz ortaya çıkmadan düzeltilmeye çalışılır.

Kriz Harekat Planının Geliştirilmesi

Kriz yönetiminde en önemli aşamalardan birisidir. Kriz anında hareketlerin adım adım belirlenmesi ve alternatif planların hazırlanmış olası kriz harekat planı içerisinde olması gerekli konulardandır. Kriz harekat planı krizin ilk ortaya çıktığı anlarda bireylere bir yol haritası görevi ifa eder. Dolayısıyla Kriz yönetimi planı özellikle ilk dakikalarda önemlidir. Kriz yönetimi planları büyük kalın dosyalar şeklinde olmamalıdır. Kriz dönemlerinde atılacak adımlarla ilgili pratik bilgileri içermelidir.

16 Preble John F. Integrating the crisis management perspeetive into the strategic management process. lotumal of Management Studies, Sep 1997 v. 34 n. 5 p. 769(23)

17 Rubberry, a. g. m., s. 135(5).

18 Hickman, Crandall, a. g. m., s. 75(5).

19 Hickman, Crandall, a. g. m., s. 75(5).

20 Andiole Stephen J, Corporate Crisis Management, Petrocelle Books, Princeton New Jersey, 1885, s. 36.

İletişim Ve Medya İle İlişkiler

Çoğu krizler çarpıtma, bozgun, kokuşma, dedikodu, stres, kontrolsüzlük, dışarıdan inanılmaz bir baskıyıda beraberinde getirir[1]. Sözkonusu problemlerin önüne geçebilmek için özellikle işletmedeki çıkar grupları ve işletme ile yakın ilişkide olan kişilerin bilgilendirilmeleri önemlidir. İşletmeyle ilgili bireylerin kriz hakkında bilgiiendirilmedikleri takdirde başkaları tarafından olumsuz şekilde bilgilendirilebilirler. Bu nedenle küçük işletmeler pazar odaklı olmanın ötesinde halkla ilişkiler odaklı olmalıdırlar. Çünkü iyi bir medya ve dolayısıyla halkla ilişkiler stratejisi işletmenin halk nezdinde kredibilitesinin tekrar kazanılmasını belli grupların işletmeye sempatisinin arttırılmasını ve en azından işletmeye düşman olunmasını engeller[22].

Küçük işletmeler çalışanlarına örgüt içi iletişim araçlarını kullanarak ulaşabilirler fakat işletme ile ilgili dış çevrenin doğru ve işletmenin yararına bilgilendirilmesi için medya ile ilişki kurulmalıdır.

Başarılı Bir Kriz Yönetiminin İşletmeye Sağladıkları[23]

- o İşletme sahibine liderliğini ve kapasitesini gösterebilme fırsatı vermesi,
- o İşletmenin gücünü ortaya çıkarması,
- o İşletmenin başarılı olmasında önemli olabilecek bireylerle ilişki kurulması,
- o Çalışanlarla yöneticileri yakınlaştırması,
- o Dış pazarlara açılma gereğini hatırlatması,
- o İşletmenin uzun dönemli başarılı olmasını sağlayacak değişimleri yapabilmesine olanak sağlaması,
- o Dış çevre iletişimi arttırması,
- o Kriz deneyimi kazandırması,
- o Ekip çalışmasının önemi ortaya çıkarmasıdır.

Krizin Olumsuz Etkileri;

- Alınan kararlar bilgi yetersizliği nedeni ile sağlıklı olmayabilir,
- Yönetim merkezileşir, yaratıcılık azalır,
- Örgüt içi stres artar ve çatışmalar başlar,
- Kararların etkinliği bozulur,
- Finansal problemler ortaya çıkar,
- İşgören motivasyonu azalır,
- Olumsuz işletme imajına neden olur,
- Güvensizlik başlar ve otorite boşluğu meydana gelir.

S. Paterson, "Planning For Disaster," Nursing Homes, May 1993, pp. 18-21.

- Dyer Samuel Coad. Public Relation Strategies tor Small Business Growth, Public Relations Ooarterly. Fail 1996. v. 41, n. 3. p. 43(4).

- Rubbeny, a. g. m., s. 135(5).

Kriz Yönetiminde Genel Yanlışlar

- İleriyi planlama hataları
- Uyarıları ihmal etme
- Kararları çok yavaş alma
- Yönetici ve astlarla iletişim kuramama
- Gelişmeyle ilgili bilgi materyallerini hazırlamada başarısızlık
- Medyayı yönlendirememek,
- İlgili kişilerden gelen telefon konuşmalarına çıkmamak
- Gerekli düzenlemeleri yapmada isteksiz davranmak.

Küçük İşletmelerin Kriz Yönetiminde Uymaları Gerekli İlkeler[24]

- Erken uyarı sistemi ve kriz sinyalinin alınması,
- Sürekli iç ve dış çevre analizi,
- Sıfır tabanlı bütçeleme, harcama yönetimi ve finansal gelişim,
- Etkin kararlar alınması ve stratejik politikalar oluşturulması,
- Dinamik ve geleceğe dönük.planlama,
- Esnek, organik ve öğrenen bir örgüt yapısı kurulması,
- Örgüt geliştirme ve değişim yönetimi,
- Risk yönetimi ve sorun giderici yönetim,
- Zaman baskısını giderme ve etkin zaman kullanımı,
- Stres ve gerilim yönetimi,
- Çatışmanın işlevsel kılınması,
- Moral yönetimi ve ekibin yeniden özendirilmesi,
- Etkin bir iletişim ve halkla ilişkiler sistemi ile işletme imaj yönetimi.
- Modern pazarlama etkinliklerine önem vermek,
- Toplam kalite yönetimine ulaşmak,
- Ekolojik yapıya duyarlılık ve çevre yönetimi,
- İnsan kaynaklarına gereken duyarlılığı göstermek,
- İnternet yönlü işletmecilik eylemlerine yönelmek,

Kriz Sonrası İşletme Yönetimi

- Kriz sonrası işletme yönetimi kriz bittikten sonraki aşamayı gösterir. Krizin tekrarlanmasına yönelik yönetim yapısı hazırlanır ve krizin yeniden gündemi gelmesi durumunda kullanılacak kriz rehberine ilaveler yapılır. Krizin tekrarlanması önlenemese de zararlarını önceden bilgi kazanma nedeni ile en aza indirilebilir.

Durum Analizi Yapmak

- Kriz sona erdikten sonra kriz sonrası durum analizi yapmak işletmenin yeni faaliyetlerinin belirlenmesi ve amacının belirlenmesi amacını kapsar.

Faaliyet yapısının belirlenmesi

- Maliyetler düzenlenerek, finansal yapı ve karlılık düzeyi ortaya konmalıdır. Varlığını koruma, küçülme, büyüme, faaliyet konusunu değiştirme gibi çeşitli yöntemler belirlenir ve bu yöntemlerden işletme için en yararlı olacak yöntemin seçilmesine çalışılır.

[24] Çelik ve Akgemici, a. g. e. .s. 260.

Yeni Amacın Belirlenmesi

- Belirlenecek amaç, sonuca yönelik olmalıdır. Düzenli aralıklarla gözden geçirilmeli ve yenilenmelidir. Bu aşamadan sonra amacın alt kademeleri zorluk derecelerine göre belirlenmelidir.

İlk duruma geri dönüş

- Gerekli eleştiriler yapılmalı ve yardımda bulunmuş, aktif rol almış kişilere olan minnet duyguları ifade edilmelidir. Merkezi yapılanmadan uzaklaşılarak diğer şartlar uygun hale getirilmelidir.

Merkezi Yapıya Son

- Kriz anı yönetimin merkezi bir yapıda toplanmasına yol açmıştı. Kriz anı sona erdikten sonra merkezi yapıya son verilerek kararlara katılım tekrar sağlanmalıdır. Burada en büyük görev yöneticilere ve liderlere düşmektedir. Motivasyon tekrar sağlanmalı ve yaratıcılık yeniden oluşturulmalıdır.

Yeni Kriz Öncesi Şartlar Sağlama

- Tekrar kriz ekibi hazırlama,
- Erken uyarı sistemleri kurma,
- Planlı değişim yapma,
- Eğitim,

SONUÇ

KOBİ'lerin acil müdahale gerektiren durumlarla karşılaşma olasılıkları söz konusu olduğunda devreye girmesi beklenen kriz yönetimi uygulamasıdır. Uzmanların ifadesine göre iyi bir kriz yönetimi planı olmayan işletmelerin her yıl %80'i piyasadan silinmektedir Kriz, işletmenin gelecek yaşamını etkileyebilecek ağırlık ve şiddette olabileceğinden dolayı işletme krize karşı hazırlıklı olmalıdır. Genelde krizlerin, doğal afetler(fırtına, deprem, volkanik hareketler, vs.), mekanik sorunlar, insanlardan kaynaklanan sorunlar, yönetim kararları veya kararsızlıkları gibi dört nedeni vardır Krize yol açabilecek yönetsel etmenler ise; yönetim tarzı, geçmiş olaylar ve deneyimler, işletme büyüklüğü, departmanlaşma, merkezilik yapısı ve bilgi akışı, gruplar, inanç nitum ve bazı demografik özellikler ve işletmenin evrensel yaşam seyri vs dir.

Büyük işletmelerden farklı olarak küçük işletmelerde krizlerle bizatihi işletmenin sahibi ilgilenmek durumundadır. Fakat KOBİ'ler maalesef genelde krizlere karşı hazırlıklı değildir. Fortune'nin belirlediği işletmelerden sadece %60' tan daha azının krizi kapsayan stratejik planları vardır. KOBİ'lerde çevresel, sosyal, ekonomik, örgütsel, üst kademe yöneticilerinin yetersizlikleri, işletmenin faaliyet alanları, örgütsel sorunlar, kişisel faktörler sermaye birikiminin yetersizliği vb. birçok faktör krize neden olmaktadır. Küçük işletmelerin karşılaşabilecekleri kriz durumları; iş gören devamsızlığı, yasal olmayan yaptırımlar, acil finansal sorunlar, ayrımcılık ve taciz suçlamaları, negatif medya kuşatması, dedikodu, ürün fireleri ve kalite problemleri, eski bir iş gören tarafından şiddet tehditleri, iş kazaları, hükümet cezaları, doğal afetler, boykot ve grevler, teknolojide başarısızlık, pazar alanını genişletememe, ağır vergi yasaları vs olabilir. İşletmeler planlama yaparken krizden fazla etkilenmeleri ya da aniden krize yakalanmaları durumunda kolay çıkış yapabilecekleri şekilde hareket etmelidirler, işletmeler krizden en az etkilenebilecek bir yapı oluşturmak için her şeyden önemlisi cinde bulundukları durumu belirleyerek iş görenlerin, ortakların ve tüketicilerin ge-

reksinmelerini dengeli bir şekilde karşılamak ve hatta bu gereksinmelerin öt geçmek durumundadırlar. KOBİMerde kriz yönetim planının aşamaları kısaca; a) yönetimi ve kontrolünü yürütecek kişileri kapsayan kriz yönetimi takımının kurul" b) işletmenin karşılaşabileceği en olumsuz durumları belirleyen en kötü senaryo geliştirilmesi, c) işletmenin zayıf yönlerinin belirlenerek kriz ortaya çıkm sözkonusu zayıflıklar giderilmesi d) krizin ilk ortaya çıktığı anda bir yol haritası g' ifa edecek kriz harekat planının geliştirilmesi, e) örgüt içi iletişim ve medya ile sağl ifişki/er kurufmasıdır.

Başarılı bir kriz yönetimi, işletmenin gücünün ortaya çıkmasını, işletmenin olmasında önemli olabilecek bireylerle ilişki kurmasını, çalışanlarla yöneticileri yakın masını, dış pazarlara açılma gereğini ortaya çıkmasını, işletmenin gerekli değişimleri >apmasını, dış çevre iletişim arttırılmasını, kriz deneyimi kazandırılmasını ve ekip çalışmasa»» öneminin ortaya çıkmasını sağlar. Küçük işletmelerin kriz yönetiminde uymaları gerefcS ilkeler; erken uyarı sistemi ve kriz sinyalinin alınması, sürekli iç ve dış çevre analizi, sıfır tabanlı bütçeleme, harcama yönetimi ve finansal gelişim, etkin kararlar alınması ve stratejik politikalar oluşturulması, dinamik ve geleceğe dönük planlama, esnek, organik ve öğrenci bir örgüt yapısı kurulması, örgüt geliştirme ve değişim yönetimi, risk yönetimi ve son» giderici yönetim, zaman baskısını giderme ve etkin zaman kullanımı, stres ve gerilim \önetimi, çatışmanın işlevsel kılınması, moral yönetimi ve ekibin yeniden özendirilmesi etkin bir iletişim ve halkla ilişkiler sistemi ile işletme imaj yönetimi, modern pazarlan» etkinliklerine önem verilmesi, toplam kalite yönetimine ulaşmak, ekolojik yapıya duyarlılık ve çevre yönetimi, insan kaynaklarına gereken duyarlılığı gösterilmesi ve internet yönü işletmecilik eylemlerine yönelmektir. İşletmede kriz sonrasıyla ilgili olarak, durum analiz terinin yapılması, faaliyet yapısının belirlenmesi, maliyetlerin düzenlenerek, finansal yapı ve karlılık düzeyinin ortaya konulması, merkezi yapının ortadan kaldırılması, kriz öncesi şartların yeniden sağlanması gereklidir.

KAYNAKÇA

Andriole Stephen J, **Corporate Crisis Management,** Petrocelle Books, Princeto» New Jersey, 1885.

Baudoin Peter, **Child's Pay,** Small Business Reports, June 1994 v19 n6 p44(4).

Brown D.,**"A Tale Of Two Cities,"** Management Reviewv, February 1990, ss. 31-35.

Can, Halil., **Yönetim ve Organizasyon,** Siyasal Kitabevi, Ankara, 1994.

Çelik Adnan, **Akgemici Tahir, Girişimcilik Kültürü,** Nobel Yayın Dağıtım, AnkaraL 1998.

Dyer Samuel Coad, **Public Relation Strategies for Small Business Growth,** Public Relations Cjuarterly, Fail 1996, v.41, n.3, p.43(4).

Hickman Jenifer R., Crandall William, **Before disaster hits: a multifaceted approach to crisis management Business Horizons,** March-April 1997 v40 n2 p75(5)

ICM-Essence Of Crisis Management, Crisis Definitions, http://www.crisisexperts.com,

Paterson S., **"Planning For Disaster,"** Nursing Homes, May 1993, p. 18-21.

Preble John F. **Integrating the crisis management perspective into the strategk management process,** Journal of Management Studies, Sep 1997 v34 n5 p769 (23)

Rubberry, Brian, **Danger Zone,** Entrepreneur, Nov.1998,v.26,n.1 1,s. 135(5).

Tüz, Melek Vergiliel; **"Kriz Döneminde İşletme Yönetimi",** Ekin Kitapevi Yayınları, Bursa, 1996.

Clift Vicki, **Even Small Firms Must Learn To Deal With Crises,** Marketing News,July,5, 1993, v.27, n.14, S.13(1).

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 4 Haziran 2000

ÇOK ULUSLU İŞLETMELERDE GLOBALLEŞME

Arş. Grv. N. Derya ŞERBETÇİ

ÖZET

Bu çalışmada iki ya da daha fazla ülkede belli bir strateji altında üretim ve pazarlama yapan işletmeler şeklinde tanımlanan çok uluslu işletmeler ile globalleşme olgusu ayrıntılı bir şekilde ele alınıp incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde çok uluslu işletmeler hakkında genel bilgilere yer verilmiştir. İkinci bölümde ise globalleşme olgusu üzerinde durulmuştur. Üçüncü ve son bölümde ise çok uluslu işletmeler ile globalleşme olgusu birlikte ele alınarak genel bir değerlendirme yapılmıştır.

GİRİŞ

İşletmelerin uluslararası hale gelmesi ve çok uluslu işletmelerin ortaya çıkması son yılların temel ekonomik eğilimlerinden birisidir.

Son yıllarda uluslararası sistem, hızlı bir değişim ve gelişim süreci içerisine girmiştir. Bu değişim ve gelişim birçok belirsizliği de beraberinde getirmiştir. Bu belirsizlik içerisinde tüm çabalar yeni bir uluslararası düzen oluşturma üzerinde yoğunlaşmaktadır. İşte "Globalleşme Süreci" bu çabaların en belirginlerindendir.

Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Globalleşme ile, işletmelerin değişik ülkelerde faaliyet göstermesi birbirinden farklı olarak düşünülmelidir. Gerek mikro gerekse makro açıdan bakıldığında globalleşme ile çok uluslu işletmeleri birbirinden ayrı olarak ele almak ussal bir davranış olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber üzerinde durulması gereken temel noktalar; çok uluslu işletmeler ile globalleşme olgusunun kavramsal ve yapısal analizlerinin ortaya koyarak, bu analizlerin etkin bir biçimde değerlendirilmesi olmalıdır.

1. *ÇOK* ULUSLU İŞLETMELER

Son yıllarda tüm dünya üzerinde meydana gelen siyasal, sosyal ve ekonomik değişme ve gelişmeler, ulusal sınırlar içerisinde faaliyet gösteren işletmelerin bu sınırları aşarak uluslararası pazarlara doğru yönelmeleri üzerinde oldukça etkili olmuştur.

1929 yılında Margarine Unie, Dutch Firm, Lever Brothers ve British Company arasındaki birleşme ile çok uluslu işletmelerin oluşumu konusunda ilk önemli adım atılmıştır[1]. Bu önemli gelişmenin ardından II. Dünya savaşının birçok ülkenin ekonomik, sosyal ve siyasal oluşumlarda birtakım yapısal farklılıklara yol açması, A.B.D. kökenli işletmelerin savaşın ekonomik sosyal ve siyasal olumsuzluklarını gidermeye yönelmiş amaçları doğrultusunda birçok ülkede ticari faaliyet göstermeye başlaması, çok uluslu işletme kavramının yaygınlaşmasına öncülük etmiştir.

Çok uluslu işletmelerin mal ve hizmet üretimini, toplam dünya üretiminin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.. 2000'li yıllara gelindiğinde, çok uluslu işletmelerin mal ve hizmet üretiminde dünyanın toplam üretiminin yarısına sahip olacakları kabul edilmektedir[2].

Literatürde çok uluslu işletme kavramı ile ilgili olarak yapılmış pek çok tanıma rastlamak mümkündür. Bu tanımlar içerisinde ilk göze çarpanları şu şekilde sıralamak mümkündür:

"Çok uluslu işletmeler iki ya da daha fazla ülkede belirli bir strateji altında üretim ve pazarlama yapan işletmelerdir[4]."

"Çok uluslu işletme iki ya da daha fazla ülkede genel bir yönetim strateji altında işletme kaynaklarının ülkeye bakılmaksızın dağılımı ile mülkiyet ve üst yönetimin çok uluslu olmasıdır[3]."*

"Çok uluslu işletme kaynak, mal, hizmet ve becerilerini ulusal sınırlar dışındaki faaliyetlerinde kullanan özel ve kamu işletmeleridir[5]."*

Yukarıdaki tanımlardan da görüldüğü üzere çok uluslu işletmeler faaliyetlerini ülke sınırları dışarısına yayan ve farklı ülkelerdeki işletmelerle entegrasyona giderek ülke ekonomisine yön veren işletmelerdir.

[1] Wayne MONDY ve Diğerleri, Management Concepts and Practices, Allyn and Bacon Inc., Boston, 1986, s.591.

[*] İnan ÖZALP, Çok Uluslu İşletmelerin Yönetimi, Eskişehir, 1984, s.1.

[2] MONDY ve Diğerleri, s.591

[4] Robert KREİTNER, Management, Houghton Mifflin Corn., Boston, 1992, s.655.

[3] ÖZALP, s. 15.

[5] Arvinci V.PHATAK, International Dimensions of Management, PWS-Kent Pub., Corn., Boston, 1992. s.2.

Çok uluslu işletmelerle birlikte anılan, bazı yönleri nedeniyle farklı anlamlar içeren işletme türleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir[7]:

Uluslararası İşletme: İşletme işlevlerine ilişkin bilgileri belirli bîr merkezde geliştirerek diğer ülkelerde bulunan işletmelerine transfer eden, kaynakları merkezde toplayan, faaliyet gösterdiği ülkedeki işletmelere ortak yatırım yapan işletmelerdir.

Uluslar ötesi İşletme: Farklı ulus işletmelerinin birleşerek dünya çapında ü--etim ve satış yapması, bilgiyi ortak geliştirip dünya çapında ortak kullanan işletmelerdir.

Global İşletme: Hiçbir ülkeye bağlı olmayan, milliyeti belli olmayan, uluslararası faaliyet gösteren, bilginin birlikte geliştirildiği ve geliştirilen işletmeler tarafından ortaklaşa kullanıldığı, üretim faktörlerinin bütün dünyada etkili ve verimli bir şekilde kullanımını amaçlayan işletmelerdir.

Birçok kaynakta çok uluslu işletmelerin uluslararası, uluslar ötesi ya da global işletme kavramlarıyla eş anlamlı olarak hatta birbirlerinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Bu kavramlar tek tek incelendiğinde birbirlerine benzer oldukları ancak bununla birlikte bazı temel farklılıklar da içerdikleri açık bir biçimde görülmektedir.

Çok uluslu işletmenin iki veya daha fazla ülkede faaliyet göstermesi, faaliyet gösterdiği ülkelerin birbirinden farklı ekonomik, sosyal ve siyasal özelliklere sahip olması karşılaşılan problemlerin bir yandan sayısını arttırırken diğer yandan da daha karmaşıklaştırmaktadır. Çok uluslu işletmelerin bu problemleri çözümleyebilmede başarılı olabilmesi, büyük ölçüde faaliyet gösterilen ülkeleri yakından izleyebilme \c bu ülkelerin ekonomik, siyasal ve sosyal özellikleri itibariyle iyi bir biçimde analiz edebilme yeteneklerine bağlıdır.

Çok uluslu bir işletmenin hangi ülkelerde faaliyet göstereceği stratejik bir kararıdır. İşletmelerin yatırım yapacakları ülkeleri seçmelerinde göz önünde bulundurdukları temel faktörler aşağıdaki gibi sıralanabiliri

— Ülkenin ekonomik ve teknolojik gelişimleri,
— Ülkenin ekonomi ve maliye politikaları,
— Altyapı yatırımlarının gelişmişliği,
— Pazar büyüklüğü,
— Doğal kaynaklar,
— Serbest girişimciliğin teşvik edildiği dengeli ekonomik ve politik çevre,
— İnsan ve mülkiyet hakları ile,
— Yasal düzenlemelerdir.

Dieter E.NVASSEN, "**Transnational Management and Global Strategy**". Joint Business Faculty Seminar, Anadolu University and Baldwin \Wallace College, Eskişehir/Turkey, 4-9 December 1992.
* Resmigül ÖREN. "**Çok Uluslu Şirketler ve Stratejileri**". Finans Dünyası, S.45 (Eylül 1993). s SI

Bugün dünya üzerinde faaliyet gösteren sayısız çok uluslu işletme vardır. Bu işletmeler içerisinde en çok bilinenleri; Ford, General Motor, IBM, Unilever. Toyota, General Electric, Coca Cola, Toshiba, Nestle, Philp Morris vb. dir.

Çok uluslu işletmelerin belli başlı özellikleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir[1];

— Çok uluslu işletmeler, toplam kaynaklarının büyük bir kısmını uluslararası faaliyetlere yatıran işletmelerdir.

— Çok uluslu işletmeler uluslararası üretimle uğraşmakta ve birçok ülkede üretim üniteleri işletmektedirler.

— Çok uluslu işletmeler dünyanın her bölgesinde veya ülkesinde faa;–yette bulunabilirler.

— Çok uluslu işletmelerin en önemli özelliği ise karar vermeyi gerektiren konularda dünya perspektifini gözönüne almalarıdır.

Çok uluslu işletmeler taşıdıkları bu temel özellikler nedeniyle diğer işletme türlerinden farklı anlamlar taşımakta ve daha özel bir yere ve öneme sahip olmaktadırlar. Çok uluslu işletmelerin her dönemde güncelliğini ve popülerliğini korumas da büyük ölçüde sahip oldukları bu ayırt edici özelliklerden ileri gelmektedir. İşletmelerin faaliyetlerini ulusal sınırları aşarak farklı ülkeler üzerine yayması kısaca çoi uluslu işletme haline gelmesi dünya ekonomisine yön veren temel etkinlikler içerisinde ilk göze çarpanlardandır.

Neil H. Jacoby bir işletmenin çok uluslulaşma derecesinin en üstüne ulaşabilmesi için aşağıdaki altı temel aşamayı geçmesi gerektiğini belirtmektedir[2]:

1. Aşama: Dış ülkelere ihracat yapmak
2. Aşama: Dış ülkelerde satış organizasyonları oluşturmak
3. Aşama: Kendi ürünlerini yapan ve satan firmalara lisans, patent ve know-how hakkı vermek
4. Aşama: Dışsal üretim yeteneğini başarmak
5. Aşama: Yönetimde yukarıdan aşağıya çok uluslulaşmayı sağlamak
6. Aşama: İşletme stoğunu elinde bulunduran işletme sahibinin çok uluslulaşması

Yukarıda sıralanan aşamaları başarılı bir biçimde gerçekleştiren işletmeler çok uluslu işletme olarak ekonomi içerisindeki yerini alacaktır.

Çok uluslu işletmelerin benzer örgütsel yapıları almasına karşın, bunların hepsi aynı şekilde faaliyet göstermezler. Bu farklılıklar değişik faktörler yardımıyla açıklanabilir. Bu faktörler tüm stratejileri, iş gören davranışlarını ve yerel koşulları kapsar. Çok uluslu işletmelerin örgütsel özellikleri formülasyon, spesifikasyon *t* yatay ve dikey) ve merkezileşme faktörleriyle tanımlanabilir[3] .

İnan ÖZALP, Uluslararası İşletmecilik (Seçme Yazılar) içerisinde İnan ÖZALP-Derya ŞERBETÇİ "Çok Uluslu İşletme Faaliyetlerinde Kültürel Farklılıkların Etkileri". Anadolu Üniversitesi Ya.No.849, Eskişehir, 1995, ss.242-243.

[1] Samuel C.CERTO, **Modern Management**, Fifth Edition, Allyn and Bacon Com., Boston, 1992. s.62?

[2] Richard M.HODGETTS-Fred LUTHANS, **International Management**. Second Edition Mc Graw Hill Inc.. New York, 1994, s. 199.

İşletmelerin faaliyetlerini ulusal sınırlar dışarısına yayarak çok uluslu işletme haline dönüşmesine yol açan temel birtakım sebepler bulunmaktadır. Bu temel sebepler aşağıdaki şekilde sıralanabilir[12]:

— Yeni pazarlar ya da büyüyen pazarlar için fırsatlar,
— Daha büyük karlar için fırsatlar,
— Hammaddeye ulaşma fırsatları,
— Finansal kaynakları arttırmak için fırsatlar,
— İşgücü maliyetlerini azaltmak için fırsatları,
— Yeni teknolojileri ele geçirme fırsatları,
— Coğrafik olarak müşterilere yönelim fırsatları,

Çok uluslu işletmelerin etkin bir analiz yaparak yatırım yapacağı ülke ya da ülkeleri iyi bir biçimde belirleyebilmesi; yukarıda sıralanan fırsatların ele geçirilebilmesi ve bu fırsatlardan en iyi şekilde yararlanılabilmesi için temel koşuldur.

Bir çok uluslu işletme modeli aşağıdaki biçimde şematize edilebilir[13].

ÇOK ULUSLU BİR İŞLETME MODELİ

İletişim boşlukları

İÇSEL SINIRLAMALAR

ÜLKE VE BÖLGENİN ÇEVRESEL PARAMETRELERİ

İŞLETMENİN KAYNAKLARI

KAYNAKLARIN KOMBİNASYON VE NAKİL

ÜLKELER ARASI İLİŞKİLER

EV SAHİBİ ÜLKE SINIRLAMALARI VE YARDIMLARI

ULUSLARARASI ORGANİZASYONLAR

REKABET PARAMETRELERİ

* Richard M.HODGETTS-Donald F.KURATKO, **Management**, Third Edition, Harcourt Brace Jovanovich Pub., New York, 199i, s.97.

:• William A.DYMSZA, **Multinational Business Strategy**, Mc Graw Hill Book Com., New York, 1973, i. 12

Faaliyetlerini ülke sınırları içerisinde yürüten yerel işletmeler ile faaliyetlerini ülke sınırları dışarısına yayan çok uluslu işletmeler birbirlerinden oldukça farklı temel özelliklere sahiptirler.

2. GLOBALLEŞME OLGUSU

Dünya pazarları gittikçe birbirine benzer hale gelmekte ve işletmenin özelliklerine bakılmaksızın tüm dünya düzeyinde aynı ürün yapısının kullanılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Ülkeler arasında artan benzerlikler, benzer ürünlere karşı tüketicilerin arzusu ve teknolojideki gelişme nedeni ile " Standartlaştırma " 1980'li yılların sonlarına kadar uluslararası pazarlamacılar tarafından en iyi strateji olarak düşünülmüştür. Bu düşüncelerin gittikçe yaygınlaşması, kültürel farklılıkların etkileri ve ülkeler arasında önemli sayılabilecek farklı politikalar vb. böyle bir stratejinin etkin bir biçimde izlenemeyeceği endişesini gündeme getirmiştir.

Harvard İşletme Yüksek Lisans Okulundan Ted Lewitt ile Micheal Poter'ın da saralarında bulunduğu bir grup araştırmacı "Globalleşme " kavramını ilk kez ortaya asmışlardır. Bu grubun temel düşüncesi, dünya pazarlarının müşteriler, pazarlar, endüstriler ve rakipler yönünden globalleşmeye doğru gittiğidir. Tüm dünyada birbirine benzer gereksinimleri olan ve bu gereksinimleri benzer biçimde aynı ürünlerle tatmin etme eğiliminde olan büyük tüketici bölümlerinin olduğuna ilişkin belirtiler vardır. Örneğin, tüm ülkelerde gelirden en fazla payı alan nüfusun %5'lik kısmı gelirlerini Mercedes-Benz otomobillere, Rolex marka saatlere vb. harcayan müşterilerden oluşmaktadır[14].

Globalleşme süreci kolay ve basit bir süreç değil aksine oldukça karmaşık br süreçtir. Globalleşme sürecinin yavaş fakat akılcı kararlarla izlenmesi, bu sürecin başarılı bir şekilde işlemesi ve bu süreçle hedeflenen amaçların gerçekleştirilebilmesi açısından oldukça önemlidir.

Globalleşme, farklı ulusal pazarlar için, tüm fonksiyonel alanlara yönelik faaliyetlerin standartlaştırılmasını ifade eder. Bir global işletme yönetimi;

- Dünyadaki Pazar fırsatlarını,
- Rakiplerden kaynaklanan tehlikeleri,
- Ürün-, hammadde ve finansal kaynakları,
- İşgörenleri ve pazarlar arasındaki farklılıkları araştırır[15].

Global olmanın en az beş farklı yolu vardır. Bunlar[16] :

- Büyük pazarlarda büyük oynamak,
- Ürünlerde standartlaştırmaya gitmek,

Dieter EAVASSEN. "Think Globally Act Locally", Joint Business Faculty Seminar, Anadok Universty and Baldwin Collegc. 4-9 December 1992, Eskişehir/Turkey

[15] Donald A.BALL- Wendell H.CHILOCH. International Business. Fouth Editiona BP Irair Homewood, Boston, 1990, s.17.

[16] George S.YIP-Pierre M.LOENVE-M.YOSHINO. "How To Take Your Company To The Globd Market". Colombia Journal Of'V/orld Business (Winter 1988), s.38.

— Birkaç ülkede faaliyetlerde katma değer üzerinde yoğunlaşmak,

— • Pazarlama karması ve Pazar bölümlerinde benzerlik oluşturmak ve

— Farklı ülkelerdeki rekabet stratejilerini bütünleştirmektir.

Yukarıdaki yollardan da anlaşılacağı üzere globalleşmede temel noktalar standartlaştırma ve bütünleşmedir. Mal ve hizmetlerde standartlaştırmaya gitmek aynı zamanda politika, strateji ve amaçlarda bütünleştirmeyi sağlamak globalleşme ile birlikte düşünülen iki farklı boyuttur.

Globalleşme için mevcut endüstrinin dış kullanıcıları aşağıdaki şekilde şematize edilebilir:

PAZAR FAKTÖRLERİ

Homojen Pazar gereksinimleri
Global tüketiciler
Ürün yaşam eğrisinde kısalma
Reklam ve markada transfer
Dağıtım kanallarında uluslararası olma

EKONOMİK FAKTÖRLER

Dünya dağıtım ya da üretimde dereceleme
Dünya üzerinde kaynak etkililiği
Ülke maliyetlerinde önemli benzerlikler
Ürün gelişim maliyetlerini yükseltme

Global Strateji İçin Mevcut Durumlar

REKABET *FAKTÖRLERİ*

Ülkeler arasında karşılıklı rekabet
Rakibin Global hareketleri
Rakiplerin global hareketlerinde öncelikli davranmak için fırsatlar

ÇEVRESEL FAKTÖRLER

• İletişimi sağlamak
M Teknolojik değişim
M Devlet Politikaları

Bir global strateji yeteneği için gerekli içsel faktörler aşağıdaki şekilde şematize editebilir:

YAPI

B Global yetkinin merkezleşmesi
M Uluslararası paylaşım alanlarının yokluğu

YONETIM SURECİ

Ülkeler arası koordinasyon
Global planlar
Global bütçeler
Global performans ve ücret
İçsel gruplar ve formlar

Global strateji uygulaması ve geliştirilmesi için kabiliyetler

KULTUR

Global (ulusal) kimlik
İşletmenin bağımlılığı

INSAN

Yabancı uluslardan yararlanma
Çok uluslu kariyerler
Sık seyahatler
Liderlerin durumları ve faaliyetleri

KAYNAK: YIP, s.40

Yukandaki tablodan da görüleceği üzere globalleşme süreci içerisinde bir çok içsel ve dışsal faktörün incelenmesi ve bu faktörün global normlu, dünya yönelimli olarak düşünülmesi gerekmektedir.

Global bir ekonomide Pazar temeline dayalı, özel kesime yönelik, ihracat yönelimli ve rekabet yoğun işletmeler ağırlık kazanmaktadır.

Globalleşme birçok sorunu da beraberinde getirmektedir. Tüm dünyaya yayılma faaliyetlerinde standartlaştırmaya gitmek oldukça zor bir iştir. Her ülkenin ekonomik, sosyal ve politik yapısı birbirinden farklı olduğu gibi, kültürler arası geçişte de birçok problemler yaşanmaktadır. Farklı ahlaklara, dillere, dinlere, değer yargılarına, örf, adet ve geleneklere sahip insanların, toplumların ve ülkelerin bir noktadan sonra birlikte hareket etmeleri ve aynı şekilde düşünüp benzer şekilde davranmaları hiçte kolay değildir. Global ahlak dediğimiz olguda önemli olan, ülkeler arası paylaşılmış değer, inanç, tutum ve düşünceleri tespit etmek ve bu değerlerden en iyi şekilde yararlanmaya çalışmaktır.

Global yönelimli olmak ve global düşünmek bir yönetici için değişik çaba ve ilgileri gerektirir[17], global yöneticiler yetenekli ve sabırlıdırlar. Ayrıca lisan engellerinin ortaya çıkaracağı problemleri en aza indirgeme çabasındadırlar. Global yönetici olarak doğulmaz, doğal süreç içerisinde global yönetici olunur[18].

Bir global yöneticinin aşağıdaki görevleri etkin bir şekilde yerine getirmesi gerekir[19].

— Global stratejik yetenekleri kullanma ve geliştirme için kabiliyetler,
— Geçişi ve değişimi yönetmek için yetenekler,
— Kültürel farklılıkları yönetmek için yetenekler,
— Esnek örgüt yapılarında işlev ve tasarım için yetenekler,
— Grup içerisinde ve diğerleri ile birlikte çalışmak için yetenekler,
— İletişim için yetenekler,
— Bir örgütte bilgi transferi ve öğrenme için yetenekler.

Etkin bir global işletme yöneticisinin yukarıdaki yeteneklere sahip olması globalleşme sürecinin başarısı için temel koşullardandır.

Günümüzde dünya çapında güçlü bir rekabet konumu oluşturabilme yeteneği açısından, hayatta kalabilme ve gelişmelerini gözlemleyen çok sayıda işletme için " global hareket etme " stratejik bir yaklaşım haline gelmiştir.

Globalleşme; milliyetsizleşme, bütün dünyada faaliyet gösterme ve sınırları ortadan kaldırma yolu ile hizmetlerin, sermayenin ve kişilerin serbest dolaşımıdır[0].

[17] Andrew KUPFER, "How To Be A Global Manager". Fortune, C. 117. Sıf (14 Mart 1988), s.24.
[18] William TAYLOR, 'The Logic Of Global Business", Harvard Business Review, C.69. S.2 (April 1991), s.94.
Henry W.LANE-Joseph STEFANO, International Management Behavior, Seconcl Eclition, PWS-Kenl Puh., Com., Boston, 1992. s.51.

Globalleşmenin temel anlamı tüm dünya üzerindeki rekabetçi ortamda lider olmaktır. Globalleşmeden dünya sınıfına geçiş aşağıdaki şekilde şematize edilebilir[1].

Global Sürücüler	Global Yetenekler	Dünya Sınıfı (Worl Class) Faaliyetler
Entegrasyon	Stratejik odaklanma	Amacı büyütmek
Akış	İvme	İçsel Liderlik
Kaldıraç	Çeviklik	Pro-aktif ölçüler
Optimizasyon	İlişkiler	En iyi uygulamalar
	Teknoloji	Etkinlik ve etkililik
	Girişimcilik ruhu	Sürekli yenilik
		Yapısal yetenekler
		Paradoks yönetimi
		Bilgi toplama
		Dış faaliyetler

Son yıllarda uluslararası düzeyde yaşanan şirket evlilikleri ve birleşmeler globalleşmenin en önemli sinyallerini vermektedir. Günümüzde ulusal şirketler ya da ulusal sermaye neredeyse ortadan kalkmak üzere ve rekabet artık ülke sınırları göz önüne alınmadan gelişmektedir" .

3. ÇOK ULUSLU İŞLETMELERDE GLOBALLEŞME

Çok uluslu işletme ile globalleşme kavramı genelde birbirleriyle eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Oysa ikisi arasında temel birçok farklılıklar bulunmaktadır.

Globalleşme, uluslararasılaşma sürecinin tamamlanarak, üretim ve tüketimin tüm dünya çapında planlandığı, serbest rekabetin ve piyasanın uluslarüstü kuruluşlarda denetlendiği bir sistemdir. Çok uluslu işletmeler iki ya da daha fazla ülkede faaliyet gösterirken kaynaklarını bu ülkeler arasında ortak kullanıma tahsis ederken, globalleşme sürecinde tüm dünya ülkeleri arasında bir entegrasyona gidildiği açıktır.

Çok uluslu işletmeler temelde " Heterojen " (birbirinden farklı) yapılı bir dünya değerlendirmesinde bulunurken, global işletme anlayışı " Homojen " (birbirine benzer), yapılı bir dünyayı ve giderek birbirine benzeyen toplumsal ve ekonomik bütünlükleri temel almaktadır[2] . Toplumsal ve ekonomik anlamda bütünlüğü sağlamak ve dünya yönelimli faaliyette bulunmak gerçekten zordur.

Çok uluslu işletmeler, faaliyette bulundukları ülkelerin, toplumsal, kültürel, ekonomik koşullarını ve sınırlarını ayrı ayrı değerlendirerek, her ülkenin özel koşullarına uygun olarak planlanmış ve farklılaştırılmış mamullerin üretimini ve pazarlanmasını dikkate almaktadır. Global işletmecilik anlayışı içerisinde, standardize olmuş mamul temeline dayalı ürünlerin satış ve üretimini dünyanın her yerinde gerçekleştirilmesi temel alınmaktadır[3].

Koh SERA,"Corporate Globalization: A New Trend", Academy Of Management Executive, Vol.6, Ks.1 (1992), s.89.

[1] Terence BRAKE. The Global Leader, Irwin Proi'essional Pub., Chicago, 1997, s.5.

[2] Betiil ŞAHİN, "Globalleşme Yarışı", Capital, Yıl.6, Sıl (Kasım 1998), s.80.

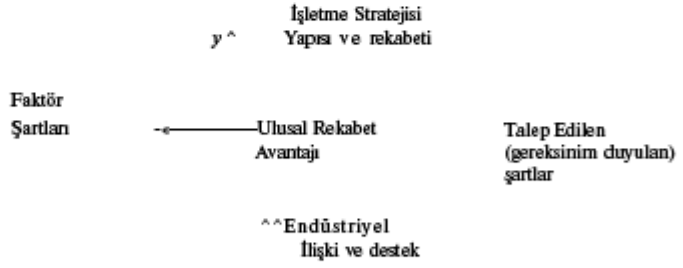
[3] Arthur G.FEDEIAN, Management, The Dryden Pres, 1986, s.640.

Gary DESLER, Management Fundamentals, Prentice-Hall International Editions, Boston, 1985, s 427

Çok uluslu işletmeler, global ekonomik faaliyetlerde bilinen tek örgütsel biçimdir. Merkezileşme çok uluslu işletmenin temel özelliğidir. Merkezileşmenin ekonomik mal ve hizmetleri üretme ve dağıtmada tek verimli yol olduğunun düşünülmesiyle birlikte, gerçekte merkezileşmenin verimsizliği de beraberinde getirdiği görüşü giderek ağırlık kazanmaya başlamıştır[25]. Globalleşme süreci içerisinde merkezileşmeden sözetmek doğru değildir. Bu süreç içerisinde ülkelerin global yöneticilerinin gerekli yerlerde gerektiği kadar yetki devrine gitmesi sürecin başarısı için gereklidir.

Birçok araştırmacı, ürün nitelikleri ve ürünler için gereksinimlerde ve amaçlarda benzerliklerin gittikçe arttığına inanır. Dünya çerçevesinde ürünlerin düşük maliyetle satılması ve üretilmesi için şirketlere yetki verilmesi, tüm kültürler arası standardizasyona gidilmesi ve ürünlerin global pazarlar içerisinde yer alması bunun doğal bir sonucudur. Çok uluslu faaliyetlerden farklı olarak bazı firmalar globalleşmiş faaliyetlerle karakterize edilirler. Örneğin Levi Strauss And Company, Coca Cola vb. diğer işletmelerin faaliyetleri dünyanın her yerine dağılmış durumdadır[6].

Bir global ekonomi içerisinde ulusal rekabeti gerçekleştirmek için 4 çevresel eleman Micheal Porter'in " Ulusallaşmanın Rekabet Avantajı " isimli kitabında tanımlanmaktadır. Bu elemanlar aşağıdaki şekilde şematize edilebilir[27].



Bu model global ekonomi içerisinde bir ülkenin pozisyonunu anlamak ve daha iyi hale getirmek için kullanılır. Aynı zamanda bu model değişik ülkelerde işletme faaliyetlerinin rekabet potansiyelini analiz etmek için yöneticilerin, global planlar ve global kontroller yapmalarını gerekli kılar.

Global yapı ile çok uluslu işletme yapıları arasında bazı temel kriterler göz önüne alındığında temel birtakım farklılıkların olduğu ortaya çıkmaktadır.

[25] WESSEN,'Transnational
[26] Dara KHAMBATA-Riad ASAMİ, International: Business. Mc Millian Pub., Com., New York.. 1992, s.46.
[27] John R.SCHERMERBORN, Management For Productivity, Fourt Edition, John Wiley and Sons.. New York. 1993, s.52.

Global yapı ile çok uluslu işletme yapısının karşılaştırılması aşağıdaki tablo-da verilmektedir

	GLOBAL YAPI	ÇOK ULUSLU YAPI
Ürün hattı	Uzmanlaşmış	Kopya edilmiş
Pazar transferleri	Uluslararası ürün	Ulusal ürün
Değerlendirme modeli	Maliyet merkezli	Kar merkezli
Bağlı roller	Strateji uygulama	Strateji uygulama ve geliştirme
Bağlı özerklik	Düşük	Yüksek
Bağlı yönetim	Yabancı,kısa dönemli	Yerel, uzun dönemli

Bir uluslararası şirket, faaliyetlerinde tecrübe kazandıkça ve yabancı ülkeler-deki sınırlı yatırım faaliyetleri yerini çok uluslu bir işletme algılanmasına bıraktıkça, bu şirketin gelişiminde dünya yönelimli yeni bir yaklaşım ortaya çıkar.

Çok uluslu bir işletme faaliyet bölgelerinin sınırlarını genişleterek mamul ve hizmetlerde daha yoğun bir şekilde standartlaşmaya gittikçe, yeni bir kimlik kazan-ma yolunda büyük adımlar atmış olur. Bu yeni kimliğin adı " Global İşletme " dir. Günümüzde birçok işletme global işletme olma çabası içerisinde faaliyetlerini sür-dürmeye çalışmakta ve çok uslu işletmeler global işletim" haline gelmektedirler.

Globalleşme ile birlikte çok uluslu bir işletmede önceden ülke içi ve ülke dışı faaliyet bölümleri için ayrı ayrı stratejik kararlar alınırken globalleşme ile birlikte kararlar artık tüm işletme için merkezden alınmaya başlar \

Global işletmeler ile çok uluslu işletmeler arasında yer alan önemli farklılık-lardan bir diğeri de yönetim felsefelerinden gelen farklılıklardır.

Çok uluslu işletmeler genellikle Howard V. Permutter tarafından geliştirilen; Etnosentrik ve Polisentrik yönetim felsefelerinden birini benimseyebilirler \

Etnosentrik düşünce de; çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren yan kuruluş ve merkez işletmelerin üst kademelerinde ve kilit noktalarında \er alacak personelin ana kökenlj olması tercih edilmektedir.

Polisentrik düşüncede ise üst yönetimin birbirinden farklı yabancı ülke kül-türlerine ve koşullarına sahip olmasının kar sağlandığı sürece fazla önemli olmadığı düşüncesi kabul edilir.

Global işletmeler ise, yeni yatırımlara yönetebilmek için evrensel standartla-rın geliştirilmesini hedefleyen Geosentrik düşünceye yakındır.

Paul BEAMİSH, **International Management**, Irvın Homewood, Boston, 1991, s. K)I.

" Arvind PHATAK (Çev.Atilla BARANSEL-Tomis SONAY), **Uluslararası Yönetim.** İşletme Fakül-tesi Ya.No.2l1, ?, s.94.

Howard PERMUTTER (Çev.Inan ÖZALP), "**Çok Uluslu İşletmelerin Gelişimi**", İçinde İnan ÖZALP, Uluslararası İşletmecilik (Seçme Yazılar), Eskişehir, 1986, s.73.

Geosentrik düşüncede, yan kuruluş ya da merkez işletme yöneticileri için yalnızca ülke çıkarları değil, aynı zamanda dünya çapında işletme amaçlarını gerçekleştirmeyi motive edecek bir ödüllendirme sistemide önemli olmaktadır.

Global fırsatları, global alternatifleri ve gelecekte ortaya çıkacak global sonuçları işletme kararlarında dikkate alan bir plan olan global strateji, uluslararası faaliyetleri ayrı ülke işletmelerince ve ayrı biçimde düzenlenmiş bir portföy olarak gerçekleştirmekten çok, çok uluslu bir temel üzerinde çıktıların maksimize edilmesini hedefler

Çok uluslu bir işletmenin global işletme biçimine dönüşebilmesi için en uygun sermayeyi sağlaması, en uygun fiyatlarla girdi temin etmesi, en yüksek kar marjını elde edebilmesi kısacası " en uygun ve en iyiyi " yakalayabilmesi gerekir.

Çok uluslu işletmelerin globalleşme süreci içerisinde tüm dünyayı bir bütün olarak görmesi, dünya yönelimli faaliyetlerinin planlanması, örgütlenmesi, koordinasyonu ve denetlenmesini sağlaması ve dil, din, ırk vb. değerlerden oluşan kültürel farklılıklara yer vermeden yetenekli ve tecrübeli elemanlardan yararlanma yoluna gitmesi, globalleşme sürecinin başarılı bir biçimde sürdürülebilmesi için temel koşuldur.

Çok uluslu işletmelerin tüm dünya üzerinde " standart " olarak nitelendirilebilecek ürün ve pazarlara yönelmesi globalleşme sürecinin bir gereği olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hızlı bir globalleşme sürecine girdiğimiz şu günlerde çok uluslu işletmelerde bu süreçten etkilenerek global işletme olma çabası içerisinde faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadırlar.

Globalleşme, tüm dünyayı bir bütün olarak görme ve faaliyetlerde bir entegrasyon sağlama olarak tanımlanmaktadır. Çok uluslu işletmelerin* globalleşme süreci içerisinde başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürebilmeleri için öncelikle standartlaşmayı temel ilke olarak benimsemeleri gerekir. Mamullerde, pazarlarda, yönetim, üretim, işgören, finans ve ar-ge stratejilerinde tüm dünya gözönüne alınmalı ve bu stratejilerde tüm dünya ülkeleri içerisinde bir bütünlük sağlanmalıdır.

Her yerde ve her koşulda geçerli bir yönetim ilkesi ve organizasyon biçimi olmadığı gibi dünyanın her yerinde geçerli ortak bir üretim sistemi, teknoloji ve mamul bulunmamaktadır. Başka bir deyişle, global düzeyde faaliyet gösterirken "• en iyi yol " mevcut değildir. Ancak " nasıl yapmak istiyoruz " dan çok " ne yapmak istiyoruz " üst yönetimin önemli bir görevi olduğundan, burada amaçların birliği, faaliyetlerin birliğinden çok daha büyük önem taşımaktadır[22]. Global düşüncede bir işin nasıl yapıldığından çok amaç birliği önemli olmaktadır. Amaçlara ulaşmada kullanılacak araçlar evrensel olmayabilir. Önemli olan kullanılan aracın dünyada her

Stephun ROBOCK-Kenneth SİMONDS. **International Business and Multinational Enterprises**, R.D. Irwin Inc., Illinois, 1973. s.404.

[22] John TOMB (Çev. İnan ÖZALP), "Çok Uluslu İşletmelerin Yeni Boyutları", İçinde İnan Ö"ALP, Uluslararası İşletmecilik (Seçme Yazılar), Eskişehir, 1986, s. 19

ülkeye ve her koşula hizmet edecek ortak bir görüş birliğini yansıtmasıdır. Bu nedenle işletmelerin globalleşme sürecinde izledikleri stratejiler birbirinden farklı alabilir. Fakat farklı stratejilerin herbiri, dünyanın her yerindeki gereksinim ve beklentileri karşılamaya yönelmelidir.

SONUÇ

Faaliyetlerini yerel pazarlar dışında uluslararası alanlara kaydıran çok uluslu işletmeler ülkelerin ekonomik yaşamlarına yön veren temel birimlerdir. Globalleşme ise tüm dünyanın kabullendiği bir gerçektir. Bu gerçek içerisinde sınırlar tamamen kalkarak tüm dünya tek bir Pazar olarak ele alınmaktadır.

Çok uluslu işletmeler ile tüm dünya yönelimli bir yaklaşım olan globalleşme ve bu yaklaşım içerisinde faaliyet gösteren global işletmeler birbirleriyle yakın ilişki içerisindedirler. Birçok kaynakta çok uluslu işletmeler ile global işletmeler aynı bağlamda ele alınmaktadır. Birbirleriyle büyük benzerlikler içeren bu kavramlar arasında temel birtakım farklılıklar bulunmaktadır.

Çok uluslu işletmeler kaynaklarını iki ya da daha fazla ülkede ortak kullanıma tahsis ederken, globalleşme sürecinde tüm dünya ülkeleri arasında bir entegrasyona gidilmektedir. Globalleşme süreci içerisinde işletmeler faaliyetlerini tüm dünya yönelimli olarak planlayıp örgütlemekte ve buna göre yürütmektedirler.

Gerek çok uluslu işletmeler ve gerekse globalleşme olgusunun hemen her dönemde güncelliğini ve önemini koruyacağı hatta bu önemin daha da artacağı tartışılmaz bir gerçektir.

KAYNAKLAR

BALL A.Donald - CHILOCH H.Wendell: **Internetional Business**, Fourth Edition, BP Irwin, Home Wood, Boston, 1990.

BEAMISH Poul: **International Management**, Irwin Home Wood, Boston, 1991.

BRAKE Terence: **The Global Manager**, Irwin Professional Pub., Chıgaco, 1997.

CERTO C.Samuel: **Modern Management**, Fifth Edition, Allyn and Bacon Com., Boston, 1992

DESSLER Garry: **Management Fundamentals**, Prentice Hail International Editions, Bostan, 1985

DYMSZA A.William: **Multinational Business Strategy**, Mc Graw Hill Book Com., New York, 1973.

FEDEIAN Arthur: **Management**, The Dryden Press, 1986.

HODGETTS M.Richarda - KURATKO F.Donald: **Management**, Third Edition, Horcourt Brace Jovanovich Pub., New York, 1991.

HODGETTS M.Richard-LUTHANS Fred: **International Management**, Second Edition, Mc Graw Hill Inc., New York, 1994.

KHAMBATA Dara - ASAMI Riad: **International Business**, Mc Millian Pub., Com., New York, 1992.

KREITNER Roberf.Management, Houghton Mitlin Com., Boston,. 1992.

KUPFER Andrevv: "How to be a Global Manager", **Fortuna,** C.I7, s.6 (14 March 1988).

LANE W.Hanry - STEFANO Joseph: **International Management Behavior.** Second Edition, PWS Kent Pub., Com., Boston, 1992.

MONDY Wayne ve Diğerleri: **Management Concepts and Practices,** Allyn and Bacon Inc., Boston, 1986.

ÖREN Resmigül: "Çok Uluslu Şirketler ve Stratejileri", Finans Dünyası, S.45 (Eylül 1993).

ÖZALP İnan:Çok **Uluslu İşletmelerin Yönetimi,** Eskişehir, 1984

ÖZALP İnan - ŞERBETÇİ Derya: **"Çok Uluslu İşletme Faaliyetlerinde Kültürel Farklılıkların Etkileri"** içinde İnan ÖZALP, **Uluslararası İşletmecilik** (Seçme Yazılar), Anadolu Üniversitesi, Ya. No. 849, Eskişehir, 1995.

PERMUTTER Havard (Çev. İnan ÖZALP) : "Çok Uluslu İşletmelerin Gelişimi". İçinde İnan ÖZALP, **Uluslararası İşletmecilik** (Seçme Yazılar), Eskişehir. 1986.

Phatak-Arwind (Çev. Atilla BARANSEL - Tomris SONAY) **uluslararası Yönetim,** İşletme Fakültesi, Ya.No.213 ?.

PHATAK **Arwind:International Dimensions Of Management,** PWS - Kent Pub., Com, Boston, 1992

ROBBOCK Stephan - SIMONS Kenneth: **International Business and Multionational Enterprises,**-RD. Irwin Inc., Illinois, 1973.

SCHMERBORN **R.John:Management for Productivity,** Fourth Edition, John Willey and Sons, New York, 1993.

SERA Koh: **"Corporate Globalization: A New Trend",** Academy of Management Executive, Vol.6, Iss.1 (1992).

ŞAHİN Betül: **"Globalleşme Yarışı", Capital,** Yıl.6, S.11 (Kasım 1998)

TAYLOR William: **"The Logic Of Global Business",** Harvard Business Revievv. C.69, S.2 (April 1991).

TOMB John (Çev. İnan ÖZALP) :"Çok Uluslu İşletmelerin Gelişimi", içinde İnan ÖZALP, **Uluslararası İşletmecilik** (Seçme Yazılar), Eskişehir, 1986.

WASSEN E.Dieter:"Think Globally Act Localy", **Joint Business Faculty Seminar.** Anadolu Universty and Baldwin Wallage College, Eskişehir/ Turkey, 4-9 December 1992.

WASSEN E.Dieter: "Transnational Management and Global Strategy", **Joint Business Faculty Seminar,** Anadolu Universty and Baldvvin Wallage College, Eskişehir / Turkey, 4-9 December 1992

YIP S,George-LOEWE M.Pierre -YOSHINO M. : "How To The Take Your Company To The Global Market", **Columbia Journal of World Business** (Winter 1988).

Dumlupınar Üniversitesi
Sayı: 4

Sosyal Bilimler Dergisi
Haziran 2000

KÜTAHYA'DA İKAMET EDEN DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNİN İL EKONOMİSİNE KATKISI

Öğr. Gör. Ercan TAŞKIN
Arş. Gör. Mahmut ZORTUK

ÖZET

Bu çalışmada Kütahya ilinde ikamet eden Dumlupınar Üniversitesi öğrencilerinin il ekonomisine katkılarını belirlemeye çalışılmıştır. Şu an Kütahya il merkezinde eğitim-öğretimi sürdürmekte olan 11.000' den fazla öğrenci olduğu tespit edilmiştir. Bu öğrencilerin tamamına yakını sürekli olarak derslere devam etmekte ve il merkezinde ikamet etmektedir. Genel olarak öğrenciler devlet yurdunda, özel yurtta ve kiralık evlerde ikamet etmektedir.

Çalışmada, sözü geçen bu üç zümreden tesadüfi olarak kırkar kişilik gruplar seçilmiş ve bu öğrencilere ekte örneği görülen anket formu uygulanmıştır. Sonuçta bu anket formalarından yararlanılarak öğrencilerin Kütahya'ya ekonomik katkısı tespit edilmeye çalışılmıştır.

1. GİRİŞ

Pazarlamacılar, gençlerin tüketim alışkanlıklarını ve davranışlarını öğrenmek isterler ve gençleri, toplam pazarı oluşturan önemli bir tüketici dilimi olarak kabul ederler. Dikkat edilirse ne zaman bir şehre üniversite kurulursa, o şehirde tüketim

Dumlupınar Üniversitesi, K.M.Y.O
Dumlupınar Üniversitesi, İ.İ.B.F

artar, ticari hayat canlanır ve kültür hayatı yavaş yavaş gelişmeye başlar. Sonuçta bir şehirde kurulan üniversitenin gençliği o şehrin tüketim yapısı içinde önemli bir yer tutar.

Bizden bu çalışmada, Kütahya' da ikamet eden, Dumlupınar Üniversitesi öğrencilerinin 1999-2000 eğitim-öğretim yılında Kütahya ekonomisine katkıların: belirlemeye çalıştık.

Kütahya' da ikamet eden öğrencilerin tespitinde Mahalle Muhtarları, Devle: *ve'Öze] Yurt yöneticileri ile* görüşülerek yaklaşık J 1,000 öğrencinin 10 ay süre ile Kütahya' da ikamet ettikleri saptanmıştır. Sonraki aşamada 11,000 kişiden oluşan ana kütle üç homojen zümreye ayrılmıştır. Bu zümreler, devlet yurtlarından, özei yurtlardan ve kirada ikamet eden öğrencilerden oluşmaktadır. Söz konusu bu zümrelerden ana kütleyi temsil edeceği varsayılarak, her zümreden tesadüfi seçim yöntemiyle 40' ar birimlik örnek seçilmiş ve bu seçilen örnek birimlerine ekte örneği görülen anket formu uygulanmıştır. Anket formundan elde edilen bilgilere göre her* zümre için aritmetik ortalama, standart sapma, standart normal dağılım, hipotez testi ve yüzdelik dağılım grafikleri oluşturulmuştur.

Çalışmamızın son kısmında ise Kütahya' da ikamet eden 11000 öğrencinin Kütahya' da bıraktığı toplam tutara 5 çarpan kat sayısı uygulanarak, öğrencilerin Kütahya ekonomisine katkıları tespit edilmeye çalışılmıştır.

2. DEVLET YURTLARI ÖRNEKLEMİ

Zümre olarak orta tabakayı oluşturan ve devlet yurtlarında ikamet eden 40 öğrenciye uygulanan anket sonuçlarına göre, bir öğrencinin aylık harcama toplamını bulalım:

Aylık Harcamalar	£,-	n,	*Zi-JLi*
70,000,000,- 80.000,00'V	75.000.000	11	825.000.000,
81.000.000,- 90.000,000.	85.000.000	15	1.275.000.000.
91.000.000,- 100.000.000.	95.000.000	9	855.000.000.
101.000.000,- 110.000.000.	105.000.000	5	525.000.000.
111.000.000. - +	115.000.000	0	0
		40	3.480.000.000.

$$x = \frac{\text{I«,}}{3.4\text{M.oro.oro-n}} = ?$$

40

Bir öğrenci aylık ortalama olarak *87*,000,000,- TL' lik harcamada bulunmaktadır.

Aritmetik ortalamadan ne kadarlık bir sapma olduğunu bulmak için standart sapmayı hesaplayalım :

$$\left[\pounds(*,\bullet - x)^2.n,\right.$$
$$\left.\mathbf{I}\right»,$$

$(x,- x)$	$(x_i - x)^2$	$(x_i - x)^2 . n,$
-12.000.000,-	144.000.000.000.000,-	1.584.000.000.000.000,-
-2.000.000,-	4.000.000.000.000,-	60.000.000.000.000,-
8.000.000,-	64.000.000.000.000,-	576.000.000.000.000,-
18.000.000-	324.000.000.000.000,-	1.620.000.000.000.000,-
28.000.000,-	784.000.000.000.000,-	0
		3.840.000.000.000.000,-

$$s = \sqrt{\frac{384000}{40}} = 9.797.500.\text{-}TL$$

Bulduğumuz değer aritmetik ortalamadan 9.797.500,-TL' lik bir sapma göstermektedir.

2.1. Aralık Tahmini ile Ana Kütle "Ortalamasının Tahmini"

1999-2000 eğitim-öğretim yılında Dumlupınar Üniversitesi' ne kayıtlı ve Kütahya'da ikamet eden öğrencilerin Kütahya ekonomisine katkılarını ölçmek için 40 kişilik bir örnek kütle seçilmiş ve aylık harcamaların aritmetik ortalaması 87.000.000,-TL standart sapmasının da 9.797.500,- TL olduğu hesaplanmıştır. % 99 olasılıkla Ana Kütle aylık ortalamasının hangi aralıklarda bulunduğunu test edelim :

n = 40

olasılık düzeyi = % 99

*, = 0,01 ,ztab'=2,58

1 = 87.000.000.000,-TL.

s = 9.797.500,-TL.

n > 30 olduğu için, standart normal dağılımı ve,

$$P(3c^2,58s/\sqrt{n}) = 0,99$$
$$P[83.000.000 < M < 91.000.000] = 0,99$$

Ana kütle aylık harcamalarının, % 99 olasılıkla 83.000.000,- TL' sı ile 91.000.000,- TL'sı arasında olduğu tespit edilmiştir.

z tablo değeri, normal dağılım tablosundan

2.2. Hipotez Testi

Kütahya' da ikamet eden D.P.Ü. öğrencilerinin 1999-2000 eğitim yılında, Kütahya ekonomisine katkısını ölçmek için yapılan araştırma sonucunda ortalama aylık harcamaların 90.000.000,- TL' sı olduğu iddia edilmektedir. Zümrelere göre alt tabakayı oluşturan ve devlet yurdunda kalan 40 kişilik bir örneklem seçilmiştir. Aritmetik ortalaması 87.000.000,- TL, standart sapması 9.797.500,- TL olarak hesaplanmıştır. % 99 olasılıkla araştırma sonucunun doğruluğunu test edelim:

H_0: Bir öğrencinin ortalama aylık harcamasının 90.000.000,- TL olarak iddia edilmesi. (M = 90.000.000,- TL)

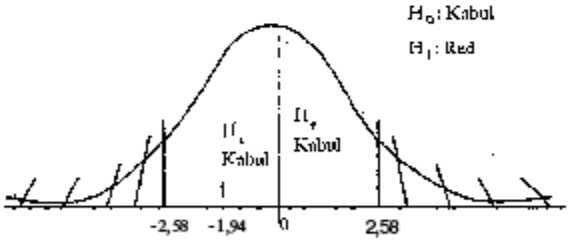
H|: Bir öğrencinin ortalama aylık harcamasının 90.000.000,- TL' den farklı olduğunun iddia edilmesi. (M * 90.000.000,- TL)

M= 90.000.000,- TL
x = 87.000.000,-TL
s = 9.797.500,- TL
n= 40
'= = 0,01 ,ztab²= 2,58
n>30 olduğundan, ilgili dağılım standart normal dağılımı,

$$z_{hes} = \frac{x - M}{V\!«} = \frac{87.000.000. - TL - 90.000.000. - TL.}{\frac{9.797.500.-77}{40}}$$

$$= \frac{-3.000.000. - TL}{1.550.237.-TL}$$

^,,,.,=-1,94



Devlet yurtlannda ikamet eden bir öğrencinin aylık ortalama harcaması % 99 olasılıkla 90.000.000,- TL' dir.

z tablo değeri, normal dağılım tablosundan

2.3. Harcamaların Yüzdelik Payları

Devlet yurtları örneklemi için, seçtiğimiz 40 öğrencinin aylık toplam harcamaları içinde, alt kalem harcamalarının yüzdelik paylarını bulalım:

Kitap - Kırtasiye Harcamaları	= 500,000,000,- TL.
Barınma Harcamaları	= 240,000,000,- TL.
Beslenme Harcamaları	= 1,980,000,000,- TL.
Giyim Harcamaları	= 450,000,000,- TL.
Ulaşım Harcamaları	= 350,000,000,- TL.
	3,520,000,000,- TL

1. 3,520,000,000,- TL — 500,000,000,- TL.
,100 — x

Kitap - Kırtasiye Harcamaları % 14,0
x = 40

2. 3,520,000,000,- TL — 240,000,000,- TL.
100 — x

Barınma Harcamaları % 6,5
x = 6,5

3. 3,520,000,000,- TL — 1,980,000,000,- TL.
100 — x

Beslenme Harcamaları % 56
x = 56

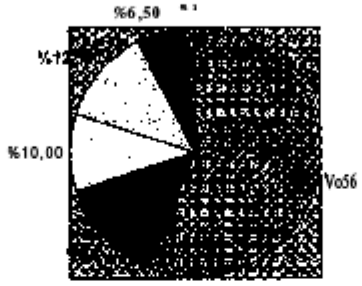
4. 3,520,000,000,- TL — 450,000,000,- TL.
100 — x

Giyim Harcamaları % 12,5
x=12,5

5. 3,520,000,000,- TL — 350,000,000,- TL.
100 — x

Ulaşım Harcamaları % 10,0
x= 10,0

Toplam Harcamalar % 99



3. KİRA'DA İKAMET EDEN OGRENCI ORNEKLEMI

Zümre olarak genellikle üst tabakayı oluşturan ve kirada ikamet eden 40 öğrenciye uygulanan anket sonuçlarına göre bir öğrencinin aylık harcama toplamını bulalım:

70.000.000.	75.000.000	4	300.000^000.
80.000.000.			
81.000.000.	- 85.000.000	7	595.000.000.
90.000.000.			
91.000.000.	- 95.000.000	11	1.045.000.000.
100.000.000.			
101.000.000.	- 105.000.000	13	1.365.000.000.
110.000.000.			
111.000.000. - +	115.000.000	5	575.000.000.
		40	3.880.000.000.

?

$$\frac{3.880.000.000.-77}{40}\text{»000. -TL}$$

Bir öğrenci aylık ortalama olarak 97.000.000,-TL' lik harcamada bulunmaktadır.

Aritmetik ortalamadan ne kadarlık bir sapma olduğunu bulmak için standart sapmayı bulalım.

$$\sqrt{\sum(x_i - \bar{x})^2 . n_i} \quad _{\circ}$$

$(x_i - x)$	$(x_i - x)^2$	$(x_i-x)^2.n_i$
-22.000.000,-	484.000.000.000.000,-	1.936.000.000.000.000,-
-12.000.000,-	144.000.000.000.000,-	1.008.000.000.000.000,-
2.000.000,-	4.000.000.000.000,-	44.000.000.000.000,-
8.000.000,-	64.000.000.000.000,-	832.000.000.000.000,-
18.000.000,-	324.000.000.000.000,-	1.620.000.000.000.000,-
		5.440.000.000.000.000,-

$$\frac{\sqrt{5440000^2 \cdot 10^5}}{40} = \sqrt{13600 \cdot 10^5}$$

$s = \sqrt{}$ 1.661.903.-TL.

3.1. Aralık Tahmini ile Ana Kütle Ortalamasının Tahmini

1999-2000 eğitim-öğretim yılında Dumlupınar Üniversitesi' ne kayıtlı ve Kütahya'da ikamet eden öğrencilerin Kütahya ekonomisine katkılarını ölçmek içim kirada ikamet eden ve genellikle üst tabakayı oluşturan öğrencilerden 40 kişilik bir örnek kütle seçilmiş ve aylık harcamaların aritmetik ortalaması 97.000.000- TL' sı ve standart sapmasının da 11.661.903.- TL olduğu hesaplanmıştır. % 99 olasılıkla ana kütle aylık ortalamasının hangi aralıklarda bulunduğunu test edelim:

n = 40

olasılık düzeyi = % 99

« = 0,01, ztab[3] = 2,58

$\bar{X}$ = 97.000.000.- TL

s= 11.661.903.-TL

n > 30 olduğu için, standart normal dağılımı ve,

$$p(\bar{x} \pm 2{,}585\ \sigma_{\bar{x}}) = 0{,}99$$

$$p[92.239.300 < M < 101.760.700] = 0{,}99$$

Ana kütle aylık harcamalarının, % 99 olasılıkla 92.239.300.-TL' sı ile 101.760.700.-TL' sı arasında olduğu tespit edilmiştir.

3.2. Hipotez Testi

Kütahya' da ikamet eden D.P.Ü. öğrencilerinin 1999-2000 eğitim yılında, Kütahya ekonomisine katkısını ölçmek için yapılan araştırma sonucunda ortalama aylık harcamaların 100.000.000,- TL' sı olduğu iddia edilmektedir. Zümrelere göre üst tabakayı oluşturan ve kirada ikamet eden 40 kişilik bir örneklem seçilmiştir. Aritmetik ortalaması 97.000.000,- TL, standart sapması 11.661.903,- TL. olarak hesaplanmıştır. % 99 olasılıkla araştırma sonucunun doğruluğunu test edelim:

H_1: Bir öğrencinin ortalama aylık harcamasının 100.000.000,- TL olarak iddia edilmesi. (M =.100.000.000,- TL)

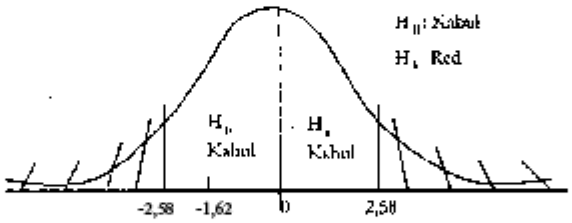
[3] z tablo değeri, normal dağılım tablosundan

H,: Bir öğrencinin ortalama aylık harcamasının 100,000,000,- TL' den farklı olduğunun iddia edilmesi. (M * 100,000,000,- TL)

M = 100,000,000,-TL
$\bar{X}$ = 97,000,000,- TL
s = 11,661,903,-TL
n = 40
oc = 0,01 ,*ztab = 2,58
n>30 olduğundan, ilgili dağılım standart normal dağılımı,

$$z_{hes} = \frac{3c\text{-}Af}{s/\sqrt{n}} = \frac{97,00Q00Q\ -TL\text{-}\ 10Q00Q00Q\ -TL}{11.661903-TL/\sqrt{40}} = \frac{-3,00Q00Q\text{-}TL}{1.845238-TL}$$

$z_{hes} = -1,62$



Kirada ikamet eden öğrencilerin aylık ortalama harcaması % 99 olasılıkla 100,000,000,- TL' dir.

3.3. **Harcamaların Yüzdelik Payları**

Kitap - Kırtasiye Harcamaları	= 355,000,000,-TL.
Barınma Harcamaları	= 932,000,000,- TL.
Beslenme Harcamaları	= 1,712,000,000,-TL.
Giyim Harcamaları	= 550,000,000,- TL.
Ulaşım Harcamaları	= 372,000,000,- TL.
	3,921,000,000,-TL

1,3,921,000,000,-TL — 355,000,000,- TL.
100 — x

Kitap - Kırtasiye Harcamaları % 9
x = 9

z tablo değeri, normal dağılım tablosundan

2.3.921.000.000.-TL 932.000.000.- TL.
100 x

Barınma Harcamaları % 23,5
x = 23,5

3.3.921.000.000.-TL .712.000.000.-TL.
100 x

Beslenme Harcamaları % 43,5
x = 43,5

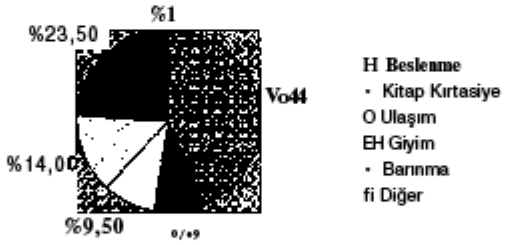
4.3.921.000.000.-TL 550.000.000.- TL.
100

Giyim Harcamaları % 14
x= 14

5.3.921.000.000.-TL 372.000.000.- TL.
101

Ulaşım Harcamaları % 9,5
x = 9,5

Toplam Harcamalar % 99,5



4. ÖZEL YURTIAR ORNEKLEMİ

Zümre olarak orta tabakayı oluşturan ve özel yurtlarda ikamet eden 40 öğrenciye uygulanan anket sonuçlarına göre bir öğrencinin aylık harcama toplamını bulalım:

Aylık Harcamalar		x	fi;	s_i-di ;
70.000.000, 80.000.000,	-	75.000.000	5	375.000.000,
81.000.000, 90.000.000,	-	85.000.000	17	1.445.000.000,
91.000.000, 100.000.000,	-	95.000.000	II	1.045.000.000,
101.000.000, 110.000.000,	-	105.000.000	5	525.000.000,
11 1.000.000. --+		115.000.000	2	230.000.000,
			40	3.620.000.000,

$$x = \qquad = 7$$

$$-\ .\ \frac{3.620.000.000}{40} = 90.500.000\ TL$$

Bir öğrenci aylık ortalama olarak 90.500.000,- TL.' lik harcamada bulunmaktadır.

Aritmetik ortalamadan ne kadarlık bir sapma olduğunu bulmak için standart sapmayı hesaplayalım:

$$s = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x)^2 \cdot n_i}{\sum n_i}}$$

$(x_i$ - x)	$(x_i$ - x)	$(x_i - x)^2 . n_i$
-15.500.000,-	240.250.000.000.000,-	1.201.250.000.000.000,-
-5.500.000,-	30.250.000.000.000,-	514.250.000.000.000,-
4.500.000,-	20.250.000.000.000 -	222.750.000.000.000,-
-14.500.000,-	210.250.000.000.000,-	1.051.250.000.000.000,-
24.500.000,-	600.250.000.000.000,-	1.200.500.000.000.000,-
		4.190.000.000.000.000,-

$$\sqrt{\frac{419.000}{40}} .10^3 = \sqrt{10.475.10^3}$$

$$s = 10.234.745.\text{-}TL.$$

Bulduğumuz değer aritmetik ortalamadan 10.234,745,-TL' lik bir sapma göstermektedir.

4.1. Aralık Tahmini ile Ana Kütle Ortalamasının Tahmini

1999-2000 eğitim-öğretim yılında Dumlupınar üniversitesine kayıtlı ve Kütahya'da ikamet eden öğrencilerin Kütahya ekonomisine katkılarını ölçmek için 40 kişilik bir örnek kütle seçilmiş ve aylık harcamaların aritmetik ortalamasının 90.500.000,-TL., standart sapmasının da 10.234.745,-TL. olduğu hesaplanmıştır. %99 olasılıkla ana kütle aylık ortalamasının hangi aralıklarda bulunduğunu tespit edelim:

n = 40
olasılık düzeyi = %99
o==0,01 , $z_{,,(n}$ = 2,58

x = 90.500.000, -*TL*.
s = 10.234.745.-TL
n>30 olduğu için, standart normal dağılımı ve,

p(jc n 2,585/Vw) = 0,99
y?[86'.32 İ .892 < M < 94.678.108] = 0,99

Ana kütle aylık harcamalarının, %99 olasılıkla 86.321,892,-TL.' sı ile 94.678,108,-TL.' sı arasında olduğu tespit edilmiştir.

4.2. Hipotez Testi

Kütahya'da ikamet eden D.P.Ü. öğrencilerinin 1999-2000 eğitim yılında, Kütahya ekonomisine katkılarını ölçmek için yapılan araştırma sonucunda ortalama aylık harcamaların 90.000.000,-TL' sı olduğu iddia edilmektedir. Zümrelere göre orta tabakayı oluşturan ve özel yurtta kalan 40 kişilik bir örneklem seçilmiştir. Aritmetik ortalaması 90.500.000,-TL , standart sapması J0.234.745,-TL olarak hesaplanmıştır. %99 olasılıkla araştırma sonucunun doğruluğunu test edelim:

H_o: Bir öğrencinin ortalama aylık harcamasının 90.000.000,-TL olarak iddia ediIması.(M=90.000.000,-TL)

H\ : Bir öğrencinin ortalama aylık harcamasının 90.000.000,-TL' den farklı olduğunun iddia edilmesi. **(M * 90.000.000.-TL)**

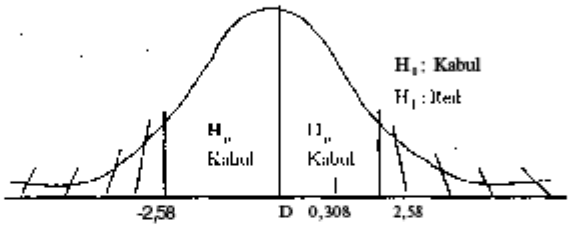
M =90.000.000. -*TL*.
JC = 90.500.000. -*TL*.
s = 10.234.745.-TL.
n = 40
-=0,01 , $^{t}X_{,,}$ = 2, 58

n>30 olduğundan, ilgili dağılım standart normal dağılım,

z tablo değeri, normal dağılım tablosundan
z tablo değeri, normal dağılım tablosundan

$$z_{hes.} = \frac{x-M}{s/\sqrt{n}} = \frac{90.500000\text{-TL}-90.000000\text{-İL}}{1Q234745\text{-}7L/V4Ö} = \frac{500000\text{-İL}}{1.619.421.\text{-TL}}$$

$z_{hes.} = 0,308$



Özel yurtlarda ikamet eden öğrencilerin aylık ortalama harcaması % 99 olasılıkla 90,000,000,- TL' dir.

4.3. Harcamaların Yüzdelik Payları

Kitap - Kırtasiye Harcamaları	= 400,000,000,- TL.
Barınma Harcamaları	= 972,000,000,- TL.
Beslenme Harcamaları	= 1,354,000,000,-TL.
Giyim Harcamaları	= 442,000,000,- TL.
Ulaşım Harcamaları	= 452,000,000,- TL.
	3,620,000,000,- TL

1,3,620,000,000,-TL 400,000,000,- TL.
100

Kitap - Kırtasiye Harcamaları %
x= 11

2, 3,620,000,000,- TL 972,000,000,-TL.
100 x

Barınma Harcamaları % 27
x = 27

3, 3,620,000,000,- TL 1,354,000,000,-TL.
100 x

Beslenme Harcamaları % 37
x = 37

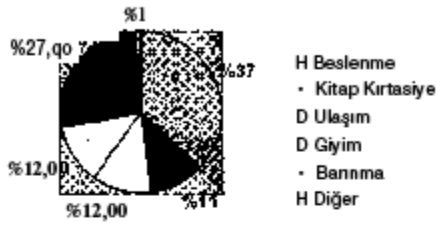
4, 3,620,000,000,- TL 442,000,000,- TL.
100

Giyim Harcamaları % 12
x= 12

5.3.620.000.000.-TL 452.000.000,- TL.
101

Ulaşım Harcamaları % 12
x= 12

Toplam Harcamalar % 99



5. TUM ÖRNEK KÜTLENİN HARCAMALARININ YÜZDELİK PAYLARİ:

Kitap - Kırtasiye Harcamaları	= 1.260.000.000,- TL.
Barınma Harcamaları	= 2.164.000.000,-TL.
Beslenme Harcamaları	= 5.050.000.000,- TL.
Giyim Harcamaları	= 1.440.000.000,- TL.
Ulaşım Harcamaları	= 1.170.000.000,- TL.
	11.080.000.000,- TL

1.11.080.000.000.- TL 1.260.000.000.- TL.
100 x

Kitap - Kırtasiye Harcamaları % 11
x= II

2. 11.080.000.000,- TL 2.160.000.000,-TL.
100 x

Barınma Harcamaları % 20
x = 20

3. 11.080.000.000,-TL 5.050.000.000,- TL.
100 x

Beslenme Harcamaları % 45
x = 45

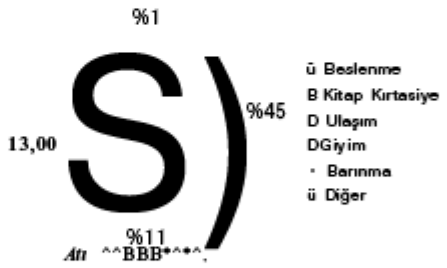
4. 11,080,000,000,- TL 1.440,000,000,-TL.
100 x

Giyim Harcamaları% 13
x= 13

5. 11,080,000,000,-TL 1.170,000,000,-TL.
100 x

Ulaşım Harcamaları % 10
x=10

Toplam Harcamalar % 99



6. SONUÇ

1999-2000 eğitim-öğretim yılında, eldeki verilere göre Kütahya merkezde öğrenim gören Dumlupınar Üniversitesi'ne kayıtlı öğrenci sayısı 11,000,-'ir üzerindedir. Bu öğrencilerin tamamına yakını 10 ay süre ile Kütahya merkezde ikamet etmekte ve aylık olarak ortalama 90,000,000,-TL. lik bir gelirin tamamına yakınını Kütahya'da bırakmaktadırlar. Öğrenciler en çok harcamayı beslenmeye ve barınmaya yapmakta, bunu giyim, kitap-kırtasiye, ulaşım ve diğerleri izlemektedir.

Öğrencilerin 10 ay boyunca Kütahya'da bıraktığı toplam tutar şu şekildedir:

Kütahya' da ikamet eden öğrenci sayısı	11,000
Aylık Ortalama Öğrenci Harcaması	90,000,000,- TL
Kütahya' da İkamet Süresi	10 ay
Toplam Öğrenci Harcaması	9,900,000,000,000,- TL

Türkiye'de çoğaltan katsayısının değerinin 5 olduğu varsayılırsa, Kütahya'da ikamet eden D.P.Ü. öğrencilerinin bir yılda Kütahya'da oluşturduğu gelir, ortalama

olarak 49,500,000,000,000,-TL. olmaktadır. Bu son rakama göre başka bir analiz yapmak da mümkündür. Örneğin; Kütahya şartlarında beş kişilik bir ailenin aylık 130,000,000,-TL. ya da yıllık 1,560,000,000,-TL. ile geçindiği varsayılırsa, Kütahya'daki ailelerin yaklaşık 6350'sini D.P.Ü öğrencileri finanse etmektedir. Başka bir deyişle, Kütahya'daki 32,000 kişiyi ya da Kütahya nüfusunun %21'ini D.P.Ü. öğrencileri geçindirmektedir. Ayrıca Dumlupınar Üniversitesi Öğrencileri Kütahya için önemli bir Pazar dilimi oluşturmaktadır.

KAYNAKLAR

\hmet TAN, M. Göksel AKPINAR, A. Nuri KAŞOĞLU, "Üniveriste **Öğrencilerinin Tüketim Harcamalarının Yapısı Üzerine Bir Araştırma"** Pazarlama Dünyası Dergisi, Yıl 12, Sayı 70

Mehmet ŞAHİN, **"Eskişehir Anadolu Üniversitesi Öğrencilerinin İl Ekonomisine Katkısı"**, Anadolu Üniversitesi, Afyon İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Yıllığı, 1991

Necla ÇÖMLEKÇİ, **Temel İstatistik İlke ve Teknikleri**, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir, 1994

Necati İŞÇİL, **Örnekleme Yöntemleri**, Kalite Matbaası, Ankara, 1977

Zeyyat HATİPOĞLU, **Temel İstatistik**, Beta Basım Yayım A.Ş., İstanbul, 1994

Dumlupınar Üniversitesi
Sayı: 4

Sosyal Bilimler Dergisi
Haziran 2000

KÜRESELLEŞME VE KÜRESEL KRİZ

Mahmut MASCA

ÖZET

Günümüzde küreselleşmenin en yoğun olduğu alan finans piyasalarıdır. Küreselleşme ile birlikte finans piyasalarının liberalleşmesi uluslararası sermayeye büyük hareket yeteneği kazandırmıştır. Sermayenin bu özelliği bilhassa gelişmekte olan ülkeler açısından birtakım fırsat ve riskleri beraberinde getirmektedir. Özellikle kısa vadeli spekülatif sermaye hareketleri ilgili ekonomilerin krize sürüklenmesine, ve krizin diğer ülkelere taşmasına sebep olmaktadır. Bu nedenle ülke ekonomileri, özellikle kısa vadeli portföy şeklindeki yabancı sermayeye bağlı işlemlerde daha ihtiyatlı davranmak zorundadırlar.

GİRİŞ

Kriz kavramı insanlara ve ülke ekonomilerine yabancı bir kavram olmamakla terlikte uluslararası sermayenin küreselleşmesinin ivme kazandığı 1980'lerden itibaren sık sık telaffuz edilmeye başlanmıştır.

1990'lardan itibaren ortalama her iki yılda bir kriz yaşanmıştır. 1992 yılındaki Avrupa Para Sistemi(EMS) döviz krizini 1994'te Meksika ve Türkiye krizi izlemiş, onu ût 1997 Asya krizi, 1998 Rusya krizi ve 1999 Brezilya krizi izlemiştir. Her krizin kenhas özellikleri olmakla beraber finansal piyasaların liberalleşmesi ile artan kısa li spekülatif fon hareketleri krizlerde önemli rol oynamıştır. Bu çalışmada küresel er ile küreselleşme, bilhassa sermayenin küreselleşmesi arasındaki ilişkiler incelenecektir.

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Araştırma Görevlisi

Küreselleşmenin Tanımı ve Kapsamı

Küreselleşme ile ilgili kaynaklarda, küreselleşme kavramına dair çeşitli tarifler verilmiştir. Bunlardan birinde küreselleşme, genellikle siyasi olarak belirle--miş, milli ve bölgesel sınırları aşan, ekonomik faaliyetlerin artması olarak tanımlanmış ve bunun, mal ve hizmetlerin yatırım ve ticaret, insanların ise; göç yolu;- ± sınırları asmasıyla gerçekleştiği belirtilmiştir. Bunu ise, genellikle kar peşinde k-şan ve sık sık da rekabet baskılarının etkisiyle hareket eden firmalar, bankalar. -sanlar yönlendirmektedir (OMAN: 1995,33). Aynı kaynakta küreselleşmenin en iki farklı şekilde kullanıldığı belirtilerek, bir grup tartışmalarda küreselleşmen zımnen veya açık bir şekilde, çok taraflılığı kastetmek için kullanıldığı ifade ec mistir. Bu tartışmalarda küresel ticaret sistemi, çok taraflı ticaretin libere edilm; ve hükûmetlerin ticaret politikaları temel ilgi odaklan olarak belirmektedir. Tatmaların diğer grubunda ise; küreselleşme, şirketlerin davranışları ve stratejileri yönlendirilen daha çok mikro ekonomik bir olay olarak görülür. Burada ise; küre-rekabetin değişen dinamikleri ile ülkeler, bölgeler ve firmalar arasındaki uluslarar; rekabet politikaları tartışmaların temel ilgi odağı olmaktadır (OMAN: 1995,27).

Küreselleşme konusu siyasi, kültürel ve ekonomik boyutları olan bir kordur. Bu çerçevede küreselleşme, "iktisadın, siyasetin, kültürün ve bir ülke ideoloji; nin diğerine nüfuz etmesine imkan sağlayan değişik uluslarötesi süreçlerin ve ye-yapıların bir arada bulunmasıdır." denilmektedir (MİTTELMAN: 1995,34). En ger anlamıyla küreselleşme, ülkeler arası siyasi, sosyal ve ekonomik ilişkilerin gelişm; si, farklı toplum ve kültürlerin inanç ve beklentilerinin daha iyi tanınması, uluslar rası ilişkilerin yoğunlaşması gibi birbirinden farklı görünen fakat, birbirleri ile ba, lantılı olan konuları içine almaktadır. Başka bir deyişle küreselleşme, ülkelerin sar oldukları maddi ve manevi değerlerin milli sınırları aşarak dünya çapında yayılm; ve farklılıkların bir bütünlük ve uyum içinde ortadan kalkmasıdır (ÇELEN: 1995,3•'. McLuhan'ın ifadesi ile dünyanın bir "küresel köy" haline gelmesidir. Tanımdc-değerler ekonomik nitelikte olabileceği gibi siyasi sosyal ve kültürel nitelikte : olabilmektedir. Ülkelerdeki çeşitli piyasaların işleyiş şekilleri, bu piyasaların birb leriyle ilişkileri, benimsenecek" politik sistem, demokrasi insan hakları, din, çe\-bilinci gibi düşüncelerin evrensel hale gelmesi de bu çerçevede değerlendirileb mektedir. Bu itibarla küreselleşme, dünyada siyaset, ekonomi, kültür, hukuk, ins: hakları, eğitim, sağlık, çevre vs. alanlarda meydana gelmektedir. Ekonomik anlam; ise, küreselleşme milli ekonomilerin dünya ile bütünleşmesini, teknoloji, üretir tüketim ve finansman piyasalarını kapsamaktadır (KARLUK: 1995,1).

Küreselleşme olgusu üç değişik fakat birbiriyle yakından ilintili alanda kedisini göstermektedir. Bunlardan birincisi ekonomik alandır. Ekonomik küreselle me, ulaşım ve haberleşme alanında meydana gelen teknolojik gelişmeler sayesine, ekonomilerin bütünleşmeleri veya tek pazar oluşturmaları anlamına gelmekted Dünyada ticaretin, üretimin, sermaye hareketleri ve teknolojinin rekabette ger açılımlar sağlaması ürün ve faktör piyasalarının liberalleşerek bütünleşmesi ile s nuçlanmıştır. Makro düzeyde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke dış ticaret politika!, rı, mali politikalar ve daha geniş çerçevede iktisat politikalarının birbirine bağın hale gelmeleri küreselleşmenin temelini oluşturmaktadır (TUNA: 1995,19).Bu alada göze çarpan gelişmeler, piyasa ekonomisinin gelişmesi, dünya çapında ekonom örgütlenmelerin hız kazanması, serbest ticaretin yayılması ile ilgili.çabalar ve de e

dikkati çeken sermaye hareketlerindeki olağanüstü serbestliktir. Bunlara bağlı olarak :caret hacmi genişlemiş ve çok uluslu şirketlerin faaliyetleri yayılmıştır. Bu durum bir yandan yeni teknoloji uygulamalarının dünya çapında hızla yayılmasına uygun bir ortam sağlarken, diğer taranan da elektronik ve iletişim alanındaki gelişmeler taşıma maliyetlerinin düşmesine sebep olmuştur.

Ekonominin küreselleşmesini üretim, finans, ticaret ve iş gücü çerçevesinde incelemek mümkündür. Ticaretin liberalleşerek küreselleşmesi GATT müzakereleri île sağlanmaya çalışılmıştır. GATT çerçevesinde en son yapılan Uruguay Roundı Görüşmeleri Aralık 1993'te sonuçlanmış ve dış ticaret rejimlerinin serbestleştirilmesi \e bu çerçevede mal ve hizmet ticareti ile ilgili önemli bazı kararlar alınmıştır. Akabinde kurulan Dünya Ticaret Örgütü ise, bu kararların takipçisi olarak düşünülmüştür.

Küreselleşmenin kendisini gösterdiği diğer bir alan ise, iletişim ve enformasyondur. Bu alandaki gelişmeler ekonominin çok daha ötesindedir. Özellikle internet Kinin dünya çapında yayılması fertlere dünyanın herhangi bir köşesindeki bilgiye süratli bir şekilde ulaşma imkanı sağlamıştır.

Üçüncü olarak küreselleşme kendisini politika alanında göstermiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batı'nın serbest piyasa ekonomisi karşısında alternatif alarak beliren sosyalist planlı ekonomi artık komünizmin tarihe karışmasıyla uygulama alanının kalmaması piyasa ekonomisini şu an için rakipsiz hale getirmiştir. Piyasa ekonomisi çoğulculuk ve demokrasi ile beraber, uygulamada bir takım farklılıklar olmakla birlikte, eski sistemin yerini almıştır. Politika alanında şu gelişmeler 3e göze çarpmaktadır. Öncelikle, eskiden uluslararası sistemin temel aktörü olan ılus-devlet'in üstünlüğü sarsılmış, ulus-devlet yetkilerini başkalarıyla paylaşmak zorunda kalmıştır. Birtakım uluslararası siyasi ve ekonomik kurum ve kuruluşlar îlvletin egemenliğine ortak olmuşlardır. Uluslararası ilişkiler yoğunlaştıkça yerel sroblemler uluslararası hale gelmiş ve bunların çözümü de uluslararası işbirliğini |srektirmiştir(WATERS:1995,1 11). "Ulus-devlet; hayatın büyük problemleri için o*dukça küçük, hayatın küçük problemleri için ise oldukça büyük kalmaktadır." Daniel Bell'e ait olan bu söz, küreselleşme ile birlikte devletin rolünün değiştiğinin *uzel bir ifadesidir.

İkinci gelişme, uluslararası örgütlerin sayısının artmasıdır. Özellikle İDS'den uluslararası örgütlerin sayısı artmış ve bu örgütler sanattan siyasete, eğitimden •e, ekonomiden çevreye her alana yayılmıştır. Üçüncü olarak, yerel politika lamalarında, dış dünya dikkate alınmaya başlanmıştır. Buna bağlı olarak, "kü-1 düşün, yerel ölçekte uygula" şeklinde ifade edilen ilke siyasal kararlarda etkili atmaya başlamıştır.

EKONOMİK AÇIDAN KÜRESELLEŞME

Ekonomik açıdan küreselleşme, "ekonomik ilişkileri etkileyerek bunlara yön •eren kuralların uluslararası harmonizasyonu veya mal ve sermayenin uluslararası yde serbest bir şekilde dolaşımını ya da tüm ekonomik birimlerin tüpı yabancı uluslararası piyasalarda faaliyette bulunmasını engelleyecek faktörlerin ortadan ırılması" olarak tarif edilmektedir. Buna göre, dünya ekonomisinin sorunları ekonomilerin yapısal özelliklerinden, ekonomiler arası ilişkilerden veya bunla-

rın değişik bileşimlerinden kaynaklanmaktadır. Küreselleşme olgusu bu sorun!:- - uluslararası alana aktarılması ve çözümlerin tüm milli ekonomilerle birlikte sağ ması .olarak yorumlanmaktadır. Bu nedenle küreselleşmenin iki önemli ve fa yönünün olduğu dikkati çekmektedir. Bunlardan birincisi aktif küreselleşmedir bir milli ekonominin ürettiği mal ve hizmetlerin yabancı ekonomilere satılmasın da yabancı ekonomilerde mal ve hizmet üretilmesini ifade etmektedir. İkincisi p. küreselleşmedir. Bu ise daha çok, bir milli ekonominin kendi piyasalarını yaKı bir ekonominin mal ve hizmet akımlarına açması durumuyla ilgilidir (EKRL 1995,7). Bu tarif, uluslararası ticaretin liberalleşmesi sürecini ima etmektedir, r yoldaki tüm engellerin kalkmasıyla ekonomik küreselleşme süreci tamamlanacak" Bir başka kaynakta, iktisadi anlamda küreselleşmeden mal ve hizmetlerin mili: bölgesel sınırları aşarak hareket etmesi için siyasi engellerin tedricen çok tara:" olarak azaltılmasının anlaşıldığı ifade edilerek, bu sürecin aynı zamancı "çoktaraflılık" olarak da bilindiği belirtilmektedir (OMAN: 1995,27). Burada da çc-taraflı ticaretin ıiber»,ieşmesi ima edilmektedir.

Oman'a göre küreselleşme, günümüzde bir arada bulunan en az dört olay' yansıması şeklinde tezahür etmektedir. Bunlardan birisi, Sovyetler Birliği'nin dağılarak iki kutupluluğun sona ermesiyle ABD'nin Soğuk Savaş dönemindeki ekonomik hegemonyası ve siyasi liderliğinin göreli olarak sarsılmaya başlamasıdır.

İkincisi, bir taraftan yeni enformasyon teknolojileri, diğer taraftan finans piyasalarının deregülasyonu neticesinde 1970'lerin sonundan itibaren küresel finan> piyasalarındaki hızlı büyümedir. 1980'lerin sonlarında günlük 600 milyar dolar aşan, 1993'te ise ortalama günde 1 trilyon doları bulan kambiyo işlemleriyle finansal küreselleşme, merkez bankalarının dövizin değerini kontrol etme gücünü büyük ölçüde azaltmış, döviz kuru dalgalanmalarını arttırmış, hükümetlerin para ve mali\e politikalarındaki otonomisini sınırlamıştır.

Üçüncüsü, hem imalat hem de hizmet sektöründe şirket faaliyetlerinin küreselleşmesidir. Finansal piyasaların küreselleşmesi gibi, "reel" ekonomideki şirke: faaliyetlerinin küreselleşmesi de hem hükümetlerin deregülasyonları hem de yen: enformasyon teknolojileri sayesinde kolaylaşmıştır. Keza, finans piyasalarının küreselleşmesi de buna katkıda bulunmuştur.

Şirket faaliyetlerinin küreselleşmesi, şirket ittifakları yoluyla işbirliğini arttırdığı gibi, firmalar arası küresel rekabeti de güçlendirmiştir. Bu durum, aynı zamanda talebin küreselleşmesine de katkı yapmıştır. Şirket faaliyetlerinin küreselleşmesi aynı zamanda, 1980'li yılların son yarısında doğrudan yabancı yatırımların fevkalade artmasında da gözle görülür şekilde ortaya çıkmaktadır..

Dördüncüsü ise, küresel ısınma ve ozon tabakasının tahribi gibi çevresel tehditlerin 1980'lerin sonundan itibaren küresel bir çerçevede ele alınmaya başlanmasıdır (OMAN:1995,12-13).

Yukarıdaki görüş çerçevesinde küreselleşme, merkezden çevreye doğru yayılan, deyim yerinde ise, bir merkezkaç süreci ve mikroekonomik bir fenomen olarak karakterize edilerek, şirket strateji ve davranışlarının küreselleşmeyi yönlendiren temel güçler olduğu vurgulanmaktadır. Küreselleşmeyi yönlendiren mikroekonomik

güçler hükümet politikaları ve davranışlarıyla desteklenebilmektedir. Bu davranışlar, finansal veya diğer piyasaların deregülasyonu, rekabet nedeniyle ticaret önündeki engellerin yükseltilmesi veya düşürülmesi ve yatırımla ilgili alanlardaki düzenlemeler şeklinde tezahür edebilmektedir. Bu güçler, aynı zamanda, bir taraftan ürün ve üretim teknolojisi ile haberleşmedeki, diğer taraftan şirket veya endüstriyel teşkilatlanmadaki yeni büyük gelişmelerle desteklenmektedir. Hem teknolojik gelişmeler hem de hükümet politikalarındaki değişiklikler, bilhassa piyasaların deregülasyonu, 1970'lerin sonundan beri küreselleşmeyi şekillendirmekte ve küreselleşmeye büyük bir ivme kazandırmaktadır.

Ekonomik küreselleşmenin en başarılı olduğu alanlar yatırım ve üretim kesimleri ile finans piyasaları olduğu belirtilmektedir. Buna göre, yatırım ve üretimde küreselleşme şirketlerin sınır ötesi doğrudan yatırım, sınır ötesi iştirak, fason imalat ve diğer yöntemlerle mal ve hizmet üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışında sürdürmeleri şeklinde tezahür etmektedir. Aşağıdaki tabloda 1991-1996 arasında Gelişmekte Olan Ülkeler ile Az Gelişmiş Ülkelere yönelen yabancı doğrudan yatırım akışını görmek mümkündür.

Tablo 1. Gelişmekte Olan ve Az Gelişmiş Ülkelere Yönelen Yabancı Doğrudan Yatırım Akımları (Milyon Dolar)

Ülke Grupları	1991	1992	1993	1994	1995	1996
44 Az Gelişmiş ülke	1828	1464	1747	844	1095	1965
Gelişmekte Olan Ülkeler	41782	51108	72528	95582	105511	129813

Kaynak: UNCTAD, The Least Developed Countries 1998 Report

Yukarıdaki tablodan da görülebileceği gibi Gelişmekte Olan Ülkelere yabancı doğrudan yatırımlar yıldan yıla artış göstermektedir. Bunda bu ülkelerin yabancı yatırımcılara sağladıkları kolaylıkların etkisi büyük olmuştur

GATT müzakerelerinin 1993'te tamamlanması neticesinde dış ticaret rejimlerinin liberalleşmesi ile dünya ticaretinde artış gözlemlenmiştir.

Tablo 2: Dünya Ticaretinin Reel Büyümesi (Yüzde)

	İHRACAT				İTHALAT			
	90-95	1996	1997	1998	90-95	1996	1997	1998
DÜNYA*	6,0	5,5	10,5	3,5	6,5	6,0	9,5	4,0
Kuzey Amerika	7,0	6,0	11,0	3,0	7,0	5,5	13,0	10,5
Latin Amerika	8,0	11,0	11,0	6,5	12,0	8,5	22,0	9,5
3.iti Avrupa	5,5	5,5	9,5	4,5	4,5	5,5	7,5	7,5
AB	5,5	5,5	9,5	5,0	4,5	5,0	7,0	7,5
Geçiş Ekonomileri	5,0	6,5	12,5	10,0	2,5	16,0	17,0	10,0
Asya	7,5	5,0	13.0	1,0	10,5	6.0	6,0	-8,5
Japonya	1,5	1,0	12,0	-1,5	6,5	5.5	1,5	-5,5

* Afrika ve Orta Doğu'nun reel ticaretine ilişkin kesin veriler olmamakla birlikte, dünya toplam ticaretinin hesaplanmasında bu bölgelere ait tahminler kullanılmıştır.

Kaynak: DTÖ, Press Release, April 1999.

Yukarıdaki tabloda Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre, seçilmiş bölgelere göre ihracat ve ithalatın 1990-1998 arasındaki gelişimini görmek mümkündür. Buna göre, 1998 yılında Asya'nın ithalatı yüzde 8,5 oranında gerilerken, Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin ithalatında nispeten önemsiz seviyelerde düşüşler gözlenmiş, buna karşılık Batı Avrupa'nın ithalatı yüzde 7,5 ve Kuzey Amerika, Latin Amerika ve Geçiş Dönemi ülkeleri ithalatları yaklaşık yüzde 10 civarında büyümüştür (WTO Press Release-16 April 1999).

İhracat açısından bakıldığında, ise artışın en güçlü olduğu ülkeler olarak yüzde 10 ve yüzde 6,5 oranlarındaki artışlarıyla Geçiş Dönemi Ülkeleri ve Latin Amerika Ülkeleri öne çıkmaktadır. Asya'daki ihracat artışı ise yüzde 1 gibi nispeten düşük bir oranda gerçekleşmiştir. Batı Avrupa'da bu oran yüzde 4,5 ile dünya ortalamasının üzerinde bir gelişme gösterirken, Kuzey Amerika'da yüzde 3 ile ortalamanın altında kalmıştır (WTO Press Release-16 April 1999).

Son otuz yılda küreselleşme ile birlikte sınır ötesi bağlantıların artması dünya ekonomisinin şekillenmesinde güçlü bir etkiye sahip olmuştur. 1964-1994 arasında uluslararası ekonomik faaliyetlerin gelişimi ile ilgili rakamlar ise aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 3: Uluslararası Ekonomik Faaliyetin Büyümesi (1964-1994)

	ihracat Hacmi	Dünya FDI* Akımları	Uluslararası Banka Ödünçleri	Dünya Reel GSYİH'sı
1964-1973	9.2		34.0	4.6
1973-1980	4.6	14.8	26.7	3.6
1980-1985	2.4-	4.9	12.0	2.6
1985-1994	6.7	14.3.	12.0	3.2

*Yabancı Doğrudan Yatırımlar
Kaynak, IMF;BIS

1973-1994 arası dünya ihracat hacmi yıllık ortalama yüzde 4.5 oranında büyümüştür. Aynı dönemde dünya GSYİH'sı ise yıllık ortalama yüzde 3.1 oranında büyümüştür. Aynı dönemde dünya mal ve hizmet ihracatı yüzde 12.1' den yüzde 16.7'ye yükselmiştir.

Finans piyasalarındaki küreselleşme ise, son yıllarda giderek artma eğiliminde olup, fon fazlası olan ülkelerle bu fonları kullanmak isteyen ülkeler arasında olmaktadır. 1970'li, yılların başında sabit döviz kuru uygulamasının bırakılması ve sermaye kontrollerinin tedricen gevşemesi ile birlikte kısa vadeli sermaye akımlarının önü açılmıştır. Global döviz piyasasında ortalama günlük ticaret 1973'te 15 milyar dolardan 1992'de 880 milyar dolara ve 1995'te de 1.3 trilyon doların üzerinde bir rakama fırlamıştır. Aynı şekilde yabancı doğrudan yatırımlar 1970'lerde yıllık ortalama 27.5 milyar dolar iken 1980'lerin ilk yarısında 50 milyar dolara ikinci yarısında ise 166 milyar dolara yükselmiştir. 1990'ların başındaki düşüşün ardından da 1995 yılında 318 milyar dolara ulaşmıştır (ROWTHORN ve KAZUL-WRIGHT:1998,3)

Küreselleşme süreci en yoğun bir şekilde sermaye hareketlerinde gözlemlenmektedir. Üretim faktörlerinden emek, sermaye gibi bir hareket serbestliğine

sahip olamamıştır. Bu da küreselleşmenin kendi içinde bir tezadıdır. Ve yoğun olarak bu noktada eleştiri almaktadır. Şimdi sermayenin küreselleşmesi sürecinde yaşanan gelişmeler ele alınacaktır.

Sermayenin Küreselleşmesi

Günümüzde küreselleşmenin en yoğun olarak görüldüğü alan sermaye ve finans piyasalarıdır. Finansal küreselleşme kavramı, uluslararası finans piyasalarını ayıran sınırların kalkması ve uluslararası sermaye akımlarının ileri boyutlar kazanmasını ifade etmektedir. Uluslararası finans piyasaları dendiğinde ise Eurocurrency, Eurobond ve Uluslararası Hisse Senedi Piyasaları anlaşılmaktadır. Bu piyasaların ana işlevi, fon talep ve arz eden farklı ülke firmaları, bankaları, kamu kurumları ve kişisel yatırımcıların karşılaşmasını sağlamaktır (ONGUN: 1993,35). Küreselleşme ile fon fazlası olan ülkelerle bu fonları kullanmak isteyenler arasındaki bağlar çeşitlilik kazanmış ve ilişkiler yoğunlaşmıştır. Bu çerçevede çeşitli ülkelerdeki finansal kurumlar, yabancı ülkelere giderek finansal yatırımlarda bulunmakta, ve dünya finans piyasaları çerçevesinde yatırımcılara getirişi daha yüksek ve riski daha düşük imkanlar sağlamaktadır. Finansman ihtiyacının yerel piyasalardan sağlanamadığı durumlarda, uluslararası piyasalarda oluşan muazzam miktardaki fonlar bu ihtiyaca cevap verebilmektedir.

Başlangıçta uluslararası sermaye piyasaları büyük ölçüde banka kredileri ile Igili işlemlerden oluşmaktaydı. 1978-1979 yıllarında en yüksek seviyelerine ulaşan −ı krediler uluslararası sermaye işlemlerinin oluşturmaktaydı. 1980'li yılların başında yaşanan dünya borç krizi, bankaların kredi değerlendirmelerindeki değişiklikler >e sermaye rasyolarındaki artışlar banka kredilerinin toplam işlemler içindeki önemini nispeten azaltmıştır. Kredilerin yanısıra menkul kıymetlere dayanan eurotahvil, • abancı tahvil, futures ve opsiyonlar gibi sermaye piyasası alet ve işlemleri yaygındik kazanmaya başlamıştır. 1990'lı yıllara girerken uluslararası sermaye akımlarında -enkul kıymetlere bağlı işlemlerin oranı % 85'i aşmıştır. Bu arada uluslararası para - -asalarında yabancı para, europara ve diğer kısa vadeli para piyasası işlemleri de zlanmıştır (DPT: 1995,22).

Para ve sermaye piyasalarında küreselleşmeye neden olan faktörler arasında şunları saymak mümkündür:

• ı1980'li yıllardan itibaren bir çok ülkede sermaye ve finans piyasalarının deregülaSyonu bu piyasaların küreselleşmesinde önemli rol oynamıştır. Deregülasyon kavramını "hükümetin piyasaların işleyişinden kontrolü kaldırması" olarak tarif etmek mümkündür (GÜROL ve KILIÇOĞLU: 1994,242). Kontrolden arındırma işlemi şu alanlarda gerçekleşmiştir;

İlk olarak, uluslararası ticaret ve yatırımların ancak parasal hareketlerin önlenmediği durumlarda arttığı düşünülerek döviz kontrolleri kaldırılmıştır. *İkinci olarak,* bir çok iç sermaye piyasalarına yabancıların girişi ile ilgili kısıtlamalar kaldırılmıştır. *Üçüncü olarak,* yabancı yatırımcılara ödenecek faizler üzerinden stopaj • ergisi kaldırılmıştır. Bu durum piyasaları yabancı yatırımcılar için cazip hale gelmiştir. Dördüncü olarak, yabancı yatırımcıların ödeyecekleri depozit ve faiz miktarları üzerindeki kısıtlamalar kaldırılmıştır. *Son olarak,* bankalar gibi faaliyet gösteren yabancı şirketlere karşı konulan engeller karşılıklı anlaşmalarla kaldırılmaya taşlanmıştır (DEMİRAG ve GODDART:1994,9-10).

• Çok taraflı parasal işbirliği öngören IMF'nin çalışmaları sonunda paraların konvertibiliteye geçmesi ve ticari işlemler üzerindeki kontrol ve sınırlamaların kaldırılmaya başlaması,

• Doların 1973'teki devalüasyonu sonucunda kurların dalgalanmaya bırakılması,

• Finansal piyasaların uluslararası rekabete açılmaya başlaması,

• Büyük çaplı sermaye yatırımı gerektiren projelerin Dünya Bankası ve konsorsiyum bankaları gibi bankalarca desteklenmeleri,

• Finansal araçların çeşitlilik kazanması, (Futures ve option'lar, swap gibi araçlar ödünç alanlarla ödünç verenleri faiz oranları ve kurlardaki dalgalanmaların getirdiği riskten korumakta, dolayısıyla riskli ve büyük yatırımları teşvik etmektedir).

• Yeni ve bilhassa kurumsal yatırımcıların finans piyasalarındaki rollerinin artması,

• Bilgisayar ve haberleşmedeki teknolojik devrimlerle finans piyasalarında bilginin hem yoğunlaşması hem de ucuzlaması,

• 1980'li yıllarda ABD'nin dış ödemelerindeki açıklar, doların değerinin düşmesi ve Japon mali piyasasındaki hızlı gelişmeler (DPT: 1995,23).

1990'lı yıllar 1980'li yıllarda başlayan, liberalleşme ve global finansal piyasaların bütünleşmesine yönelik artan bir sürece şahitlik etmiştir. Bu dönemde gelişmekte olan ülkeler büyük miktarlarda sermaye girişinden faydalanmışlardır. Bilhassa özel sermaye akımları 1997 yılına geldiğinde 1990 yılındakinin altı katına ulaşarak 256 milyar dolara ulaşmıştı (RAJAN: 1998,3). 1990-97 arasında Gelişmekte Olan Ülkelere yönelen uzun-vadeli sermaye akımları ile ilgili rakamların yer aldığı tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 4: Gelişmekte Olan Ülkelere[sic] Net Uzun Vadeli Sermaye Akımları (1990-1997) (Milyar dolar)

Akımın Tipi	1990	1992	1994	1996	199T
Toplam Özel Akımlar	41,9	90,1	160,6	246,9	256,0
Borç	15,0	33,8	41,1	82,2	103,2
Ticari Banka Ödünçleri	3,8	13,1	8,9	34,2	41,1
Tahviller	0,1	8,3	27,5	45,7	53,8
Diğer	11,1	12,4	4,7	2,3	8,3
Yabancı Doğrudan Yatırım	23,7	45,3	86,9	119,0	120,4
Portfolyo Yatırımı	3,2	11,0	32,6	45,8	32,5
Resmi Finansman	56,4	53,8	45,5	34,7	44,2
Bağışlar	29,2	30,5	32,7	29,2	25,1
Ödünçler	27,2	23,3	12,9	5,4	19,2
İki taraflı	11,6	11,1	2,5	-7,2	1,8
Çok taraflı	15,6	12,2	10,4	12,6	17,4
Toplam Sermaye Hareketleri	98,3	143,9	206,2	281,6	300,3

a) Ülke yerleşikleri tarafından tutulan döviz mevduatlarındaki değişiklikler gibi varlık işlemleri veya kısa vadeli akımlar hariç.

b) Gelişmekte olan ülkeler 1995 rakamlarına göre kişi başına milli geliri 765 dolardan az olan düşük gelirliler ve 9385 dolardan az olan orta gelirli ekonomiler olarak sınıflandırılmaktadır.

c) Başlangıç.

Kaynak: Dünya Bankası

Tablodan 1990'dan 1997'ye gelişmekte olan ülkelere net uzun vadeli sermaye akımlarındaki artışı gözlemlemek mümkündür.

Özetle, 1970'li yılların sonuna doğru merkez ülkelerinde yaşanan sermayenin kar haddindeki düşüş, bu ülkeleri sermayelerinin kar haddini yükseltebilecek yerler aramaya itmiştir. Fakat bu dönemde çevre ülkelerde yoğun döviz kontrolleri ve sermaye hareketlerine sıkı hükümet müdahaleleri vardı. Bu nedenle önce bu engellerin bertaraf edilmesi gerekmekteydi. Nitekim öyle de olmuştur. Bilhassa 1980'den itibaren IMF ve Dünya Bankası'nın da tavsiyeleri doğrultusunda gelişmekte olan ülkelerde finansal piyasalarda bir deregülasyon hareketi başlamıştır. Konvertibiliteye geçilmiştir. Böylece bu ülkelere sermaye girişi için tüm engeller kalkmıştır. Bunun sonucunda, söz konusu ülkelere yoğun bir uluslararası sermaye akımı gündeme gelmiştir. Bu sermaye akımı doğrudan yatırım şeklinde olabileceği gibi kısa vadeli sermaye hareketi şeklinde de olabilmektedir. Bunlardan ikincisi krizlerin oluşumunda doğrudan etkili olabilmektedir.

Günümüzde uluslararası döviz piyasasında günlük işlem hacmi 1.3 trilyon dolardan fazladır. Bu rakam ülkelerin toplam yabancı rezervlerinin yüzde 80'i ve dünyadaki günlük ticaret hacminin duyduğu ihtiyacın on katı kadardır. Diğer bir deyişle günlük işlemlerin yüzde doksanı spekülatiftir.

Son yıllarda kurumsal yatırımcılar uluslararası finansal piyasalarda ve kısa vadeli sermaye hareketlerinde önemli rol oynamaya başlamışlardır. 1995 yılında kurumsal yatırımcıların yönettikleri fonların toplamı 30 trilyon dolara ulaşmakta idi. Bu tutar gelişmiş ülkelerin toplam GSYİH'sını aşmaktadır. Bu fonların gelişmekte olan ülkelerin borsalarına yönelmeleri kadar bu borsalardan çıkmaları da borsaların piyasa değerlerinde büyük oynamalara neden olmaktadır, bu nedenle kurumsal yatırımcılar ve yönettikleri büyük tutardaki varlıklar uluslararası finansal piyasalarda krize neden olmasa bile krizin kısa sürede yayılmasında önemli rol oynamaktadırlar.

Gelişmiş ülkeler arasındaki bono ve hisse senedi işlemleri 1980 yılında bu ülkelerin toplam GSYİH'larının yüzde 10'una varan bir işlem hacmine sahipti. Bu oran 1995 yılında yüzde 100'ü aşmıştır

Kısa sürede milli sınırları aşan büyük tutarlardaki sermaye hareketleri ekonomik krizlerin hızlı bir şekilde dünyaya yayılmasına neden olmaktadır. Bu yayılma ekonomik bakımdan sağlam ülkeleri bir istikrarsızlıkla tehdit etmekte ve küreselleşmeye karşı duyulan kuşkuların artmasına neden olmaktadır(ASO; 1999,34).

KÜRESEL KRİZ

Ekonomik krizler ortaya çıkışları itibariyle sürpriz olan ve bu gün karşılaşılan olaylar değillerdir. Geçmişten günümüze ülke ekonomileri bir çok krize sahne olmuşlardır. Nitekim bunların en ünlüsü 1929 yılında yaşanan ve Büyük Dünya Buhranı adı verilen krizdir. Bu kriz New York Borsası'nda patlak vermiş, kısa sürede Amerikan ekonomisini çökerterek oradan Avrupa'ya sıçramış ve tüm dünyayı etkisi altına almıştır.

1973 yılında Bretton Woods sisteminin çöküşü ile birlikte artan global sermaye hareketliliği hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde sık sık finansal krizlerin çıkmasına neden olmuştur. Bu krizler değişik şekillerde olmuştur. Bunlar, finansal piyasaları ve bankacılık sektörünü etkileyen yurt içi finansal krizler, döviz kargaşası ve dış borç krizleridir. Deneyimler göstermektedir ki, gelişmekte olan ülkelerde yurt içi finansal krizler sık sık döviz kargaşası, ödeme güçlükleri hatta dış borç krizlerine bile dönüşebilmektedir. Benzer bir şekilde, yabancı sermaye akımlarının geri dönüşü veya dövize hücum hemen hemen her zaman gelişmekte olan ülkelerde finansal istikrarı tehdit etmektedir. Aksine, sanayileşmiş ülkelerdeki döviz kargaşası genellikle yurtiçi finansal piyasalara taşmamakta ve de döviz ve ödeme krizlerine yol açacak iç finansal karışıklığa sebep olmamaktadır. Güney ekonomilerinin dış borçluluğu dolarizasyonla birlikte bu farklılığın sebebini izah etmektedir.

Bu krizlere örnek olarak 1992 EMS krizi verilebilir. Bu krizde döviz piyasalarında önemli bir kargaşa vardı. Fakat bu kriz ilgili ülkelerdeki bankacılık ve finansal sistemi tehdit etmemiştir. İkinci olarak ABD bankacılık ve gayri menkul krizi örnek gösterilebilir. Bu krizde yurtiçi finansal sistemde büyük güçlükler yaşanmaktaydı. Fakat ne bunlar ne de 1987 ve 1989 da menkul kıymetler borsasının düşüşü ve de 1994'te tahvil piyasasının çöküşü döviz istikrarını etkilememiştir. Mamafih, bu üç durumda da bankacılık sisteminin istikrarı üzerindeki az bir etki ile finansal piyasalarda güçlükler yaşanmıştır Üçüncü örnek olarak 1970'lerin sonu 1980'lerin başındaki Güney Konisi krizi verilebilir. Bu krizler dış borç ödeme güçlükleri ile sonuçlanmıştır. Her iki durumda da 1994 Meksika krizi ve 1980'lerdeki Latin Amerika krizlerinin aksine dış borçlar neredeyse tamamen özel sektöre aitti.

Her krizin kendine has özellikleri olmakla beraber Bretton Woods sonrası krizlerin bazı ortak özellikleri vardır. İlk olarak, bunların çoğu ekonominin, bilhassa finansal sektörün liberalleşmesinden hemen sonra gelmektedir. Özellikle finansal piyasaların deregülasyonu ve sermaye hesabının liberalleşmesi gelişmekte olan ülkelerde krizlerin en iyi habercisi olarak gözükmektedir. İkincisi, döviz istikrarsızlığı ile ilgili tüm krizler sermaye girişindeki ani bir artış veya sermayenin hızla geri çıkması ile başlamaktadır. Sermaye akımlarındaki bu hareket dünyanın geri kalan kısımlarına nispetle yurtiçi finansal piyasalarda büyük farklılıklara sebep olan iç ve dış politika değişiklikleri ile ilişkilidir. Söz konusu farklılıklar daha çok faiz oranlarının farklılaştırılması ve sermaye kazançları beklentileri şeklinde yansımaktadır. Sermaye akımlarının tersine dönmesi her zaman olmamakla beraber çoğu zaman sermayeyi kabul eden ülkenin makro ekonomik şartlarındaki bozulmayla bağlantılı olmaktadır. Bununla beraber, bu şekilde bir bozulma iç makro ekonomik politikalardaki değişikliklerden ziyade sermaye girişinin etkileri ve dış gelişmeler neticesinde olmaktadır. Üçüncü olarak, finansal krizler finansal akımın belli türleri ve borç veren ve alan belli sınıflarla yakından ilişkili olmaktadır (UNCTAD: 1998,54-55).

Krizlerin nedenleri araştırıldığında hemen hemen tümünün finansal kesimdeki bozukluklar ve yapısal katılıklar çerçevesinde sürdürülemez boyuta ulaşan ekonomik dengesizliklerin veya menkul kıymet fiyatlarındaki ya da döviz kurundaki sapmaların birikimiyle başladıkları, finansal krizi reel sektördeki krizin izlediği görülmektedir(TOBB: 1999,123).

Asya Krizi

Asya krizi olarak bilenen ve Güneydoğu Asya Ülkelerinde yaşanan ekonomik kriz, ilk olarak Tayland'da yaşanmıştır. 1980'li yıllarda başarılı bir İktisadi performans sergileyen Tayland ekonomisi, 1993 yılından itibaren bir takım sorunlarla karşılaşmaya başlamışlardır. Bu yıllara kadar dışa açık, ihracata dayalı ekonomik gelişme sergileyen Tayland ekonomisi, gerek reel kur'un değerlenmesi gerekse, ticaret ortaklarında yaşanan ithalat daralması neticesinde, dış ticaret açığının büyümesine bağlı olarak küçük boyutlu krizle karşı karşıya kalmıştır. Bu arada ortaya çıkan cari işlemler açığının, genel olarak portföy yatırımları ile karşılanması, sonraki yıllarda krizin daha da büyümesine neden olmuştur.

Özel bankalar kanalıyla dışarıdan borçlanmayı teşvik eden ve aşırı düzeyde kur riski taşıyan pozisyonları elde tutmayı cazip hale getiren ayrıca, uzun süre yürürlükte kalan sabit kur rejimleri, geri ödenemeyen borçlar, kurumsal inceleme ve denetim mekanizmalarının gevşemesi Asya krizinin genel sebeplerini oluşturmaktadır(EGE: 1998,22). Bunlara ilave olarak, Dolar olarak alınan sermayeler şirketlere Baht olarak kullandırılmıştır. Söz konusu sermayeler verimli alanlarda da değerlendirilmemiş, hatta bunların bir çoğu üretim sektörü yerine gayri menkul sektörüne aktarılmıştır. Bununla birlikte bu yıllarda Doların değer kazanması neticesinde, alınan krediler geri ödenememiştir. Bu gelişmede de Tayland Baht'ının Dolar'a endekslenmesinin önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Tayland'da ortaya çıkan kriz daha sonra diğer Asya Ülkelerinden Malezya, Endonezya ve Güney Kore'de kendisini göstermiş ve bu ülkelerden Endonezya ve Güney Kore IMF desteğinde istikrar programları uygulamaya koymuşlardır.

Başarılı bir şekilde dışa dönük kalkınma stratejileri uygulayan söz konusu ülkeler, 1990'ların ilk yarısında ortalama yüzde 9'un üzerinde reel GSYİH büyümesi gerçekleştirmişler ve ihracatlarında önemli bir artış sağlamışlardır. Asya Kaplanları olarak bilinen bu ülkelerin iktisadi performansları dışarıdan bu bölgeye önemli ölçüde yabancı sermaye girişinde diğer bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte yandan, aynı yıllarda gelişmiş OECD ülkelerinde yaşanan ekonomik durgunluk, bu ülkelerdeki para politikalarının gevşemesine neden olmuştur. Bu bağlamda ilgili ülkelerde faizlerin düşmesi de Asya ülkelerine sermaye akışını hızlandıran önemli bir faktör olarak değerlendirilebilir(BURHAN ve MUSTAFAOĞLU: 1998/7).

1990'ların ilk yarısında yoğun bir şekilde Asya ülkelerine akan yabancı sermayenin verimli alanlarda değerlendirilememesi, bankacılık sisteminin hazırlıksız olması, uygulanan sabit kur politikaları sonuçta gelen sermayenin uzun vadeli ve kalıcı olmasını engellemiştir. Diğer taraftan 1995 yılının ikinci yarısında ABD Dolarının değer kazanmaya başlaması, paralarını ABD Dolarına bağlayan bir çok Asya Ülkesi için önemli bir dezavantaj olmuştur. Çünkü Dolar'a bağlı olarak yerli paraların değer kazanması, bu ülkelerin ihracatlarının yavaşlamasına sebep olmuştur. So-

nuçta bu ülkelerin dış ticaret bilanço açıkları artmış ve ihracata dayalı olan ekonomileri söz konusu ihracat daralmasından büyük oranda etkilenmiştir.

1997 yılında ABD'nin iç pazarında yaşanan talep artışı, ilk planda bu ülkedeki kısa vadeli faizlerin yükselmesine yol açmıştır. Aynı yıllarda Avrupa Ülkeleri ile Japonya'da da benzer müspet gelişmelerin yaşanması, bu ülkelerdeki yatırım fonlarının karlılığını arttırmıştır(BURHAN ve MUSTAFAOĞLU: 1998,8). Böylece, 1990'ların birinci yarısında Asya lehine olan fon transferi, ikinci yarısında tersine dönmüştür. Bu dönüş reel sektörde yaşanan daralmaları kamçılayarak bu bölgeyi kuşatan Asya krizi'nin ortaya çıkmasında birinci derecede etkili faktör olmuştur. Söz konusu kriz, kısa vadeli fon yatırımlarının Asya Ülkelerinden kaçışı neticesinde ilk planda borsaların çökmesi ve devamında da diğer ekonomik alanların krize saplanmasına neden olmuştur. Aşağıdaki tabloda 5 Asya ülkesinin 1994-1998 arası cari işlemler dengesi ve dış finansman ile ilgili veriler yer almaktadır.

Tablo 5. Beş Asya[a] Ülkesinin Cari İşlemler Dengesi ve Dış Finansman Durumu, 1994-1998 (Milyar dolar)

	1994	1995	1996	1997[b]	1998[c]
Cari İşlemler Dengesi	-24.6	-41.3	-54.9	-26.0.	17.6
Net Dış Finansman	47.4	80.9	92.8	15.2	15.2
Doğrudan Yatırım Akımları	4.7	4.9	7.0	7.2	9.8
Portfolyo Yatırımları	7.6	10.6	12.1	-11.6	-1,9
Ticari Banka Borçlanmaları	24.0	49.5	55.5	-21.3	-14.1
Banka Dışı Özel Borçlanmalar	4.2	12.4	18.4	13.7	-3.3
Net Resmi Akımlar	7.0	3.6	-0.2	27.2	24.6
Rezervlerdeki Değişme[d]	-5.4	-13.7	-18.3	22.7	-27.1

a) Endonezya, Malezya, Filipinler, Kore Cumhuriyeti ve Tayland
b) tahmin
c) öngörü
d) eksi işareti artış anlamına gelmektedir.
Kaynak: UNCTAD, Trade and Development Report, 1998

Tablodan da görülebileceği gibi yabancı sermaye Asya ülkelerine doğrudan yatırımdan ziyade portfolyo yatırımı şeklinde girmeyi tercih etmektedir. Nitekim portfolyo yatırımına ilişkin rakamların doğrudan yatırım rakamlarından daha büyük olduğu görülmektedir. Krizin çıktığı 1997 yılında ise portfolyo yatırımları şeklindeki yabancı sermayenin ülkeyi hızla terk ettiği görülmektedir.

SONUÇ

Uluslararası finansal krizlerin her birinin kendine has özellikleri olmakla beraber bazı temel özellikler taşımaktadırlar. Bunların başında finansal globalleşme ile birlikte finans piyasalarının liberalleşmesi ve ülkelerin yabancı sermaye üzerindeki kontrolleri kaldırmaları yani finansal deregülasyon işleminden sonra ortaya çıkmalarıdır.

Yabancı sermayeye hareket serbestisi kazandırılmasıyla birlikte karlı yatırım imkanları olması durumunda ilgili ülkelere yoğun bir sermaye akımı olmaktadır. Gelişmelerini tamamlamak için sermaye ihtiyacı olan ve yatırımları finanse etmek

için yurt içi tasarrufları yetersiz olan ülkeler için yabancı sermaye girişi bir fırsat olmaktadır. Fakat bu gibi ülkeler için ideal olan yabancı sermaye biçimi doğrudan yatırım şeklinde olandır. Zira bu türlü bir yatırım yurt içi hasıla ve istihdama doğrudan bir katkı sağlayacaktır. Fakat sermayenin küreselleşmesi ile birlikte uluslararası sermayenin portfolyo yatırımını daha çok tercih ettiği görülmektedir. Bu durum yatırımcı açısından olumlu olmaktadır. Çünkü yatırımcı istediği an yatırımını nakde dönüştürüp ülkeden çıkabilmektedir. Böyle bir durum ev sahibi ülke açısından risk taşımaktadır. Zira bu tür yatırımların kısa vadeli oluşu, spekülatif karakter taşıması ve ülkeyi her an terk etme kabiliyeti, söz konusu ülkenin makro ekonomik dengelerini alt üst edebilmekte ve ekonomik politika uygulamalarını zorlaştırmaktadır. Son dönemde yaşanan finansal krizlerde yabancı sermayenin bu niteliği önemli rol oynamıştır.

Görüldüğü gibi serbestleşen uluslararası yabancı sermaye akımları ülkelere risk ve fırsatı birlikte sunmaktadır. Bu riski bertaraf etmek için son yıllarda kısa vadeli spekülatif sermaye hareketlerinin kısıtlanması ve uluslararası finansal piyasaların daha yakından denetlenmesi ve düzenlenmesine yönelik ulusal ve uluslararası arayışlar başlamıştır.

KAYNAKLAR

ASO (1999) **"Küreselleşme", ASOMEDYA,** Nisan 1999, Ankara:Ankara Sanayi Odası yayını.

BURHAN, V. ve Z. Mustafaoğlu. (1998), **Asya Krizinin Türkiye İhracatı Üzerine Muhtemel Etkileri,** Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü Konjonktür Dairesi, Ankara:,DPT,

ÇELEN, M. (1995) "Globalleşme Sürecinde Bölgesel Ekonomik Entegrasyonlar", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye,** No. 17-18

DEMİRAG, İ ve S. Goddart (1994) **Financial Management for International Business,** England: Mc Graw-Hill Company Europe

DPT (1995b) **Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler,** Ankara:DPT Yayınları, Yayın No:2375

EGE, Y. (1998), "Asya Krizi Hem Olumlu Hem Olumsuz", **Ekonomik Forum,** Ağustos 1998, Yıl:5, Sayı:8, Ankara:TOBB yayını.

EKREN, N. (1995) "Globalleşme Sürecinde Dünya Ekonomisi: Genel Bir Yaklaşım", **İlim ve Sanat,** No: 39, İstanbuhVefa Yayıncılık

GÜROL, E ve A. Kılıçoğlu (1994) **Çağdaş İş Dünyası Sözlüğü,** İstanbul: Cem Yayınevi

KARLUK, S.Rıdvan (1995) **Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar ve Entegrasyonlar,** Eskişehir:Anadolu Üniversitesi Basımevi

MITTELMAN, James H. (1995) "Küreselleşme Sorunu: Kıyılarda Yaşamak", Çev. Y. Acar, **İlim ve Sanat,** No: 39, İstanbukVefa Yayıncılık

OMAN, C. (1995) **Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries,** Paris: OECD Development Centre

ONGUN, T. (1993) "Finansal Globalleşme" **Ekonomik Yaklaşım,** Cilt:4, No.9

RAJAN, Ramkishen S. (1998) "Economic Globalisation: Examining the Issues". **The Instute of Policy Studies, Singapore.**

ROWTHORN R.ve R. Kazul-Wright (1998) "Globalization and Economic Convergence: An Assesment", **UNCTAD Discussion Papers,** No: 131.

TOBB (1999), **Ekonomik Rapor '98,** Ankara :TOBB Genel Yayın No:346, Mayıs 1999.

TUNA, Y. (1995) "Dünyada Globalleşme Eğilimleri ve Dengeler", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye,** No. 17-18

UNCTAD (1998), **The Least Developed Countries 1998 Report,** New York and Geneva:UN publications

WATERS, M. (1995) **Globalization,** London and New York: Clays Ltd St. Ives PLC

WTO Press Release-16 April 1999