



İSTANBUL
SANAYİ ODASI

Türkiye'nin
500 Büyük
Sanayi Kuruluşu'nun
Yirmi Yılı
(1983-2004)



İSTANBUL
SANAYİ ODASI

Türkiye'nin
500 Büyük
Sanayi Kuruluşu'nun
Yirmi Yılı
(1983-2004)

Prof. Dr. İ. Özer ERTUNA

Aralık 2005

ISBN 9944-60-0-16-4

1. Baskı, 750 Adet

Aralık 2005

İstanbul

İstanbul Sanayi Odası Yayınları No: 2005/12

Araştırma Şubesi

Meşrutiyet Caddesi No. 118

Tepebaşı 34430 İstanbul

Tel: (212) 252 29 00 (pbx)

Faks: (212) 245 32 82

www.iso.org.tr

Baskı

Lebib Yalkın Yayınları ve

Basım İşleri Anonim Şirketi

Oto Sanayii, Barbaros Cad. No:78

4. Levent 34396 İSTANBUL

Tel: (0 212) 282 39 00

© Tüm hakları İstanbul Sanayi Odası'na aittir.

Bu yayındaki bilgiler ancak kaynak gösterilmek suretiyle kullanılabilir.

SUNUŞ

İstanbul Sanayi Odası'nın 37 yıldır aralıksız hazırlayıp yayımladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışması, Türkiye ekonomisinin ve sanayi sektörünün tarihsel gelişimini izleyebildiğimiz nadir çalışmalardan biridir. Çalışma, özellikle, sanayi kuruluşlarının mali yapıları ve üretime katılan faktörlerin elde ettikleri gelir büyük-lükleri ve dağılımındaki değişiklikler konusundaki en zengin referans kaynağı niteli-gindedir.

Ekonominin ana sektörü ve lokomotifi konumunda olan sanayi sektöründe son yirmi yıldaki gelişmeler, ekonominin gidişi üzerinde belirleyici olmuştur. Bu çerçevede, Türkiye sanayi sektörü toplam katma değerinin yarısından fazlasını yaratan 500 bü-yük sanayi kuruluşu ile ilgili değerlendirmeleri kapsayan İSO 500 çalışmamız, hem sanayi sektörünü, hem de ekonominin tümünü ilgilendiren bir gösterge özelliği ka-zanmıştır. Alanının en saygın isimlerinden biri olan Prof. Dr. Özer Ertuna, 1983 yı-lından bu yana, aralıksız olarak her yıl, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu anketimizin so-nuçlarını değerlendirmiş ve yorumlarıyla çalışmalarımıza büyük katkıda bulunmuş-tur. Prof. Dr. Ertuna, bu çalışmasıyla ise, 22 yıla yayılan 500 Büyük Sanayi Kurulu-şu değerlendirmelerinden yola çıkarak, 1980 sonrasında dünya ve Türkiye'deki eko-nomik gelişmelerin resmini çekmeyi amaçlamıştır.

1983-2004 yılları arasını kapsayan inceleme, ekonomideki zorlu ve istikrarsız koşul-lara rağmen, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun dinamik ve gelişmeye açık bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır. Bu dönemde, 500 Büyük Sanayi Ku-ruluşu kapsamındaki özel büyük sanayi kuruluşları dünya ile bütünleşme konusunda önemli bir başarı elde etmiş, son 10 yılda toplam satış gelirleri içinde ihracat gelirle-rinin payını %20'den %30'lar düzeyine yükseltmişlerdir.

1983-2004 döneminin çok önemli bir başka çarpıcı gelişmesi, Türkiye'de devletin vergi kaynaklarında dolaylı vergilerin payının giderek artmasıdır. Bir taraftan vergi adaletini zedeleyen, diğer taraftan da sanayi kuruluşlarının vergi yüklerini büyük oranda arttıran bu durum, 500 büyük sanayi kuruluşu çalışmasında çok açık bir bi-çimde izlenebilmektedir. Çalışmanın mali yapıya ve karlılık durumundaki genel eği-

limlere yönelik bulguları ise, doğru politikaların saptanması ve önlemlerin zamanında alınması açısından çok önemli uyarılar içermektedir.

22 yıllık istikrarlı bir emek ve adanmanın sonucu olan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun Yirmi Yılı" çalışmasının ilgili tüm kişi ve kuruluşlar için yararlı olacağını ümit ediyor, bu değerli çalışması için Prof. Dr. Özer Ertuna'ya çok teşekkür ediyoruz.

Saygılarımızla,

C. Tanıl Küçük

Yönetim Kurulu Başkanı

ÖNSÖZ

2004 yılı Temmuz ayında, İstanbul Sanayi Odası'nda, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun 2003 yılı sonuçlarını değerlendiriyorduk. Değerli uzman arkadaşım Erdoğan Öztün, zaman akıp giderken fark etmediğim bir şeyi hatırlattı. 22 yıldır, her yıl, İstanbul Sanayi Odası'nın 500 Büyük Sanayi Kuruluşu anket sonuçlarını değerlendiriyordum. Her yıl, son 6 yılın ekonomik gelişmeleri altında firmaların elde ettiği sonuçları değerlendirmeye çalışmış, hem firmalar hem de ekonomi için anlamlı sonuçlara varmaya çalışmıştım. Gerçi 6 yıllık bir perspektif ekonomik çerçeve içinde şirketlerin davranışları ve elde ettikleri sonuçlar hakkında bilgi elde etmemizi sağlıyordu. Ama, her şeye rağmen elimizdeki 22 değerlendirme, yani 22 adet fotoğraf, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun, dünyada ve Türkiye'de çok önemli gelişmelerin yaşandığı bir dönemde tüm resmi yansıtamıyordu. Tüm resme bakarak bir değerlendirme yapma fikri Sayın Öztün'den geldi. Eksik olmasın, hemen bana 22 yıldır yazdıklarımın ve ekonomik ve mali verilerin fotokopilerini yolladı. 1980 sonrası dünya ve Türkiye'deki gelişmeler çerçevesinde Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun değerlendirme çalışmaları hemen başladı. Çalışmalar tamamlandığında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun 2004 yılı sonuçları da elde edilmişti. Değerlendirmeye 2004 yılı sonuçlarını da eklemenin yararlı olacağını düşündük. Böylece bu kitap ortaya çıktı.

Bu çalışmamız temel olarak sekiz bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde 1980'ler ve sonrasında dünyadaki temel ekonomik gelişmeler ele alındı. 1980 sonrası, ABD öncülüğünde yeni bir dünya düzeninin oluşturulmaya çalışıldığı bir dönemdir. 1978 yılında Dünya Bankası, IMF ve ABD Hazinesi liberalleşmeyi tüm dünya ülkelerine yaymak konusunda fikir birliğine varmıştı. Sonraları Washington uzlaşması olarak adlandırılan bu reçete özelleştirme, ticaretin serbestleştirilmesi ve liberalleşme ve devlet denetimlerinin kaldırılmasını içeriyordu. Liberalleşme çalışmaları, 1994 yılında Ticaret ve Gümrükler Genel Anlaşması'nın imzalanması ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulmasıyla sonuçlandı. Dünya üzerinde ticaretin serbestleşmesinin tüm ülkelere yarayacağı savunulmuştu. 10 yıla yaklaşan uygulama sürecinde, liberalleşme sonucu fakir ülkeler daha da fakirleşti, zengin ülkelerin zenginliği arttı. Daha doğrusu, ülkeler arası ve ülkeler içinde zengin ve fakir arasındaki uçurum daha da genişledi.

Yeni dünya düzeninin diğer bir yanı, global düzeyde sermaye hareketlerinin serbestleşmesiydi. Kısa vadeli sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, dünya üzerinde kal-

kınmakta olan ülkelerde krizlerin yaşanmasıyla sonuçlandı. 1994 yılında Türkiye ve Meksika'da, 1997 yılında Güneydoğu Asya'da, 1998 yılında Rusya'da, 1999 yılında Brezilya'da, 2000 ve 2001 yıllarında Türkiye'de, 2002 yılında Arjantin'de ekonomik tahribatları yüksek finansal krizler yaşandı. Bu finansal krizler kısa vadeli sermaye hareketlerinin serbestleşmesi konusunda ciddi soru işaretleri oluşturdu. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının serbestleşmesi daha fazla tasvip gördü. Kalkınmakta olan ülkelerin bir kısmı yabancı sermaye yatırımlarını ülkelere çekme yolunda yarışa girdi. Fakat, zaman içinde, sırf ucuz işçilikten yararlanma amacını güden doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelere bazı sorunlar yarattığı görüldü. İşte bu küresel ekonomik gelişmeler şirket bünyeleri ve faaliyetleri üzerinde önemli etkiler yaptı.

İkinci bölüm Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri özetlemektedir. Türkiye 1980 yılında, 24 Ocak tedbirleriyle, kalkınmakta olan ülkeler arasında liberalleşme akımının öncülerinden biri olmuş, ekonomisini dış dünyanın rekabetine açmış, 1989 yılına kadar liberalleşme alanında önemli aşamalar kaydetmişti. Bu dönemde, Türkiye "ihracat patlaması"¹ gibi bazı başarılar elde etmiş olmasına rağmen, enflasyon ekonomide bir dert olmaya devam etmişti. 1989 sonrası enflasyonla mücadele temel ekonomik hedef haline gelmişti. Ancak, uygulanan yanlış enflasyonla mücadele programları, Türkiye'nin ekonomiyi yönlendiren fiyatlar² arasındaki dengeleri kurmasını engelledi. Bu denge bozuklukları sonucunda, bir taraftan cari işlem açıkları artarken, bir taraftan da Türkiye bu açıkları kapayan kısa vadeli yabancı sermayenin olumsuz etkilerini yaşadı. Türkiye, çeşitli krizlerin yaşandığı bir ortama girerek, 1994, 1999, 2000 ve 2001 yıllarında mali ve ekonomik krizler yaşadı. 2001 krizi sonrası dönem Türkiye ekonomisinin toparlanmaya çalıştığı dönemdir. Bu dönemde enflasyonun kontrol altına alınmasında başarı elde edilmiş, fakat bu başarı TL'nin aşırı değerlenmesiyle sağlandığından, cari işlem açıkları hızla artarken, cari açıkları kapatan kısa vadeli yabancı sermaye akıllı almaz kazançlar elde etmişti. Bu kazançlar elde edilen başarının bedeli, Türkiye ekonomisinin kayıplarındı.

Üçüncü bölüm 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye ekonomisindeki yerini değerlendirmektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye ekonomisinde çok önemli bir yere sahiptir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye'nin milli gelirinin yaklaşık sevizde birini yaratmakta, ihracat gelirinin yaklaşık yarısını kazanmaktadır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun istihdama katkısı oldukça düşük düzeylerde. Türkiye'nin si-

1 Bu dönemde hayali ihracat uygulamaları da çok yaygındı.

2 Liberal ekonomilerde ekonomiyi yönlendiren fiyatlar, mal fiyatları, faizler, kambiyo kurları ve ücretlerdir.

vil işgücünün yaklaşık yüzde 2,2'si 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda çalışmaktadır. Bu nedenle de 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU'nun başarı ve başarısızlıklarının değerlendirilmesi Türkiye ekonomisi için strateji oluşturma açısından çok önemlidir.

Dördüncü bölüm 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değeri ve katma değer yaratma gücünü incelemektedir. Katma değer, kuruluşların yarattıkları gelirdir. Bu gelir, çalışanlar, borç verenler ve ortaklar tarafından paylaşılır. Ekonomik kuruluşlar bir yandan katma değer yaratırken bir yandan da bu yaratılan gelirle satın alınacak mal ve hizmetleri yaratırlar. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun katma değer yaratma potansiyeli giderek düşmektedir. Yeni bir dünya düzeninin oluşturulduğu ortamda katma değer yaratma potansiyelindeki artışlar, mallara kimlik kazandırmaya, yani marka, tasarım ve imaj üstünlükleri sağlamaya bağlıdır.

Beşinci, altıncı ve yedinci bölümlerde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ve bu kuruluşlar kapsamındaki özel firma ve kamu kuruluşlarının mali bünye ve faaliyet sonuçları değerlendirilmektedir. Bu bölümlerde hem "varlık kârlılığı"³ ve "ortak kârlılığı"⁴ değerlendirilmekte, hem de varlık kârlılığı ve ortak kârlılığını etkileyen faktörler incelenmektedir. İncelediğimiz dönem Türkiye ve dünyada liberalleşme dönemidir. Bu dönemde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satış kârlılığı giderek azalmaktadır. Buna rağmen kuruluşların ortak kârlılıkları ekonomik koşullardan, özellikle de finansman giderlerinden etkilenmektedir. 20 yıllık bu dönem için yaptığımız incelemeler hem ülkenin alması gereken tedbirler, hem de şirketlerin izlemesi gereken stratejiler hakkında ışık tutmaktadır.

Sekizinci bölüm, çalışmanın özetlendiği, genel bir değerlendirme ve sonuç bölümüdür.

Meslektaş kızım Doç. Dr. Bengi Ertuna, değerli dostlarım Dr. Mehmet Kabasakal ve Erdoğan Özötün kitabın taslağını titizlikle okuyup önerilerde bulundu. Kendilerine şükran borçluyum.

Bu çalışmanın tüm firmalarımızın yöneticilerine ve Türkiye'nin makro ekonomik siyasetlerini oluşturanlara yararlı olmasını temenni ediyorum.

Prof. Dr. Özer ERTUNA

Aralık 2005

3 Varlık kârlılığı, kuruluşlara tahsis edilen fonlarla ne oranda kâr sağlandığını gösteren bir göstergedir.

4 Ortak kârlılığı, ortakları kuruluşlara tahsis ettikleri sermayeyle ne oranda kâr sağladıklarını gösteren bir göstergedir.

İÇİNDEKİLER

SUNUŞ	3
ÖNSÖZ	5
BÖLÜM 1	
Yeni Dünya Düzeni	13
I. Yeni Dünya Düzeninin Yapı Taşları	14
II. Yeni Dünya Düzeni Yapısının Gerekleri	15
III. Yeni Dünya Düzeninin Kuruluş Aşamaları	16
A. Küreselleşmede Birinci Aşama	16
B. Küreselleşmede İkinci Aşama: Kural ve Kurumlar	19
C. Küreselleşmenin Üçüncü Aşaması	21
IV. Bloklama: Avrupa Birliği	21
V. Sonuç	22
BÖLÜM 2	
1980 Sonrası Türkiye Ekonomisine Bakış	23
I. 1980'lere Kadar Türkiye Ekonomisi	23
A. Liberal Milli Ekonomi Dönemi: 1923-1933	24
B. Devlet Önderliğinde Kalkınma Dönemi: 1933-1950	24
C. Liberal Ekonomi Deneme Dönemi: 1950-1960	25
D. Planlı Ekonomi Dönemi: 1960-1980	26
II. 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisi	26
III. 1980 Sonrası Elde Edilen Sonuçlar	28
A. Milli Gelir	28
B. Enflasyon	29
C. Dış Ticaret	31
D. Devlet Borçları	33
E. Devlet Borçlanmalarının Faiz Yüğü	34
F. Dış Borçlar	37
IV. Sonuç	38

BÖLÜM 3

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye Ekonomisindeki Yeri	40
I. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu İçinde Kamu ve Özel Kuruluş Sayıları	40
II. Kamu ve Özel Kuruluşlarda Satış Hasılatı	42
III. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Milli Gelir İçindeki Payları	43
IV. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun İhracat İçindeki Payları	45
V. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun İstihdam İçindeki Payları	47
VI. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ile Toplanan Dolaylı Vergiler	49
VII. Sonuç	51

BÖLÜM 4

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Katma Değer Yaratma Gücü	53
I. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Yarattığı Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonunun Değerlendirmesi	55
II. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Özel Şirketlerin Yarattıkları Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonunun Değerlendirmesi	59
III. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Kamu Kuruluşların Yarattıkları Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonunun Değerlendirmesi	62
IV. Sonuç	65

BÖLÜM 5

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Faaliyet Sonuçları	67
I. Satış Hacminde Gelişmeler	67
II. Kârlılıktaki Gelişmeler	69
A. Varlık Kârlılığı	70
B. Ortak Kârlılığı	75
III. Özet	79

BÖLÜM 6

500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Özel Firmaların Faaliyet Sonuçları	81
I. Satış Hacminde Gelişmeler	81
II. Kârlılıktaki Gelişmeler	83
A. Varlık Kârlılığı	85
B. Ortak Kârlılığı	89
III. Özet	94

BÖLÜM 7

500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Kamu Kuruluşlarının Faaliyet Sonuçları	97
I. Satış Hacminde Gelişmeler	97
II. Kârlılıktaki Gelişmeler	99
A. Varlık Kârlılığı	99
B. Ortak Kârlılığı	105
III. Özet	111

BÖLÜM 8

Özet ve Değerlendirme	114
I. Yeni Dünya Düzeni	114
II. 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisine Bir Bakış	116
III. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye Ekonomisindeki Yeri	117
IV. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Katma Değer Yaratma Gücü	118
V. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Faaliyet Sonuçları	118
A. Özel Kesim ve Kamu Kesiminde Firma Büyüklükleri	119
B. İhracat Gelirlerinin Satış Gelirleri İçindeki Payı	120
C. Varlık Kârlılığı	120
D. Ortak Kârlılığı	125
VI. Geline Nokta	128
VII. İleriye Bakış	129

EKLER

EK 1	Kârlılık Analizi	132
	A. Varlık Kârlılığı (Şirket Kârlılığı)	132
	B. Ortak Kârlılığı (Özsermaye Kârlılığı)	134
EK 2	Dış Ticaret Regresyonları	136
EK 3	Temel Ekonomik Göstergeler	138
EK 4	500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Ekonomideki Payı İstatistikleri	140
EK 5	500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Yarattığı Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonları	145
	A. Yaratılan Katma Değer ve Satış Gelirlerine Oranları	145
	B. Oluşturulan Katma Değer Fonksiyonu ve Varsayımları	147
EK 6	500 Büyük Sanayi Kuruluşu Verileri	149
EK 7	500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Özel Şirketlerin Verileri	153
EK 8	500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Kamu Kuruluşlarının Verileri	157

BÖLÜM 1

Yeni Dünya Düzeni

Bu kitapta 1980 sonrası mali yapılarını ve faaliyet sonuçlarını inceleyeceğimiz Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, doğal olarak dünya ve Türkiye'deki ekonomik eğilimlerden ve olaylardan etkilenmiştir. Dünya üzerindeki ve Türkiye'deki gelişmeleri incelemeyen, yani bu şirketlerin faaliyet gösterdikleri, kendi hedefleri doğrultusunda çaba gösterdikleri "sahayı" tanımadan bu firmaların başarılarını ve başarısızlıklarını değerlendirmemiz mümkün değildir. Bu nedenle bu bölümde 1980 sonrası dünya üzerindeki gelişmeleri, ikinci bölümde ise bu firmaların bir parçası oldukları Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri inceleyeceğiz.

1980 sonrası Amerika Birleşik Devletleri (ABD) tarafından dünya üzerinde yeni bir düzenin, ABD'nin hakimiyeti altında bir dünya düzeninin kurulmasına çalışıldığı bir dönemdir. ABD yeni dünya düzenini kurma çabalarını hâlâ ve artan bir azimle sürdürmektedir. Bu ara dünya üzerindeki teknolojik gelişmeler ve özellikle de iletişim teknolojisinde yaşanan hızlı gelişme hem yeni bir dünya düzeni kurma ihtiyacını artırmış, hem de bu düzenin kurulmasını kolaylaştırmıştır. Bu yeni düzen, kapitalist, liberal piyasa ekonomisi düzenidir. ABD böyle bir düzen içinde hakimiyetini güçlendirmek için çalışmalarını sürdürürken, bu düzenin yararı konusunda tüm dünyayı ikna etmeye çalışmakta ve zaman zaman da kuvvet kullanarak fikirlerini empoze etmektedir.

Yeni dünya düzeninin temel kuralı "rekabettir". Kişi, kurum, ülke ve blokların, başkalarından daha fazla pay alma çabası içinde rekabet etmeleri, ilerlemenin ve kalkınmanın ana kaynağı olarak varsayılmaktadır. Kişi, kurum, ülke ve blokların haklıyı ve doğruyu değil, kendi çıkarlarını savunması doğal kabul edilmektedir.⁵

5 Yeni dünya düzeninin kurulmasında ABD diğer zengin ülkelerin çıkarlarını da göz ardı etmemekte hatta, yeni dünya düzeninin zengin ülkelerin çıkarlarına hizmet edecek şekilde oluşmasına özen göstererek bu ülkelerin işbirliğini sağlama yolunda da çaba harcamaktadır. Bu nedenle bugünkü görünümüyle yeni dünya düzeni, zengin ülkelerin gelir farklılıklarını sürdürme çabası, yani "pasta"dan daha büyük pay alma düzenidir. Böyle bir düzenin kurulması kolay başarılabilecek bir iş değildir. Bütünleşen dünyada, iletişim imkanlarının artması, sermayenin ülkeler arası akışkanlığı, işgücüne sağlanabilecek dolaşım hakkı ülkeler arası farklılaşmaları azaltabilir. Zengin ülkeler gelir farklılıklarını koruyabilmek için yeni bir tür işbirliği ve yeni bir tür ekonomik düzen kurmak zorundadır. Bunu kurarken de haklılık görünümünü korumak gerekmektedir. Ayrıntıları için bakınız: İ. Özer Ertuna, Kapitalizmin Son Direnişi, ALFA Basım Yayın Dağıtım Ltd. İstanbul, 2005.

İşte bu çerçevede dünyada rekabete dayalı yeni bir ekonomik düzen oluşmaktadır. Bu düzen çelişkili görülebilecek iki boyutta gelişmektedir: Küreselleşme ve bloklaşma. Bir yandan küreselleşme adı altında dünya tek bir pazar durumuna gelirken, bölgesel ekonomik işbirliği çerçevesinde bloklar üyelerini korumayı amaçlamaktadır. Ülkeler de küreselleşme süreci içinde kendi güçlerini ve mukayeseli üstünlüklerini yaratabilmek için bloklar içinde yerlerini almaktadır.

I. Yeni Dünya Düzeninin Yapı Taşları

Ekonominin temelinde üretim ve tüketim yatar. Ekonomik düzenlerde, insanlar ihtiyaç duydukları şeyleri bir şekilde üretmeye ve üretileni paylaşmaya çalışır. İhtiyaçlar ise yaşamı sürdürebilmek için gerekli olan şeylerden, insanların kendilerini ispat edebilmelerine yarayacak olan şeylere kadar geniş bir yelpaze oluşturur.⁶ Ekonomik sistemlerin ürettikleri mal ve hizmetlerdir. Günümüzde, hem üretim hem de tüketim alanlarında "mal"⁷ eskisinden çok farklı şekilde algılanmaktadır. Bu farklılıklara kısaca değinelim.

Eskiden malların fiziki özelliklerinin önemli olduğu sanılıyordu. Malı kaliteli ve ucuza üretebilenler rekabet ortamında mukayeseli bir üstünlük elde edebiliyordu. Tüketicilerin de malları bu özellikleri için satın aldığı varsayıldı. Oysa, günümüzde malların, fiziki yapıları ve kimlikleri ayrıştırılmış, fakat müşteri gözünde bütün olarak algılanması sağlanmıştır. Malların fiziki yapıları, onların gözle görülür, elle tutulur özellikleridir. Malların kimlikleri ise, malların tasarımı, teknolojisi, markası ve imajı gibi hususlardır. Malların fiziki yapıları ve kimlikleri de farklı farklı üretilmektedir. Bugün uluslararası şirketler mallarının fiziki yapılarını ve kimliklerini farklı ülkelerde ürettirebilmekte ve bu malları diledikleri ülkelerde satabilmektedir.

Günümüzde müşteri malın fiziki yapısına değil kimliğine önem vermektedir. Çünkü malın kimliği ile kişisel kimliği arasında bir tür ilişki kurarak ihtiyaçlarını gidermektedir.

Eskiden müşterinin malı tüketerek tatmin olduğu, malın fiyatının ise bunu sağlamanın külfeti olduğu sanılırdı. Yani, eski anlayışa göre fiyat mala sahip olmak, onu tüketmek için ödenmesi gereken bir bedel, katlanılması gereken bir külfetti. Günümüz-

6 Amerikalı psikolog Abraham Maslow ihtiyaçları şu şekilde sıralamıştır: Fizyolojik, güvenlik, sevgi ve bağlantı, başarı-prestij ve saygı, kendini ispat ve merak-anlatma ihtiyaçları. Bir alt düzey ihtiyaç tatmin olmadan diğerleri devreye girmez.

7 Burada "mal" deyimiyse mal ve hizmetler kastedilmektedir.

de fiyat malın kimliğinin bir parçası, malın kimliği hakkında çok önemli bir bilgi kaynağıdır. Bu nedenle de fiyat bir bedel ve külfet olmaktan çıkabilmekte, hatta doğrudan doğruya bir tatmin yaratabilmektedir.

İşte 20. yüzyılın son döneminde değişen mal, ihtiyaç ve tüketim anlayışları yeni dünya düzeninin yapı taşlarını oluşturmuştur. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu da stratejilerini bu yapı taşları üzerine kurmak zorundadır.

II. Yeni Dünya Düzeni Yapısının Gerekleri

Yeni dünya düzeninde, zenginlerin zenginliklerini koruyabilmek, ABD'nin dünya üzerinde hakimiyetini kurabilmek için yukarıda söz ettiğimiz yapı taşlarının belirli bir şekilde kullanılması gerekmektedir.

- Yeni dünya düzeninde mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı gerçekleştirilmelidir. Hammaddenin en uygun yerlerden alınıp, malın fiziki yapısının en ucuza üretildiği yerde üretilip en uygun pazarlarda satılması sağlanmalıdır.
- Mala gerçek değerini kazandıran kimliğinin tam ve tekelci bir korunma altına alınması gerekmektedir. Kimliği üreten marka, tasarım, teknoloji gibi haklar tüm ülkelerce tanınmalı ve korunmalıdır.
- Belirli bir teknoloji altında malların fiziki üretiminde mukayeseli avantaj yaratma ucuz işçi kullanmaya bağlıdır. Malları ucuza üretebilmek için ucuz işçi depolarına ihtiyaç vardır. Bugün dünya üzerinde, işsizliğin yüksek olduğu, bu nedenle de ücretlerin düşük olduğu işçi depoları mevcuttur. İşçilerin serbest dolaşımının engellenmesiyle ucuz işçilikten yararlanılabilecektir.
- Üretimin yapıldığı, işçiliğin ucuz olduğu ülkelerin pazarlık gücünü kırmak için üretimi ulusal değil, uluslararası (uluslarüstü veya küresel de denebilir) şirketlerce yapılması gerekir. Bu nedenle de doğrudan yabancı sermayenin serbest dolaşımı teşvik edilmelidir.

Oluşmakta olan yeni dünya düzeninin ucuz işgücüne sahip ülkelerin de yararına olduğu savunulabilir. Ucuz üretim peşinde koşan uluslarüstü şirketler malların üretimini bu ülkelere kaydıracaklar, oralarda istihdam sahalarının doğmasını, işsizliğin ve yoksulluğun azalmasını sağlayacaklardır. Bu doğrudur. Fakat, daha önemli olan üretimde yaratılan katma değer nasıl paylaşılacağıdır. Yeni dünya düzeni işgücünün serbest dolaşımına izin vermediği takdirde, üretimde bu ülkelerin işçilik maliyetleri geçerli olacak, bu şekilde ucuza üretilen mallar, üretim yapan veya yaptıran ulusla-

rüstü şirketlerce, gene serbest ticaretten yararlanarak, fiyatların yüksek olduğu zengin ülke pazarlarında satılacaktır. Dış ticaretin gelişmesi ortaya paylaşılabilecek bir pasta çıkaracaktır. Fakat, bu pastayı gene zengin ülkeler, marka, tasarım ve teknolojiye sahip olan ülkeler uluslarüstü şirketleri aracılığı ile yiyecektir.

III. Yeni Dünya Düzeninin Kuruluş Aşamaları

Yeni dünya düzeninin kuruluşu aşama aşama gerçekleştirilmektedir. Birinci aşama liberal piyasa ekonomisinin tüm dünyaya, geri kalmış ve kalkınmakta olan ülkelere benimsetilmesi; ikinci aşama, kapitalist liberal piyasa ekonomisinin zengin ülkelerin çıkarlarına hizmet edecek şekilde kural ve kurumların yerleştirilmesi; üçüncü aşama ise ekonomik ideallerin politik egemenliğe dönüştürülmesi aşaması olarak nitelendirilebilir. Bu üç aşamanın zaman aşaması olarak anlaşılmaması gerekir. Zaman zaman bu aşamalar simültane olarak gelişmiştir.

A. Küreselleşmede Birinci Aşama

Birinci aşamanın gerçekleştirilebilmesi için 1980'lerde, IMF, Dünya Bankası ve ABD Hazinesi arasında "Washington Uzlaşması" (Washington Consensus) adlı çok önemli bir görüş birliğine varılmıştır.⁸ Bu görüş birliği, ekonomik kalkınma ve istikrara bambaşka bir bakış açısı getirmiştir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra, kurumsal bir destek olmadan kalkınamayan ülkelerin kalkınma hamlelerine destek vermek için Dünya Bankası kurulmuş, bu bankanın etkinliği, ülkelerin ödemeler dengelerinde çıkan sorunlarına çözüm yaratmakla görevli IMF ile desteklenmişti. "Washington Uzlaşması"na vardıktan sonra Dünya Bankası ve IMF, liberal ekonomi ilkelerini "tek reçete" olarak herkese benimsetmeye, daha doğrusu dayatmaya başlamıştır. Bu uzlaşma sonucunda, serbest piyasa söylevi "mantra"⁹ haline dönüşmüştür. Dünya Bankası

8 Bu fikir birliği önceleri Latin Amerikan ülkelerinde gerekli reform paketi olarak ortaya çıkmış, sonraları bu paket kalkınmakta olan tüm ülkelere uygulanmaya başlanmış, yaklaşık on yıl sonra, John Williamson'nun çeşitli makalelerinde "Washington Consensus" olarak adlandırılmış ve bu ad yaygın bir şekilde benimsenmiştir. Bu "reform paketi" (reçete), mali disiplin, kamu harcamalarında önceliklerin saptanması, vergi reformu, serbest faiz rejimi, rekabetin gerektirdiği kurlar, ticaretin serbestleşmesi, doğrudan yabancı yatırımların serbestleştirilmesi, özelleştirme, kontrollerin kaldırılması ve mülkiyet haklarının korunması uygulamalarını kapsamaktadır.

9 Mantra, Hinduizmde dua ya da meditasyon sırasında tekrarlanan kutsal sözdür. Mantra yakıştırması Stiglitz'e aittir. Joseph E. Stiglitz, *Küreselleşme, Büyük Hayal Kırıklığı*, (Çev: Arzu Taşçıoğlu ve Deniz Vural), Plan B İletişim, 2002, s.37.

10 A report of the International Forum on Globalization, *Alternatives to Economic Globalization, A Better World is Possible*, Berret-Koehler Publishes, Inc., San Francisco, 2002, s.39.

sı ve IMF tüm ilişkide bulundukları, gelişmekte olan ülkelerde aynı reçeteyi uygulamaya başlamıştır. Bu reçete özelleştirme ve liberalleştirme reçetesi idi. IMF ve Dünya Bankası, gelişmekte olan ülkelere dış ticaretin serbestleşmesi, sermaye piyasalarının liberalleşmesi, özelleştirme, serbest piyasa ilkelerinin yaygınlaştırılması yönünde reçeteler verdi. Kısa zamanda bu ülkeler muazzam dış ticaret açıklarıyla karşı karşıya kaldılar. IMF dayatmalı politikaların uygulanmasıyla, Asya ve Latin Amerika'daki "gelişen piyasa ekonomileri" (emerging market economies) borç ve spekülasyon sermaye istilasına uğradı. Dış ticaret açıklarının artması ve bu açıkların borç ve spekülasyon sermaye akımlarıyla finansmanı 1994 yılında Türkiye ve Meksika'da, 1997 ve 1998 yıllarında Asya, Rusya ve Brezilya'da görülen krizleri doğurdu.¹⁰ 2001 yılında Türkiye'nin yaşadığı ekonomik kriz de aynı reçetelerin ürünüdür.

Yabancı sermaye bir ülkeye girerken bahar havası ve spekülasyon köpükleri¹¹ yaratır. Fakat ödemeler dengesi açıkları kontrolsüz büyümeye başlayınca, büyük bir devalüasyon ihtimali nedeniyle spekülasyon sermaye ülkeden kaçmaya çalışır. Bu tür dövize hücum, mali krizleri ve de arkasından ekonomik krizleri getirir. Doğan kriz, ülkeleri tahrip eder ve milyonlarca insanın perişan olmasına neden olur. Bu kitapta incelediğimiz dönemde Türkiye ekonomisi 1994 ve 2001 yıllarında bu şekilde kriz yaşamış, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu da bu krizlerden payını almıştır.

Dünya Bankası eski danışmanlarından, Nobel ekonomi ödüllü Joseph Stiglitz, kalkınmakta olan ekonomilerde IMF'nin tutumunu şöyle açıklıyor: "Krizler patlak verdiği zaman, IMF 'standart' olsa bile modası geçmiş, yersiz çözümler içeren reçeteler veriyor; bu politikaları uygulaması istenen ülkelerdeki insanların bunlardan nasıl etkileneceğini göz önüne almıyordu. Politikaların yoksulluk üzerindeki etkisiyle ilgili tahmin yapıldığını pek görmedim. Alternatif politikaların sonuçlarıyla ilgili derin tartışmalar ve analizler yapıldığına pek tanık olmadım. Tek bir reçete vardı. Reçeteleri ideolojiler yönlendiriyordu ve ülkelerin IMF'nin talimatlarına hiç tartışmadan uymaları bekleniyordu."¹² Bütün yaşanan krizlerden sonra IMF tekrar ülkeye yabancı borç verenleri korumak için gelir ve özel kesim borçlarını devletlerin üstlenmesini sağlar ve ülkeye yeni borçlar verir. Bu yeni verilen borçlar, ülkelere yeni politikaların dayatılmasına zemin hazırlar. "1980 sonrasında, IMF Guyana ve Gana'ya kadar, yaklaşık 90 ülkeye bu tür yapısal uyum programı önermiş ve uygulamıştır."¹³

11 Spekülasyon köpük (speculative bubbles), patlamaya mahkum bir iyimser hava olarak kullanılan bir terimdir.

12 Joseph E. Stiglitz, age., s.13-14.

13 Age., s. 40

1990 sonrası, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin dağılışı sosyalist ekonomi düzeninin çöküşü olarak algılandı. Çöküş kapitalist liberal piyasa ekonomisinin zaferi olarak ilan edildi. Bu durum Dünya Bankası ve IMF için çok büyük bir imkan yarattı. Dünya Bankası ve IMF bu ülkelerin komünizmden kapitalizme geçmelerinde yardıma koştı. Kullanılan aynı reçetelerdi: Dış ticaretin serbestleşmesi, sermaye piyasalarının liberalleşmesi, özelleştirme, serbest piyasa ilkelerinin yaygınlaştırılması. Bu ülkelerde "reformlar" çok hızlı uygulandı. 1990-1998 arasında Rusya ekonomisi yüzde 40 gelir kaybına uğradı.

"1998'de ... Asya ekonomilerindeki dramatik çöküş, neredeyse dünya çapında bir paniğe yol açtı: Rusya mali uçurumun kenarında dengede durmaya çalışıyor, Brezilya çetin ekonomik krizlerle boğuşuyordu. Amerikan borsası bile keskin bir inişe geçmişti. Japonlar, Endonezyalılar ve Malezyalılar başta olmak üzere Asyalılar, Batı'yı; özellikle de Amerika kapitalistlerini suçluyorlardı. Batılılar, bu ülkelerin ekonomilerini şişirmiş, kısa sürede büyük kâr etmiş ve artlarında kırık dökük bir toplum bırakarak çıkıp gitmişlerdi."¹⁴

"Sonuç, birçok insan için yoksulluk, birçok ülke için de toplumsal ve politik kaos oldu. IMF, bulaştığı bütün alanlarda (kalkınma, kriz yönetimi) ve komünizmden kapitalizme geçiş yapan ülkelerde hata yaptı... Sınırlı bir büyüme yaşayan ülkelerde bile zenginlerin (%10'luk en üst tabaka) sağladığı faydalar artarken, yoksulluğun hâlâ yaygın olduğu, hatta bazı durumlarda en alt tabakanın gelirinin azaldığı görüldü."¹⁵

Burada Dünya Bankası ve IMF'nin kalkınmakta olan ülkelere dayattığı özelleştirme stratejisinden de biraz söz etmek yerinde olacaktır. Dünya Bankası'nın özelleştirme stratejisi, oluşturulmaya çalışılan yeni dünya düzeninin gerektirdiği bir stratejidir. Kalkınmakta olan ülkelere KİT'ler stratejik üretim alanlarında hizmet görürler. Bu alanlar, hemen hemen her kalkınmakta olan ülkede ekonominin altyapısını oluşturan ulaşım, telekomünikasyon ve enerji sektöründeki yatırımlardır. Bu stratejik altyapı sektörleri büyük miktarlarda yatırım gerektirdiğinden, kalkınmakta olan ülkelere özel sektör bu tür stratejik yatırımları gerçekleştiremez. İşte yeni dünya düzeninde özelleştirme stratejisinin hedefi bu yatırımlardır. Yeni dünya düzeninde özelleştirme bu uluslarüstü (küresel) şirketlerin, kalkınmakta olan ülkelerin enerji, telekomüni-

14 Walter LaFeber, Michael Jordan ve Yeni Küresel Kapitalizm, Türkçesi, Aysel Morin, Cep Kitapları: 156/21. Yüzyıl Dizisi. 2001. s. 15.

15 Age., s.39-40.

kasyon, ulaşım gibi altyapı sektörlerine hakim olabilmeleri için gereklidir. 1980’den bu yana, özelleştirme propagandası, haklı görülebilecek iddialarla ortaya atılmış, fakat zaman içinde, özelleştirmenin "fazileti" herkesçe kabul edildikten sonra gerçek amacına yönelmiştir. Bugün özelleştirme yarışı, enerji santralleri ve telekomünikasyon sektörleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu büyük çaplı özelleştirmelerde "malı" satın alabilecek olan bu büyük küresel kuruluşlardır. Bu kuruluşlar, ülke içinden seçtikleri yerli ortaklarıyla bu özelleştirme yarışında birbirlerine karşı üstünlük yaratmaya çalışmaktadır.

Kısaca özetleyecek olursak, küreselleşmenin birinci aşaması kapitalist liberal piyasa ekonomisinin faziletlerinin herkese kabul ettirilmesi şeklinde gerçekleştirilmiş, bu konuda Dünya Bankası, IMF ve Amerikan Hazinesi çok önemli görevler üslenmişler ve başarılı olmuşlardır. Bugün Washington Uzlaşmasının ilkeleri tartışılmaz ilkeler haline dönüşmüştür.

B. Küreselleşmede İkinci Aşama: Kural ve Kurumlar

Küreselleşmenin ikinci aşaması, kural ve kurumların oluşturulması olarak tanımlanabilir. Sistemin gerekli kuralları 1994 yılında GATT, yani Ticaret ve Gümrükler Genel Anlaşması’yla oluşturulmuş, anlaşmanın yürütülmesi için kurulan Dünya Ticaret Örgütü de kurumsal yapıyı desteklemiştir.

1947’den bu yana dünya ticaretinin serbestleştirilmesi yönünde çabalar harcanmıştır. Son pazarlıklar Uruguay toplantılarında yedi yıl sürmüş ve 15 Aralık 1993’te Cenevre’de anlaşmaya varılmış, 12-13 Nisan 1994’te de üye ülkelerce Fas’ın Marakeş şehrinde anlaşma imzalanmıştır.

Uruguay toplantılarında çıkar çatışmaları iki konuda odaklanmıştır. Birincisi tekstil sektörü ürünleri için uygulanan kotaların kaldırılması, ikincisi ise tarım sübvansiyonlarının kısıtlanması konularıdır. İlginç olan bu alanlarda tarafların liberalleşme konusunda ayrı saflarda yer almalarıdır. Kalkınmakta olan ülkeler tekstil kotalarının kaldırılmasını savunmuş, uluslararası ticaretin liberalleşmesinin savunucusu olan ABD, tekstil kotalarının kaldırılmasına karşı çıkmıştır. Hatta kalkınmakta olan ülkeler tekstil kotalarının kaldırılmasına karşılık, fikrî mülkiyet haklarının (marka, tasarım, know-how gibi hakların) korunmasını kabul edeceklerini de belirtmişlerdir. İkinci konuda, yani tarım desteklemeleri konusunda, ABD sübvansiyonların kaldırılmasını, Avrupa ve Japonya ise korunmasını savunmuştur. Pazarlıklar sonucu varılan GATT şöyle özetlenebilir.

- Ülkelerarası mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı sağlanmıştır. Mal ve hizmetlerin ülkeler arası dolaşımına hiç bir engel konmayacaktır. (Bunun istisnası olarak ABD tekstil kotalarını kendi imkanları çerçevesinde peyderpey kaldıracaktır.)
- Ülkeler arası sermaye dolaşımının tamamen liberalleşmesi konusunda tam bir anlaşmaya varılamamış, bu konudaki gelişmelere bağlı olarak düzenlemelerin yapılması zamana bırakılmıştır.
- GATT işgücünün serbest dolaşımı konusunda hiçbir karar almamış, hatta bu konuda bir tercih de belirtmemiştir.
- GATT'ın temel başarısı "Fikrî Mülkiyet Haklarının" tamamen koruma altına alınması ve marka, tasarım, baskılı devreler, telif hakları, yerel imgeler konularında tekelleci hakların korunmasıdır.

Görüldüğü gibi GATT yeni dünya düzeninin inşası için gerekli yapı taşlarını çok iyi bir şekilde değerlendirmektedir. Bu anlaşma sayesinde marka, moda, tasarım, bilgi gibi fikir ürünlerine sahip olan zengin ülkeler, mallarını diledikleri ülkelerde ucuza üretebilecekler, bu mallara kimliklerini katarak diledikleri pazarlarda en kârlı şekilde satabileceklerdir. Burada bir örnek varılan noktayı çok iyi anlatabilmektedir. 2000 yılında, dünya üzerinde spor ayakkabı sektöründe yüzde 45 piyasa payına sahip bir kuruluş (marka), 46 gelişmekte olan ülkede 565 fabrikasında, saat başına on dört sent ödeyerek yarım milyon işçi çalıştırmakta, 5-6 dolara mal ettiği ayakkabıyı toptan 35 dolara, perakende 70 dolara satabilmektedir. Müşterinin 70 dolara satın aldığı ayakkabıdan işçinin aldığı pay sadece iki dolar 75 senttir.¹⁶

Yeni dünya düzenini geri kalmış ülkeler de kendi çıkarlarına kullanabilirler. Bu ülkelerdeki bilinçlenme, kendi marka ve tasarımlarını kullanmalarına yönlendirebilir. Bu ülkeler kendi moda ve imajlarını, kısacası kendi mal kimliklerini oluşturabilirler. Bu durum, bugün marka, tasarım ve imaja sahip olanları; moda yaratanları zor duruma sokabilir. Bu nedenlerden, düzenin mevcut zengin ülkelerin çıkarlarına hizmet edebilmesi için iletişim kanallarına hakimiyet gereklidir. Kimlik oluşturmada iletişim kanalları çok önemlidir. Bugün Çin'den tutun İran'a kadar herkes "blue jean" giymektedir. Kimi kimliklerin dünya üzerinde bu denli yayılmasında iletişim kanallarının rolü yadsınamaz. Bunun en güzel örneklerinden biri Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) başvurusu sırasında yaşanmıştı. ABD Çin'in başvurusuna iki çekince koymuştu: İlk olarak, Amerika, Çin'in yüksek gümrüklerini düşürmesini istiyordu.

16 Thompson & Strickland, Strategic Management, McGraw-Hill, Irwin, 13th edition. p. C-768.

Bu, beklenen, doğal bir taleptir. İlginç olan ise ikinci taleptir. Amerika Çin'in, Hollywood filmlerine koyduğu kotaları kaldırmasını talep ediyordu. Böylece Amerikan tarzı tüketim alışkanlıkları yayılabilirdi. Bu nedenlerden ötürü iletişim alanlarındaki özelleştirmeler, iletişim alanlarında uluslararası şirketler yeni dünya düzeninde çok önemli rollere sahiptir.

C. Küreselleşmenin Üçüncü Aşaması

Küreselleşmenin üçüncü aşaması, doğal kaynaklar üzerinde hakimiyet kurma aşaması olarak tanımlanabilir. Biz bu aşama üzerinde durmayacağız.

IV. Bloklaşma: Avrupa Birliği

Yeni dünya düzeni bir taraftan küreselleşme bir taraftan da bloklaşma şeklinde yürümektedir. Bugün oluşan üç blok önemli bir rekabet içindedir. Türkiye bu bloklardan Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşması imzalamış, Avrupa Birliği üyesi olma çabaları gütmektedir. Bunlar dışında Amerika kıtasında NAFTA¹⁷ ve Güneydoğu Asya'da oluşan bir birlik bulunmaktadır. Bu birlikler dışında pek çok dayanışma örgütü bulunmaktadır. Türkiye Karadeniz Ekonomik İşbirliği örgütünün kurucusudur, İslam Konferansı Teşkilatı'nın üyesidir, Bağımsız Devletler Topluluğu ile ilişkileri vardır.

Türkiye 1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşması imzalamıştır. Türkiye Avrupa Birliğine girmeden, Birlikle Gümrük Birliği Anlaşması imzalayan tek ülkedir. Türkiye Gümrük Birliği anlaşması nedeniyle, üye olmadığı Avrupa Birliği'nin ekonomik kararlarını uygulamak zorundadır. Bu durum Türkiye'nin çok önemli stratejik konumundan yeterli derecede yararlanmasını engellemektedir. Türkiye Avrupa Birliği odaklı bir ekonomik strateji uygulamakta, kuzeyde Karadeniz İşbirliği ülkelerini, güneyde İslam Konferansı ülkelerini, doğuda Türk Cumhuriyetlerini ihmal etmektedir. Bu durum, ikinci bölümde Türkiye ekonomisi incelenirken daha açık bir şekilde ortaya konacaktır. Burada sadece bir örnek vermekle yetineceğiz. 2002 yılında İslam ülkelerinin ithalatı 370 milyar dolardı. Türkiye bu potansiyelden yüzde bir mertebesinde pay alabilmişti.

17 NAFTA (North Atlantic Free Trade Association), ABD, Kanada ve Meksika ticari işbirliğidir.

V. Sonuç

Günümüzde dünya üzerinde yeni bir ekonomik düzen oluşmaktadır. Bu kitapta faaliyet sonuçlarını incelediğimiz, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, elde ettiği sonuçları bu düzenin oluşma süreci içinde elde etmiştir. Süreç devam etmektedir. Yeni dünya düzeni, firmalarımız için fırsatlar ve tehlikeler oluşturmaktadır. Firmalarımızın bu düzeni iyi değerlendirmesi, yarattığı fırsatlardan iyi yararlanması, tehlikelerden korunması gerekmektedir. Dünya üzerinde oluşan yeni düzen, firmalarımızı hem doğrudan doğruya hem de Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri kanalıyla etkilemektedir. Bu etkilerin de çok iyi değerlendirilmesi gerekmektedir.

Dünya üzerindeki gelişmeler, firmaları milli firmalar olmaktan uzaklaştırmakta ve uluslararası, hatta uluslararası firmalar haline dönüştürmektedir. Bu açıdan bakıldığında da, zaman zaman firmaların başarılarıyla ülke ekonomisinin başarısı farklı olabilmektedir. Buna rağmen ülkenin ekonomik koşulları firmaların faaliyetlerini yakından etkilemektedir. İzleyen bölümde 1980 sonrası Türkiye ekonomisi incelenmektedir.

BÖLÜM 2

1980 Sonrası Türkiye Ekonomisine Bakış

Türkiye, farklı dönemlerde farklı ekonomi modelleri uygulayarak 1923 yılından bu yana önemli atılımlar yapmıştır. Birkaç gösterge bu durumu açıkça ortaya koymaktadır: Cumhuriyet kurulduğunda nüfus 12,6 milyon, milli gelir 7 milyar 240 milyon YTL (gayri safi milli hasıla, 2004 fiyatlarıyla), dolayısıyla kişi başına milli gelir sadece, 2004 fiyatlarıyla 574 YTL düzeylerindedi. Dış ticari ilişkiler de bu göstergeler paralelindeydi. Çoğunluğu sanayi ürünlerinden oluşan ithalat 86,9 milyon dolar, tarım ve madencilik ağırlıklı olan ihracat ise 50,8 milyon dolar seviyelerindedi. Ekonomi temelde tarıma dayalı olduğundan gayri safi milli hasıla içinde tarımın payı %40, sanayiinin payı ise sadece %13'tü. Yaklaşık 80 yıl sonra, 2004 yılı sonunda, Türkiye'nin nüfusu 71 milyon, milli geliri, 2004 fiyatlarıyla 429 milyar YTL, kişi başına milli geliri 6.039 YTL, ithalatı 97 milyar dolar, ihracatı 63 milyar dolar düzeylerine ulaşmıştır. Gayri safi milli hasıla içinde sanayiinin payı %32'ye çıkmış, tarımın payı ise %15'lere gerilemiştir. Kişi başına milli gelir, cumhuriyetin kurulduğundan bu yana yaklaşık 10,5 misli, milli gelir yaklaşık 50 misli, ihracat ise 1240 misli artmıştır. Zaman zaman yaşanan başarısızlıklara rağmen, Türkiye bugün, dünya ekonomisi ile daha fazla bütünleşmiş bir ekonomiye sahiptir.

I. 1980'lere Kadar Türkiye Ekonomisi

Türkiye dünya üzerindeki eğilimler ve kendi ulusal şartları ve hedefleri çerçevesinde değişik dönemlerde farklı ekonomik modeller uygulamıştır. Bu dönemleri hatırlayacak olursak:¹⁸

- Liberal milli ekonomi dönemi: 1923-1933,
- Devlet önderliğinde kalkınma dönemi: 1933-1950,
- Liberal ekonomi deneme dönemi: 1950-1960,
- Planlı ekonomi dönemi: 1960-1980,
- Küresel ekonomiyle bütünleşme dönemi: 1980 sonrası.

Türkiye'nin 1980 sonrası dönemini daha iyi değerlendirebilmek için farklı ekonomik modellerin kullanıldığı bu dönemlerin temel özelliklerini ve elde edilen ana sonuçları kısaca değerlendirmemiz uygun olacaktır.

18 Türk sanayiindeki gelişmelerin güzel bir değerlendirmesi için bakınız: İSO, İstanbul Sanayi Odasının Ellinci Yılında Türk Sanayii, İSO, İstanbul, 2002.

A. Liberal Milli Ekonomi Dönemi: 1923-1933

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, Cumhuriyet, bir ekonomik enkaz üzerine kurulmuştur. Devlet elinde birkaç fabrika (Defterdar, Basmane Pamuklu Dokuma, Hereke Yünlü Dokuma ve Beykoz Ayakkabı Fabrikaları) bulunmaktaydı. Demiryolları ve pek çok alt yapı tesisi yabancıların mülkiyetinde ve onların ihtiyaçlarına göre konumlandırılmıştı. 1923-1933 döneminde, bir taraftan, devlet elindeki fabrikaları işletmek, özel sektöre kredi açmak ve birlikte yeni fabrikalar kurmak için **Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası** kurulmuş, bir taraftan da "milli ekonominin" ihtiyacına cevap verecek alt yapının geliştirilmesine çaba gösterilmiştir. Bu alt yapı hamlesinde, "ülkenin dört bir yanının demiryollarıyla örülmesi" çabası çok önemlidir. Bu çaba bir milli kalkınma şevki haline dönüştürülmüştür. Ayrıca, bu dönemde (15 Haziran 1927'de) kabul edilen Sanayii Teşvik Kanunu ile özel sektör, sanayi yatırımlar yapmaya özendirilmiş, müteşebbislere 10 hektara kadar bedelsiz arsa tahsis edilmiş, altyapı yatırımlarında kolaylık sağlanmış ve vergi, harç ve rüsum muafiyetleri getirilmiştir. 1927-1932 yılları arasında sanayi işçileri sayısı 17 binden 62 bine yükselmiştir. Görüleceği gibi, kamu ve özel kesim dayanışması altında kısa bir sürede önemli fakat günün heyecanı altında yetersiz kabul edilen bir hamle gerçekleşmiştir.

B. Devlet Önderliğinde Kalkınma Dönemi: 1933-1950

1933-1950 dönemi, Türkiye'de devlet öncülüğünde kalkınma modeli uygulanmıştır. Uygulanan devletçilik modelinin bazı unsurlarını vurgulamak gerekir. Bu unsurlar, I. Sanayi Planı'nı çerçevesinde, 1933 yılında, Türk sanayiini kurmakla görevlendiren SÜMERBANK'ın kuruluş misyonunda şu şekilde belirtilmiştir:¹⁹

- Üretim faaliyetleri üzerinde olumsuz etkide bulunan tüm unsurları ortadan kaldırmak,
- Özel müesseselerin rasyonel çalışma yöntemleri ile ticari bir serbestiyet içinde çalışmak,
- Sanayileşmeye süreklilik kazandırmak ve
- Sanayileşme hamlesinin gerektirdiği personeli yetiştirmek.

Bu misyon titizlikle incelenmesi gereken bir misyondur. Cumhuriyet döneminin ekonomik başarısında, rasyonel çalışma yöntemlerinin ve insana yatırımın (personel

19 Sümerbank modelinin daha geniş bir açıklaması için bakınız: Özer Ertuna, Bir Kalkınma Modeli Olarak Sümerbank, MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi, Ekim 2003. s 15-19.

yetiştirmek) payı çok büyüktür. Ancak bu paydan da önemli olanı, modelin aşıladığı Kuvâyi Milliye ruhu, kalkınma şevki ve yarattığı özgüvendir. Cumhuriyet döneminde uygulanan model, başka bir yerden kopya edilen, alıntı bir model değil, cumhuriyeti kuranların geliştirdiğı bir modeldir. Model, Atatürk'ün "Türk öğün, çalış, güven" yönlendirmesini hayata geçiren bir modeldir. Model, Atatürk'ün, bugün için dahi geçerliliğini koruyan, *"Çalışmadan, öğrenmeden, yorulmadan rahat yaşamanın yollarını alışkanlık haline getirmiş milletler; evvela haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini ve daha sonra da istikballerini kaybetmeye mahkumdur."* vizyonu çerçevesinde geliştirilmiştir.

1933-1950 yılları arasında, ikinci dünya savaşına rağmen, Türkiye çok önemli bir kalkınma hamlesi gerçekleştirmiştir. Bu kalkınma, top yekûn, ekonomik, sosyal ve kültürel bir kalkınmadır. Bu dönemde, ülkenin üçra köşelerinde kurulan fabrikalar yörelerinin kalkınma tohumları olarak tasarlanmıştır. Bu fabrikaların sosyal, spor, kültür ve sağlık tesisleri mevcuttur. Her bir kurulan fabrika kalkınma hamlesine yeni bir şevk katmıştır. Bu şevki en güzel bir şekilde yine Atatürk, 2 şubat, 1938 tarihinde Bursa Merinos Fabrikası'nın açılış töreninde şeref defterine yazdığı, *"SÜMERBANK Merinos Fabrikası, çok kıymetli bir eser olarak milli sevinci arttıracaktır."* ifadesiyle yansıtmıştır.

C. Liberal Ekonomi Deneme Dönemi: 1950-1960:

Türkiye 1950 yılına varıldığında, yeni bir model arayışına girmiştir. Seçimleri kazanan Demokrat Parti, liberal ekonomi kuralları uygulamayı vaat etmiş, özellikle ABD kaynaklı kredilerden de yararlanarak, özel sektöre dayalı bir sanayileşme hamlesi başlatmaya çaba göstermiştir. Bütün çabalara rağmen, ihtiyaçlar gereği ekonomide devletin payı büyümeye devam etmiştir. 1950-1960 dönemi, Türkiye'nin piyasa ekonomisi kurallarını uygulamadaki başarısızlığının başlangıç dönemidir. Bu dönemde enflasyon; o zamandan 1994'e kadar devam eden artış trendine girmiş, artan enflasyon altında faizler ve kurlar sabit tutulduğundan ekonomiyi yönlendiren fiyatlar arası dengeler tamamen bozulmuştur. Uygulanan sabit faiz ve kur politikası altında, negatif faizler tasarruf ve yatırım dengelerini bozmuş, aşırı değerlenen TL ekonomiyi dış ödemeler darboğazına sokmuştur. Türkiye, "kahve" dahil, ekonominin ihtiyaçlarını ithal edemez duruma düşmüş, dönem bir ekonomik ve siyasi krizle noktalanmıştır. 1960 ekonomik krizi, büyük çapta bir devalüasyon yapılarak (TL'nin değerini yüzde 40 dolaylarında düşürerek) ve faizleri arttırarak (reel faizleri yüzde 3 dolaylarına yükselterek) atlatılmıştır.

D. Planlı Ekonomi Dönemi: 1960-1980:

Türkiye piyasa yönlendirmesine dayalı bir ekonomik model uygulamada başarısızlık çektikten sonra, 1960 yılında plana dayalı bir model uygulamaya geçmiştir. Uygulanan model katı bir planlı ekonomi modeli değildir. Planlar, uzun vadeli bir perspektif altında hazırlanmış, kamu sektörü için "emredici", özel sektör için "özendirici" planlardır. Türkiye bu dönemde önemli bir kalkınma hamlesini sürdürmüştür. Ancak, enflasyonun artma temposunun devam ettiği bir ortamda sabit veya basamaklı artan kur ve faiz politikası nedeniyle, reel faizler tekrar negatife dönüşmüş, TL tekrar aşırı değer kazanmıştır. 1970 sonrası, dünya çapında yaşanan iki petrol bunalımı ve Kıbrıs'ta yaşanan sorunlar, Türkiye'nin ekonomik dengelerini korumasını da zorlaştırmıştır. Bu dönem de, 1960 yılında olduğu gibi, ekonomik ve siyasi krizle sonuçlanmıştır. Gene 1960 krizinde olduğu gibi, 1980 krizi de büyük bir devalüasyon ve faizlerin yükseltilmesiyle atlatılmıştır.

1960 - 1980 döneminin önemli bir özelliği bulunmaktadır. Bu denemde, reel faizler ve TL değeri ters yönde seyir izlediğinden, yani reel faizler düşerken TL değeri kazandığından, ülke sıcak para girişlerine hedef olmamıştır. Bunun tersi, bu dönemde, servetin yurt dışına kaçtığı söylenebilir. Bu dönemde, dış ödemeler güçlükleri çekildiğinde Tahtakale'de, altın hareketlerine bağlı olarak oluşan paralel döviz piyasası, sanayiinin ithalat ihtiyaçlarının karşılanmasına imkan tanımıştır.

II. 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisi

1980 krizi sonrasında köklü bir strateji değişikliğine gidilmiştir. Yeni ekonomi stratejisi serbest piyasa ekonomisi kuralları çerçevesinde dünya ile bütünleşmek olarak tanımlanmıştır. Bu strateji, uygulanırken, bundan böyle krizleri doğuran etkenlerin de ortadan kaldırılması hedeflenmiş, faizlerin ve TL'nin değerinin denge dışına çıkmamasına özen gösterilmiştir. 1980-1989 arasında ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleştirilmesi alanında önemli başarı elde edilmiştir. Dış ticaret hacmi hızla artmış, sanayiinin yurt içinde ve dışında yabancılarla rekabet edecek yapıya dönüştürülmesi konusunda çabalar harcanmıştır. Ancak, bu alanda, kalıcı mukayeseli rekabet üstünlükleri yaratılması konusunda önemli eksiklikler devam etmiştir. Aşağıda da inceleneyeceği gibi, 1980 sonrası yaşanan önemli krizlere rağmen, dünyada gelişen trendlere uygun olarak, dünya ekonomisi ile bütünleşme konusunda çok önemli stratejik atılımlar yapılmıştır. Türkiye, 1994 yılında GATT anlaşmasını imzalarak Dünya Ticaret Örgütüne üye olmuş, 1996 yılında Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği'ne girmiştir.

Türkiye'nin, 1988 yılına kadar dış ticaret gibi alanlarda başarı sağlamasına karşın, enflasyonu kontrol altına almada başarısız olması, 1988 sonrası enflasyonla mücadeleye öncelik verilmesine neden olmuştur. Bu durum iki açıdan Türkiye ekonomisine büyük zarar vermiştir.²⁰ Birincisi, Türkiye'nin uzun vadeli perspektifi- ni kaybetmesidir. 1990 sonrası Doğu Bloğu'nun çökmesi sonucu ortaya çıkan ekonomik ortam Türkiye için pek çok yeni fırsatlar doğurmuştur. Ancak, Türkiye uzun vadeli bir perspektifi kaybedip, kısa vadeli sorunlarla uğraştığından bu fırsat- ları yakalayamamıştır. İkincisi, enflasyonla mücadelede yanlış politikalar izlenmiştir. Türkiye, IMF'nin de teşvikiyle, enflasyonla mücadelede kur çıpasına dayanan mod- eller kullanmıştır. Kur çıpasına dayalı modeller TL'nin aşırı değerlenmesine neden olmuş ve Türkiye ekonomisine taşıyamayacağı yükler bindirmiştir. Bir yandan, Türkiye yurda gelen sıcak paraya yüzde 40'lara varan faizler ödemiş, bir yandan da, döviz ucuzladığından, TL pahalılaştığından, ihracat azalmış, ithalat ve dış ticaret açıkları artmıştır. Kısa bir sürede, Türkiye borçlanarak yaptığı ithalatla, ürettiğinden çok fazlasını tüketen bir ülke haline dönüşmüştür. Bu da Türkiye'nin dış borçlarını arttırmıştır.

1980 sonrasında iki önemli ekonomik kriz yaşanmıştır. Bunlar, nedenleri ve oluşumu aynı, 1994 ve 2001 krizleridir. Her iki kriz de TL'nin aşırı değerlenmesi sonucu ortaya çıkmış krizlerdir. Krizi doğuran döngü şu şekilde açıklanabilir:

- Kurların çıpa olarak kullanılması sırasında enflasyonun yeteri hızla düşmemesi nedeniyle TL'nin aşırı değerlenmesi,
- TL'nin aşırı değerlenmesinin ithal mallarını ucuzlatıp ihraç mallarını pahalılaştırması ve sıcak paranın kazançlarını arttırması,
- Yurt içinde şirket ve bankaların dışarıdan borçlanmalarının cazip hale gelmesi,
- Dış ticaret açıklarının artması, sıcak paranın ülkeye gelmesi, yurt dışından borçlan- maların artması,
- Sıcak para ve borçlanmayla gelen dövizin dış ticaret açıklarını kapatması, bollanan dövizin kurları daha da baskı altına alması ve
- TL'nin değerlenmeye devam etmesi.

20 1988 sonrası Türkiye Ekonomisindeki gelişmelerin ayrıntısı için bakınız: İ. Özer Ertuna. Türkiye Ekonomisinin Kayıp Yılları (1989-2005), Avcıol Basım Yayın, İstanbul 2005.

Bu kısır döngü, ancak bir krize kadar devam eder.²¹ Türkiye, hem 1994 hem de 2001 krizlerini bu kısır döngü nedeniyle yaşamıştır.

Türkiye'nin izlediği ekonomi modellerini kısaca inceledikten sonra, elde edilen bazı sonuçları ele alacağız. Üzerinde yoğunlaşacağımız dönemi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu inceleme dönemimize uygun tutmaya çalışacağız.

III. 1980 Sonrası Elde Edilen Sonuçlar

Türkiye'nin 1980 sonrası elde ettiği ekonomik sonuçları belli başlıklar altında inceleyeceğiz.

A. Milli Gelir

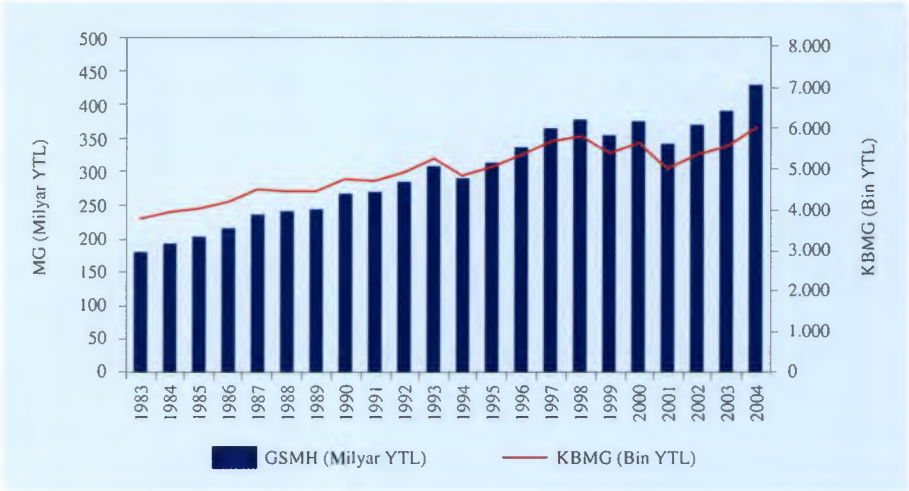
İncelediğimiz 1983-2004 döneminde Türkiye istikrarlı bir büyüme sağlayamamıştır. Milli gelirdeki yıllık artışlar önemli dalgalanmalar göstermektedir. 1987,1990 ve 2004 yıllarında milli gelir yüzde 9'un üzerinde bir büyüme göstermiştir. Diğer yıllarda büyüme düşük düzeylerde kalmıştır. Özellikle kriz dönemlerinde yaşanan milli gelir kayıpları çok önemli boyutlardadır. 1994 yılında Türkiye yüzde 6,1, 1999 yılında tekrar yüzde 6,1 ve 2001 yılında yüzde 9,5 gelir kaybına uğramıştır. Bu nedenle de ekonomi potansiyeli olan büyüme hızını yakalayamamaktadır. Devlet Planlama Teşkilatının yaptığı çalışmalar Türkiye ekonomisinin, yılda yüzde 7 dolaylarında istikrarlı bir büyüme hızını gerçekleştirebileceğini göstermektedir. Kalkınma planları da bu inancı yansıtmaktadır. Oysa, 1983 yılından bu yana milli gelirin yıllık artışı ortalama yüzde 4,2 oranındadır. 1983 sonrası kesitlere bakacak olursak, 1983-1998 yılları arasında Türkiye'nin milli gelirinin sabit 1987 fiyatlarıyla yılda yüzde 5,0 oranında, 1998-2004 yılları arasında yılda yüzde 2,1 oranında artış gösterdiğini görürüz. Bu artışları değerlendirirken nüfus artışlarını da gözden ırak tutmamak gerekir. 1983-1998 arasında kişi başına milli gelir yılda yüzde 2,9 oranında, 1998-2003 yılları arasında ise yılda binde 6 oranında artmıştır. 1998'den bu yana Türkiye'de kişilerin refahı artmamaktadır. Aynı dönemde gelir dağılımı da bozulduğundan 2004 yılına ulaşıldığında pek çok kişinin geliri 1998 düzeyindekinden daha az olduğu anlaşılmaktadır. Şekil 1, 1983'ten bu yana, milli gelir ve kişi başına milli gelir grafiğini sunmaktadır. Türkiye yeni dünya düzeninin olumsuz yönlerini

21 Burada bir noktayı işaret etmekte yarar vardır. Serbest piyasalar döviz kuru dengesini kurmada etkili olamamaktadır. Bunun nedeni, döviz kurlarının hem dış ticaret, hem de sermaye piyasalarındaki arz ve talep tarafından oluşmasıdır. Dış ticaret açıkları, kısa vadeli yabancı sermaye (sıcak para) girişleriyle dengelendiğinde, döviz kurlarını dengeye yöneltecek baskılar ortadan kalkmaktadır. Hatta, yukarıda belirttiğimiz kısır döngü çerçevesinde, kurlar denge dışına yönelmektedir.

yaşamakta, fakat bu düzenin yarattığı imkanları değerlendirmede başarılı olamamaktadır.

Daha da endişe verici husus, Türkiye'nin yaşadığı olumsuz deneyimlerden ders almamasıdır. Bu nedenle de, Türkiye bir türlü kriz ortamından çıkamamıştır. 1994 krizinden ders alınmayarak, 2000 yılında, döviz çıpasına bağlı bir istikrar programı devreye konmuş, 2000 yılı Kasım ayında programın kötü sinyaller vermesine rağmen programa sıkı sıkı bağlı kalınmış, neticede 2001 yılı krizi yaşanmıştır. 1994 ve 2001 krizleri arkasında yatan uygulanan hatalı enflasyonla mücadele programlarıdır. 2001 yılı krizi arkasından döviz kuru çıpası uygulamasına son verilmiş olmasına karşın, hala hatalı bir istikrar programı uygulamaya konmuştur. Yeni program da dış borçlanmaya dayalı bir program olduğu için döviz kurlarını baskı altında tutmakta ve TL'nin aşırı değerlenmesine neden olmaktadır.

Şekil 1: Milli Gelir ve Kişi Başına Milli Gelir



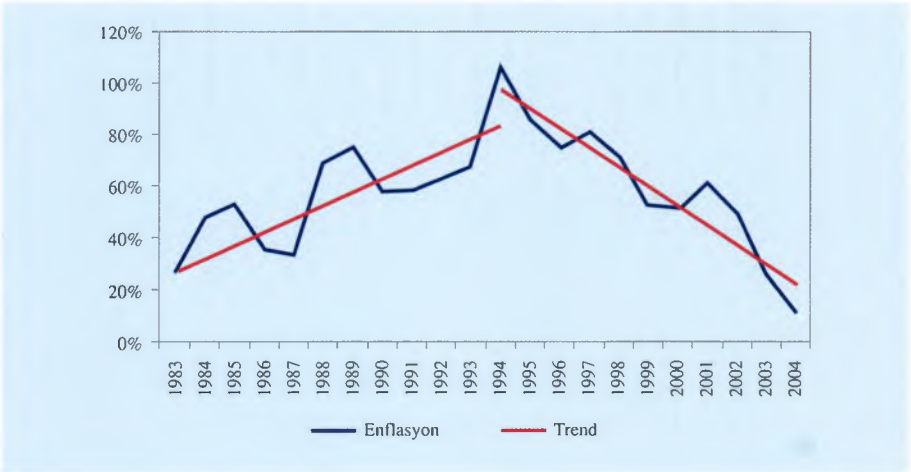
B. Enflasyon

Türkiye 1989 yılına kadar ekonomisini dış dünya ile bütünleştirirken önceliklerini dış ticaretini geliştirmeye ve ekonomiye mukayeseli üstünlükler kazandırmaya yöneltmişti. Bu dönemde Türkiye'de enflasyon bir artış trendi içine girmişti. Enflasyonun yükü daha fazla dar ve sabit gelirlielerin omzuna yüklendiğinden, halk arasındaki huzursuzluk 1989 yılında mahalli seçimlere yansımıştı. Bu durum hükümetin enflasyonla mücadeleye önem vermesi sonucunu doğurdu. Şekil 2'de görüldüğü gibi,

1990 yılında enflasyonda bir gerileme de elde edildi. Ancak, enflasyonla mücadele kolay olmadı. Uygulanan politika, kur artışlarının kısıtlanması yönünde olduğundan TL aşırı değer kazanmaya başladı. Ayrıca bu dönemde milli geliri artırma hedefinden de vazgeçilmedi. TL'nin aşırı değerlendirilmesi de ekonomiye yeni yükler yükledi. Enflasyon artma hızını 1994 krizine kadar sürdürdü. 1994 krizi enflasyonun rekor düzeye yükselmesine neden oldu. 1994 sonrası enflasyonla mücadele temel stratejiye dönüştürüldü ve enflasyon bir düşüş trendi yakaladı.

Şekil 2 de görüldüğü gibi, 1983 yılında yüzde 26 dolaylarında olan enflasyon, bir artış temposu izleyerek 1993 yılında yüzde 67'ye ulaşmıştır. 1994 yılında kriz sırasında enflasyon düzeyi yüzde 107'lere yükselmiş, 1994 sonrası ciddi bir azalış seyrine girerek, 2004 yılına varıldığında, tekrar yüzde 11 düzeylerine inmiştir. 2001 krizinden bu yana özellikle TL'nin aşırı değerlendirilmesini sürdürmesi ve ithal malların ucuzlaması sonucu enflasyon da, kalıcı olup olmadığı tartışılabilir, hızlı bir düşüş temposu içine girmiştir. Görüldüğü gibi 1998 sonrasında uygulanan enflasyonla mücadele programı milli gelirin yüzde 9'dan fazla düşmesine neden olan bir kriz de yaşanmasına rağmen başarılı olmuştur. Ancak bu başarının faturası çok yüksek olmuş, yukarıda da değindiğimiz gibi 2004 yılına ulaşıldığında kişi başına milli gelir yaklaşık 1998 senesindeki düzeyini yakalayabilmiştir.

Şekil 2: Enflasyon ve Trendi

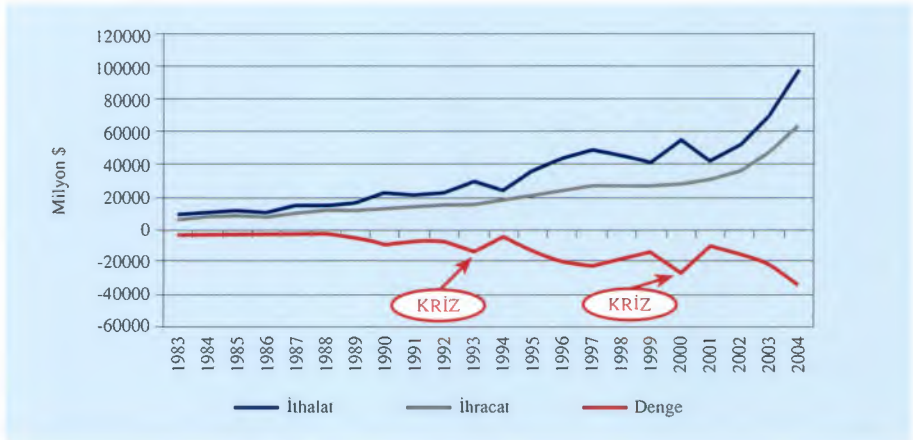


C. Dış Ticaret

Küreselleşen dünyada Türkiye'nin bir başarısı dış ticaret hacmini arttırabilmesidir. Ancak, Türkiye burada da önemli sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. 1989'dan bu yana Türkiye'nin dış ticaret açıkları hızla artmaktadır. Bu artışın arkasında TL'nin aşırı değerlenmesi ve hatalı dış ticaret politikaları yatmaktadır.

Şekil 3'de görüldüğü gibi, Türkiye'nin ihracatı oldukça istikrarlı bir büyüme temposu içindedir. Büyüme hızı 2001 krizinden bu yana daha da artmıştır. Öbür yandan Türkiye'nin ithalatı önemli dalgalanmalar göstermekte bu dalgalanmalar dış ticaret açıklarına yansımaktadır. Önemli olan gözlem şudur. Kriz öncesi dönemlerde ithalat ve dış ticaret açıkları hızla artmakta, kriz yaşandığı yıllar ise ithalat ve dış ticaret açıkları azalmaktadır. Diğer bir gözlem, kriz öncesi dönemlerde TL'nin aşırı değer kazanması, kriz nedeniyle TL'nin değer kaybederek normal düzeyine hatta onun da altına inmesidir. TL'nin değerini yansıtan grafik Şekil 4'te sunulmuştur.²² Bu iki gözlem ithalatın TL'nin değerine bağımlı olduğu kanısını kuvvetlendirmektedir. Dış ticaret açıklarıyla TL'nin değeri arasındaki korelasyon katsayısı yüzde 73 dolaylarındadır. İhracatın TL değerinden fazla etkilenmeden artış temposunu koruması, ihracatın önemli bir kısmının ithal mallarına bağımlı olmasından kaynaklanmaktadır. İhracat ve ithalat ile TL değeri arasındaki ilişki Ekler kısmında Ek:2'de ayrıntılı olarak sunulmaktadır.

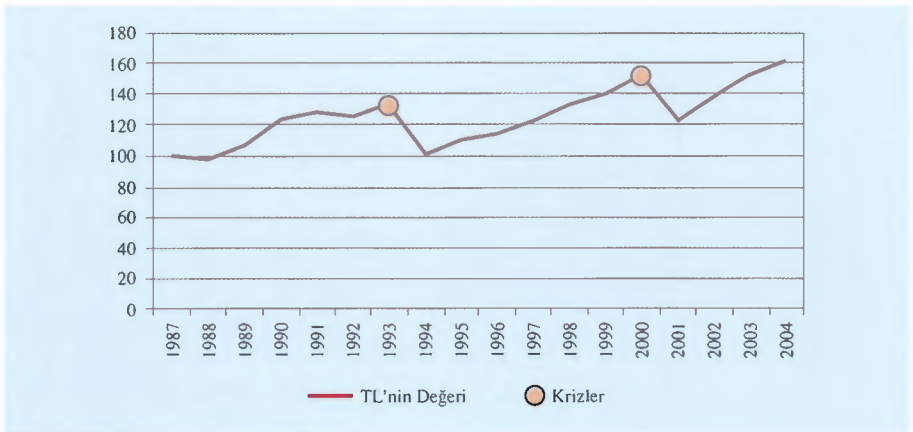
Şekil 3: Dış Ticaret



22 DPT'nin reel döviz kuru hesapları kullanılmıştır. Reel döviz kuru hesapları dolar ve Alman markı (sonraları Euro) sepetinden hesaplanmaktadır.

Türkiye 1984 sonrası ekonomisini dünya ile bütünleştirmeye, ihracatını arttırmaya çalışırken siyaset gereği dövizin pahalı, TL değerini düşük tutmuştur. Ancak, dövizin pahalı tutulmasının enflasyonun kontrol altına alınmasını engellediği de savunulmuştur. Bu görüşe göre, TL'nin değerinin düşük tutulması nedeniyle ithal malların pahalı olmakta, ithale dayalı üretimin maliyetlerini arttırmakta, ithal malların iç fiyatlar üzerindeki "terbiye" edici etkisini azaltmaktadır. Türkiye'de bu görüş hakim olmuş, enflasyonu kontrol altına alma amacı önem kazandığında pahalı döviz siyaseti terk edilmiştir. Böylece, 1989 ve sonrasında TL hızla değer kazanmaya başlamıştır. Şekil 4'te görüldüğü gibi, 1987 yılında 100 olarak kabul edilen TL değeri, 1993 yılında 134 düzeyine ulaşınca dış ticaret açıkları 14,4 milyar doları bulmuş, bu durum 1994 krizini doğurmuştur. Kriz sonrasında TL'nin değeri tekrar 1987 düzeyine inmiş, dış ticaret açıkları da 5 milyar dolar düzeylerine gerilemiştir. 1995 ve sonrası TL tekrar değer kazanmaya başlamış, 2000 yılında TL değeri 152'ye, dış ticaret açıkları 26 milyar dolar düzeylerine yükselerek 2001 krizine neden olmuştur. 2001 yılı TL'nin değerini 123 düzeyine düşürmüş, dış ticaret açıklarını 10 milyar dolara indirmiştir. Ancak, maalesef 2001 krizinden bu yana TL'nin değeri artmaya devam etmektedir. 2004 yılında TL'nin değeri 162 düzeyine yükselmiştir. Dalgalı kur siyaseti kullanılmasına rağmen TL'nin değerinin artmasının nedeni, dış kaynağa dayalı istikrar programı uygulanmasıdır. Yurda gelen döviz, kurları bastırmakta, düşen döviz kurları bir taraftan dış ticaret açıklarını arttırırken bir taraftan da yabancı paranın Türkiye'deki kazançlarını arttırmaktadır. Bu durum, daha önce açıkladığımız, çok tahripkar bir kriz kısır döngüsüdür.

Şekil 4: TL'nin Değeri



Yukarıda Türkiye'nin dış ticaret açıklarının nedenlerini TL'nin aşırı değerlenmesine ve hatalı dış ticaret siyasetine bağlamıştık. Hatalı dış ticaret siyasetinden kastedilen, Türkiye'nin tek yönlü bir yaklaşımla, Avrupa Birliği ilişkilerine önem vermesidir. Türkiye ihracatında Avrupa Topluluğu'na bağımlı hale gelmiş, güney, kuzey ve doğu komşularıyla dış ticaretini ihmal etmiştir. Aşağıda Tablo 1, 2002 yılında Türkiye'nin dört yöndeki dış ticaret potansiyelini milyar dolar cinsinden sergilemektedir.

Tablo 1: Türkiye'nin Dört Yönlü Potansiyeli

Topluluklar	Türkiye'nin İhracatı	Onların İthalatı	%
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	3,5	147,0	2,4
Türk Cumhuriyetleri	0,6	17,1	4,4
İslam Konferansı Teşkilatı	5,2	387,0	1,3
Avrupa Birliği	18,5	2284,4	0,08

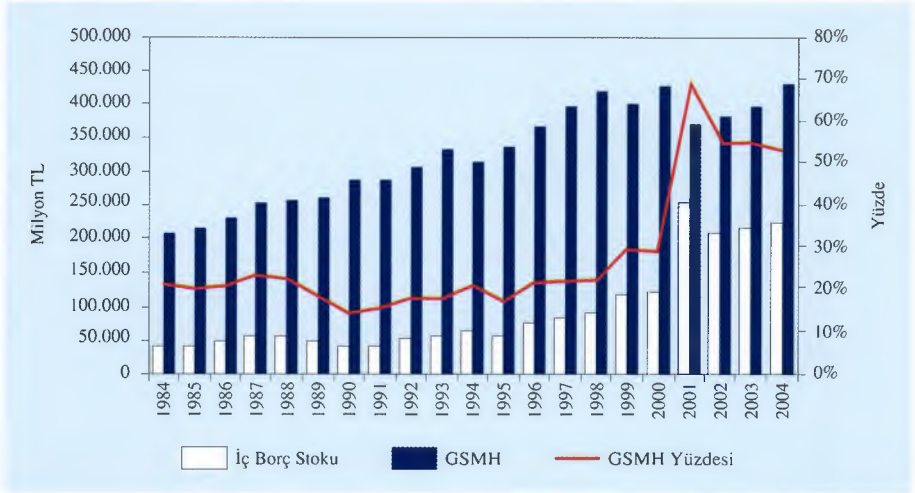
Tablo 1'de görüldüğü gibi Türkiye Avrupa Birliği dışındaki, diğer dört yönlü potansiyelini değerlendirmemektedir. Bu ülkelerin ithalatları Türkiye'nin mukayeseli üstünlükleri bulunan türden ithalattır. Bu ülkelerin 550 milyar dolarlık ithalat pazarında Türkiye yüzde 10 pay alabilse sorunlarının çoğunu çözebilir.

D. Devlet Borçları

Türkiye'nin temel ekonomik sorunlarından bir tanesi de devletin aşırı borçlanması ve bu borçların mali yüküdür. Devlet borçlanmalarında reel (enflasyondan arındırılmış) faiz yükü aşağıda ayrı bir başlık altında incelenecektir. Burada borç stokunu inceleyeceğiz.

Şekil 5, devletin iç borç stokunu ve bu borç stokunun milli gelire oranını sergilemektedir. 1984-2000 yılları arasında devlet borçları artan bir trend göstermiştir. 2004 yılı fiyatlarıyla 1984 yılında 43 milyar YTL dolaylarında olan iç borçlar, giderek 2000 yılına gelindiğinde, yaklaşık üç misline, 123 milyar YTL'ye ulaşmıştır. Bu dönemde iç borç stokundaki ortalama yıllık artış yüzde 6.7 düzeyindedir. Yeni borçlanmaların önemli bir kısmı faiz ödemelerine gitmiş, fakat kısmen de olsa bütçeyi desteklemiştir. Milli gelir artışları borç artış hızının altında kaldığından devletin iç borç stokunun milli gelire oranı da, 1984 yılındaki yüzde 21 olan düzeyinden 2004 yılında yüzde 52'lik bir düzeye yükselmiştir.

Şekil 5: İç Borç Stoku ve GSMH



Devlet borçlarının yükseliş seyri istikrarlı bir seyir değildir. Borçların milli gelire oranı 1990 yılına kadar bir düşme göstermiş, sonraki dönemde hem 1994 krizi nedeniyle, hem de 1993 sonrası milli gelir artışlarının yavaşlaması nedeniyle borçların milli gelire oranı hızla artmıştır.

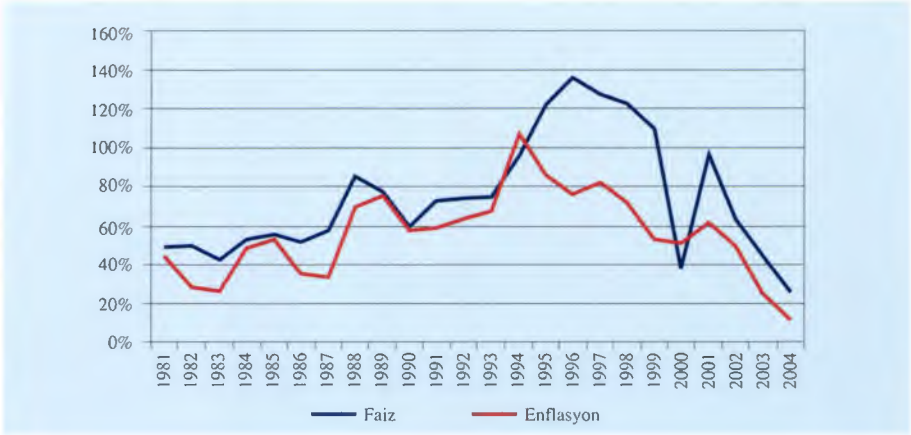
2001 krizi döneminde devlet iç borçlanmalarında çok önemli bir artış olmuş, iç borçlar ikiye katlamıştır. Bu artışta banka krizi ve mali kriz önemli etkenlerdir. 2001 kriz yılı hariç tutulursa, devlet borçlanmaları artış seyrini, azalan bir tempoda devam ettirmiştir. Ancak bu dönemde borç stoklarındaki bu artışlar bütçeden yapılan net ödemelere rağmen gerçekleşmiştir. Bilindiği gibi bu dönemde uygulanan model çerçevesinde faiz öncesi devlet bütçesi milli gelirin yüzde 5'i dolaylarında fazla vermiş, faizlerin bir kısmı bu fazladan ödenmiştir. 2002 ve 2003 yıllarında devlet iç borçlarının milli gelire oranı yüzde 55 dolaylarındadır. 2004 yılında ise bu oran yüzde 52'ye gerilemiştir. Devlete bir kaynak yaratmadan, hatta bütçeye önemli sayılacak düzeyde yük olmasına rağmen iç borçların artmaya devam etmesi borçların reel faizlerinin çok yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Şimdi de devlet borçlanmalarının faiz yükünü inceleyelim.

E. Devlet Borçlanmalarının Faiz Yüğü

Yukarıda belirttiğimiz gibi Türkiye'nin ekonomik sorunlarından en önemlilerinden biri devletin çok yüksek reel (enflasyondan arındırılmış) faizlerle borçlanmasıdır. Yukarıda Türkiye'nin enflasyon sorununu incelerken belirttiğimiz gibi, Türkiye'de

enflasyon 1994 yılına kadar bir artış seyri izlemiş, 1994 sonrası daha hızlı bir düşüş eğilimi göstermiştir. Faizlerde görülen eğilim de çok genel hatlarıyla böyledir. Fakat, Türkiye’de enflasyon ve faizler arasındaki denge kurulamamaktadır. Şekil 6’da görüldüğü gibi, Türkiye’de zaman zaman enflasyon ve faizler arasındaki fark çok açılmaktadır. Bu açılış, reel faizlerin çok yükselmesi anlamına gelmektedir.²³

Şekil 6: Enflasyon ve Faizler

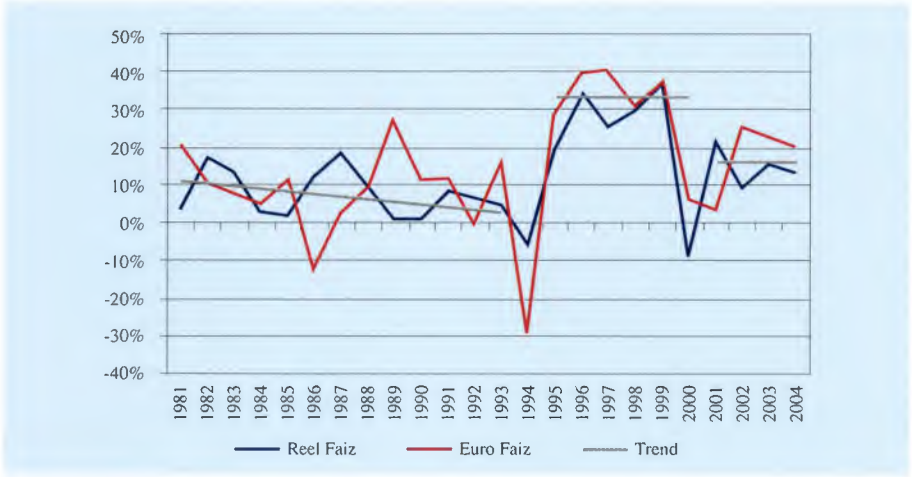


Şekil 6’da birkaç hususa dikkat çekmek yerinde olacaktır. 1994 yılına kadar faizler enflasyonun seyrini nispeten yakından izlemiştir. Gerçi 1982, 1983 ve 1986, 1987 yıllarında reel faizler yüzde 10’un üzerinde, yani taşınamayacak derecede yüksektir. Fakat, diğer yıllara kıyasla faizler daha makul düzeylerde kabul edilebilir. Kriz yıllarında faizler enflasyonun altında kalmaktadır. 1994 yılında reel faizler eksi yüzde 5,6; 2000 yılında ise eksi yüzde 8,9 olmuştur. Esasında 2000 yılında faizlerin negatif olmasının temel nedeni, enflasyonla mücadele programında iç borçları dış borçlarla ikame etme çabasıdır. Bu nedenle 2000 yılında enflasyon yavaş yavaş düşerken faizler hızla, dış borçlanma faizleri referans alınarak yüzde 38 düzeyine çekilmiştir. Oysa 2000 yılında enflasyon sadece yüzde 53 düzeyinden yüzde 51 düzeyine düşürülebilmıştır. Diğer dikkat edilecek husus, 1995-1999 arasında Türkiye’de faizlerin enflasyonun çok üzerinde seyretmesidir. Bu durum reel faizlerin taşınamayacak derecede yüksek düzeylerde olması demektir.

23 Reel faizleri bulmak için, faizler enflasyondan arındırılırken, nominal faizlerden enflasyon düşülür ve elde edilen sayı bir artı enflasyona bölünür.

Şekil 7, 1980 sonrası Türkiye’de reel faizleri ve devlet kağıtlarına Euro bozdurarak yatan paraların Euro cinsinden kazandıkları faizleri sergilemektedir. Şekil 7’de görüldüğü gibi, 1981-1993 döneminde Türkiye’de reel faizler, her ne kadar yıldan yıla dalgalanma gösteriyorlarsa da bir düşme eğilimi içindedir. Trend olarak bakacak olursak, düşüş yüzde 11’lerden, yüzde 3 düzeylerindedir. Ekonomiler milli gelir artışları düzeylerinde reel faiz taşıyabilirler. İstikrarsızlık hariç, bu düşüş temposu olumlu bir tempodur.

Şekil 7: Devlet Borçlanmalarında Faiz Yüğü



1995- 1999 döneminde Türkiye’de reel faizler, hiçbir ekonominin taşıyamayacağı düzeyde yüksektir. Bu dönemde faizler ortalama TL bazında reel 29, Euro bazında yüzde 35 dolaylarındadır. Bu düzeyde yüksek faizler hiçbir mantık ile açıklanamaz ve mazur görülemez.

2001 sonrası dönemde devlet borçlanmalarında faizler yarı yarıya düşmüş olmakla birlikte hala taşınmaz düzeydedir. Ortalama faizler TL bazında reel yüzde 15, Euro bazında yüzde 18 dolaylarındadır.

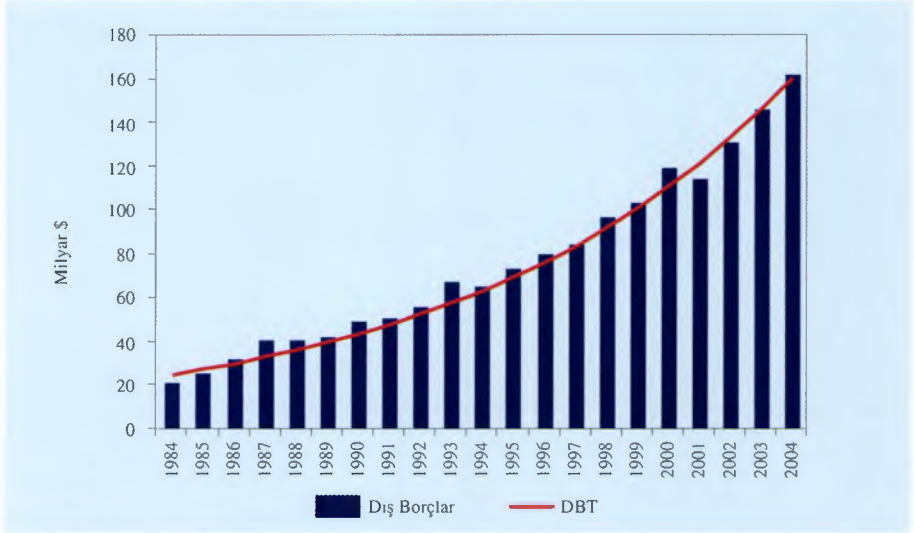
Türkiye’de cari açıkların önemli bir kısmı yurda gelen kısa vadeli yabancı sermaye ile kapatılmaktadır. Kısa vadeli yabancı sermaye ya devlet borçlanma senetlerine yatmakta, ya da borsaya girmektedir. Tüm dünyada faizler yüzde 3-4 dolaylarındayken, Türkiye’de kısa vadeli yabancı sermayenin, 1995-1999 döneminde yüzde 35’ler, 2001-2004 döneminde yüzde 18’ler düzeyinde kazanç elde etmesi Türkiye’nin kaybı anlamına gelir.

F. Dış Borçlar

Yukarıda da belirtildiği gibi, Türkiye sürekli dış ticaret açığı vermekte, bu açıkların turizm ve işçi gelirleri dışında kalan kısmı ise dış borçlarla finanse edilmektedir. Türkiye'nin dış borçları hızla artmakta, Türkiye giderek bir borç batağına batmaktadır. Türkiye'de dış borçların bu denli artmasının nedeni uygulanan yanlış politikalar. Bir taraftan TL aşırı değerlenip dış ticaret açıkları artarken, Türkiye üretmediklerini tüketirken, bir taraftan da dış borçlanmaya dayalı bir istikrar programı uygulamaktadır. Şekil 8, Türkiye'nin dış borçlarını sergilemektedir.

Şekil 8'de görüldüğü gibi Türkiye'nin dış borçları çok net bir artış trendi izlemektedir. 20 yıl içinde dış borçlar 8 misline yükselmiştir. Yıllık dış borçların artış tempusu yüzde 9,75'tir. Bu dönemde milli gelir ortalama yüzde 4,2 artmıştır. Bu nedenle milli gelire kıyasla çok düşük düzeylerde olan dış borçlar, 2004'lere gelindiğinde milli gelirin yüzde 50'sini aşmıştır. Dış borçların bu yüksek düzeyi Türkiye'nin siyasi tercihlerini dahi kısıtlar duruma gelmiştir.

Şekil 8: Türkiye'nin Dış Borçları



IV. Sonuç

Türkiye ekonomisinin incelediğimiz 1983-2004 dönemi yeni bir dünya düzeninin kurulduğu dönemdir. Türkiye bu dönemde hem ekonomisini liberalleşen dünya düzenine uydurmaya çalışmış hem de çoğunu kendi yarattığı sorunlarla boğuşmuştur. Üzülerek belirtmek gerekir ki, 1989 yılına kadar yeni dünya düzenine uyum yönünde atılan adımlardan sonra, Türkiye, ekonomisine, yeni dünya düzeninin gerekli kıldığı mukayeseli avantajları kazandıracağına, önceliğini enflasyonla mücadeleye vermiş, uyguladığı, çoğu zaman IMF siyasetlerine uyan ekonomi modelleriyle iki tane önemli kriz yaşamış, yeni dünya düzeninin yarattığı imkanlardan yeterince yararlanamamıştır. İncelediğimiz dönemde Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri şöyle özetleyebiliriz:

- Türkiye ekonomisi, yılda yüzde 7 dolaylarında istikrarlı bir büyüme hızını sağlaması mümkünken, 1983 yılından bu yana milli geliri yıllık yüzde 4,2 oranında artış göstermiştir. Esasında milli gelirin artış hızı 1983-1998 yılları arasında yılda yüzde 5,0, 1998-2004 yılları arasında yılda yüzde 2,1'dir. Özellikle ikinci dönemde kişi başına milli gelirin artmadığı söylenebilir.
- 1983 yılında yüzde 26 dolaylarında olan enflasyon, bir artış temposu izleyerek 1993 yılında yüzde 67'ye ulaşmıştır. 1994 yılı krizi sırasında enflasyon düzeyi yüzde 107'lere yükselmiş, 1994 sonrası ciddi bir azalış seyrine girerek, 2004 yılına varıldığında, tekrar yüzde 11 düzeylerine inmiştir.
- Türkiye'de ihracat belirli bir artış temposu içindedir. Öbür yandan ithalat, TL'nin değerine hassas olup, TL değerlenip döviz ucuzladıkça artmaktadır. Türkiye'de TL, sonu krizlere varan değer artış temposu izlemiştir. 1987 yılında 100 kabul edilen TL değeri 1987-1994 arasında bir artış temposuna girerek 1993 yılında 134 seviyesine ulaşmış, bu ara dış ticaret açıkları da 3,5 milyar dolar düzeyinden 14,4 milyar düzeyine çıkmış ve 1994 krizini doğurmuştur. 1994 krizi sırasında, tekrar 100 değerine düşen TL değeri, gene uygulanan siyasetler sonucunda artış temposuna girmiş, 2000 yılında 152 düzeyine ulaşmış, dış ticaret açıkları 26 milyar dolara ulaşmıştır. Bu da 2001 krizini doğurmuştur. 2001 krizinde TL değeri 123 düzeyine düştükten sonra tekrar hızlı bir artış eğilimine girmiştir.
- Türkiye'de devlet iç borçlanmaları çok yüksek reel faizlerle gerçekleştirilmektedir. Neticede devlet borçları bir kaynak sağlamadan, hatta önemli bir mali yük olmasına rağmen hızla artmaktadır. 1983 yılında milli gelirin yüzde 21'i düzeyinde olan devlet iç borçları, 2004 yılında yüzde 52 dolaylarındadır.

- Zaman zaman Türkiye’de devlet iç borçlanmalarının faiz yükü çok yüksek düzeylerde gerçekleşmiştir. 1994 krizine kadar devlet iç borçlanmalarında faiz yükü olumlu bir azalan trend izlemiştir. 1996-1999 döneminde devlet iç borçlanmalarında ortalama faizler TL bazında reel 29, Euro bazında yüzde 35 dolaylarındadır. Bu denli yüksek faizleri hiçbir ekonomi taşıyamaz. 2001 sonrası dönemde devlet borçlanmalarında faizler yarı yarıya düşmüş olmakla birlikte hala taşınamaz düzeydedir. Ortalama faizler TL bazında reel yüzde 15, Euro bazında yüzde 18 dolaylarındadır.
- Türkiye büyük bir yanılıyla, dış borçlanmaya dayalı bir istikrar paketi uygulamaya çalışmaktadır. Bu nedenle de Türkiye’nin dış borçları yılda yüzde 9,75 hızla artmakta ve ekonomiyi bir borç batağına sürüklemektedir. Ancak, bu borçlanma seyri halka üretmeden tüketme imkanı sağladığından, gerçekleri gizleyebilmektedir.

İşte Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, bu ekonomik ortamda elde ettiği sonuçlara ulaşmıştır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun başarı ve başarısızlıkları bu çerçevede içinde değerlendirilmelidir.

BÖLÜM 3

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye Ekonomisindeki Yeri

Bu bölümde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun son yirmi yıl içinde, Türkiye ekonomisindeki yeri belirlenecektir. Öncelikle şunu belirtmemizde yarar var. Söz ettiğimiz Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu her yıl aynı kuruluşlar değildir. Yıldan yıla kuruluşların bir kısmı en büyük 500 içinde kalamayıp yerlerini başka kuruluşlara bırakmaktadır. Bundan da önemli olarak 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde özel ve kamu kuruluşları vardır ve kamu kuruluşlarının sayısı yıldan yıla azalmaktadır. Özel ve kamu kuruluşlarının mali bünye ve faaliyet sonuçları önemli biçimde farklı olabilmektedir. Bu nedenle bundan sonraki bölümlerde özel ve kamu kuruluşları ayrı ayrı da değerlendirilecektir. Bu bakımdan yıldan yıla toplam sanayi kuruluşları içinde kamu kuruluşlarının sayısı azaldıkça, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu toplamının mali bünyesi ve faaliyet sonuçları da bu değişiklikten etkilenmektedir. Yani, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun mali bünye ve faaliyet sonuçları hem o yılların çevre koşullarından, hem de çalışma kapsamına giren kuruluşların kompozisyon değişikliğinden etkilenmektedir. Öbür yandan özel ve kamu kuruluşlarının bu dönemde mali bünye ve faaliyet sonuçlarının ayrı ayrı değerlendirilmesi de çok önemlidir. Çünkü bu konuda önemli yanlışlar ve önyargılar bulunmaktadır. Özellikle, Türkiye'de özelleştirme rüzgarları estirildiği dönemlerde kamu kuruluşları "kanayan yara" ya da "baş belası" olarak suçlanmıştır. Türkiye'nin strateji ve siyasetlerini doğru saptayabilmesi için "gerçeklerin" incelenmesi gerekmektedir. Kamu ve özel sanayi kuruluşlarını ayrı ayrı değerlendirmemiz, bu incelemeye katkıda bulunacaktır.

Bu bölümde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye ekonomisindeki yeri milli gelire, ihracata, istihdama ve dolaylı vergi gelirlerine katkıları ve bu katkılarda özel şirket ve kamu kuruluşların payları incelenecektir.

I. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu İçinde Kamu ve Özel Kuruluş Sayıları

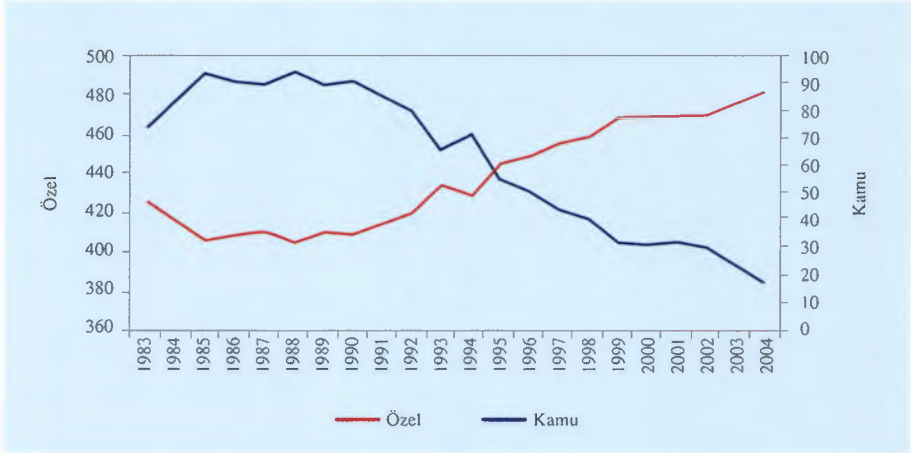
Şekil 1'de görüldüğü gibi 20 yılı aşkın zaman süresi içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamında özel firmaların sayısı 426'dan 482'ye yükselmiş, kamu kuruluşlarının sayısı 74'ten 18'e gerilemiş; yani 56 firma yer değiştirmiştir. Bu 56 firmanın bir

kısmı özelleşerek kamudan özele geçmiş, bir kısmı ufalarak 500 büyük firma arasından çıkmış, bir kısmı da kapanmış olabilir.

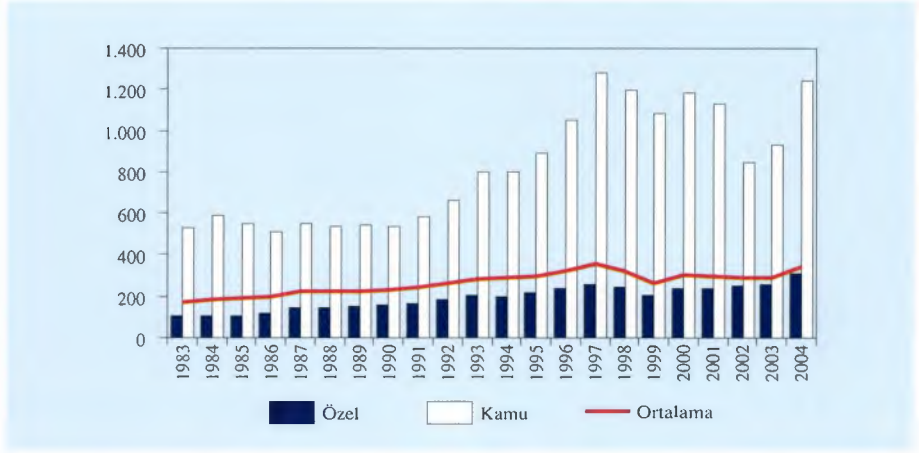
Esasında kamu kuruluşlarının sayısı 1984 ve 1985 yıllarında önemli bir artış göstermiştir. Her iki yılda da 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamına giren kamu kuruluşu sayısı 10'ar kuruluş artmıştır. 1985 yılı sonrasında, 500 Büyük Firma kapsamına giren kamu kuruluşu adedi düşme eğilimine girmesine rağmen, 1988 yılında kapsamdaki kamu kuruluşu sayısı 95'e yükselerek rekor düzeyine ulaşmıştır. Bundan sonra kamu kuruluşlarının sayısındaki düşüş eğilimi sürekli bir eğilimdir. Ancak, 1994 ve 2001 kriz yıllarında kamu kuruluşları sayısında tekrar artmalar izlenmiştir. Kriz yıllarında bu artmaların nedenleri incelenmeye değerdir.

Genel olarak kamu kuruluşları özel kuruluşlara kıyasla çok büyük kuruluşlardır. Bu nedenle, sayıları küçük olmasına rağmen 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içindeki payları büyüktür.

Şekil 1: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Mülkiyet Yapısı-Firma Sayıları



Şekil 2: Kuruluş Başına Satış Hasılatı



II. Kamu ve Özel Kuruluşlarda Satış Hasılatı

Şekil 2, kamu ve özel kuruluşlarda, kuruluş başına satış hasılatı bilgilerini sunmaktadır. Şekil 2’de görüldüğü gibi satış hacmi bakımından kamu kuruluşları özel kuruluşlara kıyasla ortalama 4.3 misli büyüktür.

Özel şirketlerde şirket başına satış hasılatı 1983-1997 yılları arasında istikrarlı bir büyüme arz etmiştir. Büyüme, sabit fiyatlarla 2,48, yani yaklaşık olarak 2,5 mislidir. 1998 ve 1999 yıllarında özel kuruluşların ortalama büyüklüğü önemli azalmalar göstermiştir. Bu azalmalarda Güneydoğu Asya ve Rusya ekonomik krizleri ve yaşanan deprem etkili olmuş olabilir. 1999 yılından bu yana özel kesim şirketleri bir büyüme trendi içindedir. İncelediğimiz dönemde özel kesim şirketleri 2,92, yani yaklaşık 3 misli büyümüştür.

Kamu kuruluşları ise satış hacimlerini 1992 sonrasında, 1997 yılına kadar hızla arttırmıştır. Artış oldukça istikrarlıdır. Kamu kuruluşlarının büyüklüğü, 1997 sonrasında, 2002 yılına kadar bir azalış, 2002 sonrası ise bir artış trendi sergilemiştir.

Bütün bunların sonucunda 1994 yılında kamu kuruluşlarının ortalama satış hacmi özel kuruluşların, 5,7 misli (en yüksek değer), 2002 yılında ise, 3,4 misli (en küçük değer) olarak gerçekleşmiştir.

Yukarıda açıklanan büyüklük ve büyüme trendlerinin farklı olması nedeniyle, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamında özel ve kamu kuruluşlarının ağırlıklarının yıldan yıla değişmesi değerlendirmelerimizi etkilemektedir.

III. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Milli Gelir İçindeki Payları

Sanayi kuruluşları, sahiplerine, işçilerine, borç verenlere gelir yaratan kuruluşlardır. Kuruluşların ülkenin milli gelirine katkısı yarattıkları katma değerle ölçülür. Şekil 3, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı brüt katma değeri,²⁴ ve bu yaratılan gelirin Türkiye'nin milli geliri (gayri safi milli hasıla, GSMH diye adlandırılır) içindeki payını sunmaktadır.

Şekil 3'te görüldüğü gibi, 500 büyük firmanın yarattığı katma değer (milli gelire katkı), zaman zaman duraklama göstermesine, özellikle de 1997 sonrası düşmesine rağmen bir artış temposu sergilemiştir. İncelediğimiz dönemde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değer, 3,9 misline yükselmiştir. Milli gelir içindeki paylarına bakacak olursak, bu kuruluşların önemi ortaya çıkmaktadır. 1983 yılında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye'nin milli gelirinin yüzde 7,7'sini yaratmıştır. Bu katkı 1988 yılına kadar hızla artarak yüzde 12,5 düzeyine yükselmiş, 1988'i izleyen 10 yıl 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun milli gelire katkısı yüzde 11'ler mertebesinde seyretmiştir. 1997 yılında bu katkı tekrar 12.8 düzeyine ulaşmışsa da 2002 yılına kadar 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun milli gelire katkısı yüzde 10'lar mertebesinde kalmıştır. 2002, 2003 ve 2004 senelerinde bu katkı yüzde 13'ü aşmıştır. Kısacası, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye milli gelirinin yaklaşık sekizde birini yaratmaktadır.

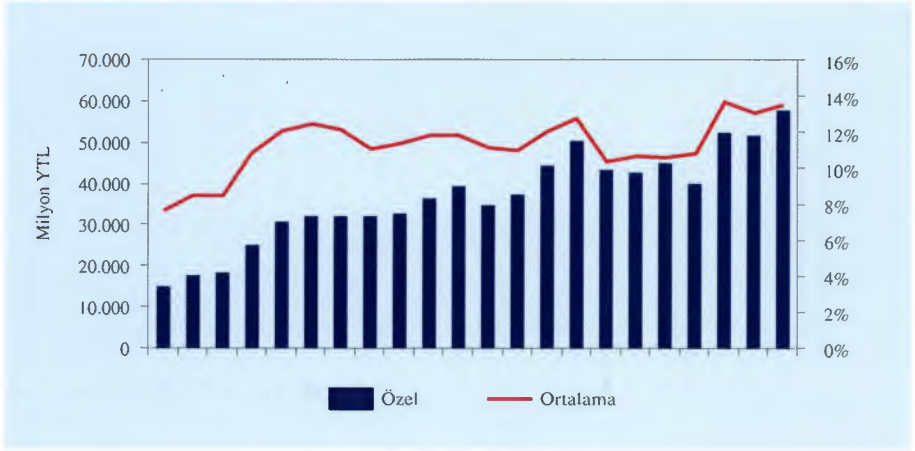
Katma değer yaratma bakımından kamu kuruluşlarıyla özel kuruluşlar farklılıklar göstermektedir. Şekil 4, kamu ve özel kuruluşların yarattıkları net katma değeri ve 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattıkları net katma değerde özel kesim firmalarının payını sergilemektedir.

Şekil 4'te görüldüğü gibi, kamu kuruluşlarının yarattığı katma değer 1983-1988 döneminde hızlı bir artış göstermiştir. Artış özel sektör firmalarının yarattığı katma değerden daha hızlıdır. Bu nedenle de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değerde kamu sektörü kuruluşlarının payı, 1983 yılında yüzde 40 dolaylarındayken, 1985 yılında yüzde 55'lere yükselmiş, daha sonra, bir süre yüzde 45 dolaylarında seyretmiştir. Diğer bir deyimle o dönemlerde Türkiye'de kamu kuruluşları, sayıları çok daha az olmasına rağmen, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değerinin neredeyse yarısını üretmiştir. Ancak 1988 yılından sonra, sayıları da azaldığından kamu kuruluşlarının yarattıkları katma değer sürekli bir düşüş seyrini izlemiştir.

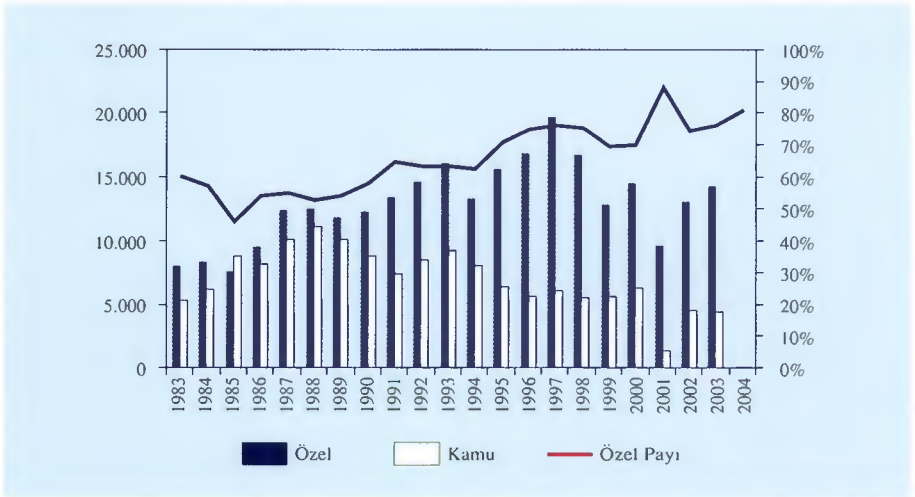
24 Brüt katma değer, net katma değere, amortisman giderleri ve dolaylı vergiler eklenip, sübvansiyonlar düşülerek elde edilmektedir.

2004 yılına gelindiğinde sayıları 74'ten 18'e inen kamu kuruluşları 4,5 milyar YTL katma değer üretebilmektedir. Gene de, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun sayıca yüzde 3,6'sını oluşturan kamu kuruluşlarının ürettikleri bu katma değer 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değerın yüzde 20'si dolaylarındadır. Kamu kuruluşlarının katma değer yaratma potansiyelleri çok yüksektir.

Şekil 3: Türkiye Milli Gelirindeki Pay



Şekil 4: Net Katma Değer



Katma değer yaratma bakımından kamu kuruluşlarıyla özel kuruluşlar farklılıklar göstermektedir. Şekil 4, kamu ve özel kuruluşların yarattıkları net katma değeri ve 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattıkları net katma değerde özel kesim firmalarının payını sergilemektedir.

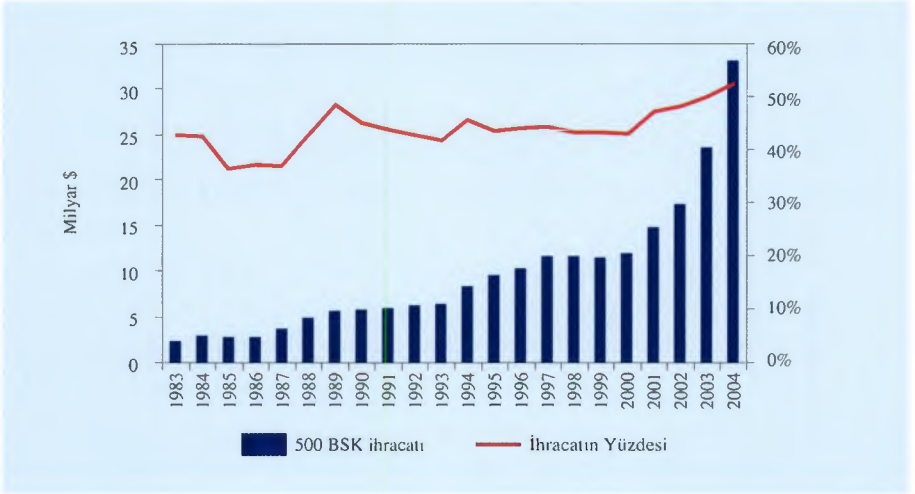
Şekil 4'te görüldüğü gibi, kamu kuruluşlarının yarattığı katma değer 1983-1988 döneminde hızlı bir artış göstermiştir. Artış özel sektör firmalarının yarattığı katma değerden daha hızlıdır. Bu nedenle de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değerde kamu sektörü kuruluşlarının payı, 1983 yılında yüzde 40 dolaylarındayken, 1985 yılında yüzde 55'lere yükselmiş, daha sonra, bir süre yüzde 45 dolaylarında seyretmiştir. Diğer bir deyimle o dönemlerde Türkiye'de kamu kuruluşları, sayıları çok daha az olmasına rağmen, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değer neredeyse yarısını üretmiştir. Ancak 1988 yılından sonra, sayıları da azaldığından kamu kuruluşlarının yarattıkları katma değer sürekli bir düşüş seyri izlemiştir. 2004 yılına gelindiğinde sayıları 74'ten 18'e inen kamu kuruluşları 4,5 milyar YTL katma değer üretebilmektedir. Gene de, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun sayıca yüzde 3,6'sını oluşturan kamu kuruluşlarının ürettikleri bu katma değer 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değerın yüzde 20'si dolaylarındadır. Kamu kuruluşlarının katma değer yaratma potansiyelleri çok yüksektir.

IV. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun İhracat İçindeki Payları

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye ihracatındaki payları da çok önemlidir. Şekil 5'te görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye ihracatının, ortalama yüzde 43,9'unu yapmaktadır. 1989 sonrası, 2000 yılına kadar bu oran oldukça istikrarlı, 2000 yılından sonra artan bir orandır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatı 1983 yılında 2,5 milyar dolar dolaylarındayken, ihracat gelirleri sürekli bir artış göstermiş 2004 yılında gelindiğinde 33,2 milyar dolara ulaşmıştır. Yani, bu dönemde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatı 13,5 misline katlanmıştır.

İhracat konusunda iki gözlem önemlidir. Kriz yıllarında, hem 1994'te, hem de 2001 yıllarında, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatında artma olmuş, bu artışlar toplam ihracat içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun aldığı paya da yansımıştır. Bu önemli bir husustur. Çünkü kriz dönemlerinde ihracat artışları, şirketler için krizin etkilerinden kurtulma imkanı yaratmıştır. Kriz ortamında iç piyasada satınalma gücü düşerken ihracat piyasaları şirketlerin üretimini desteklemiş, artan döviz kurları da ilave bir imkan yaratmıştır.

Şekil 5: Türkiye İhracatındaki Pay

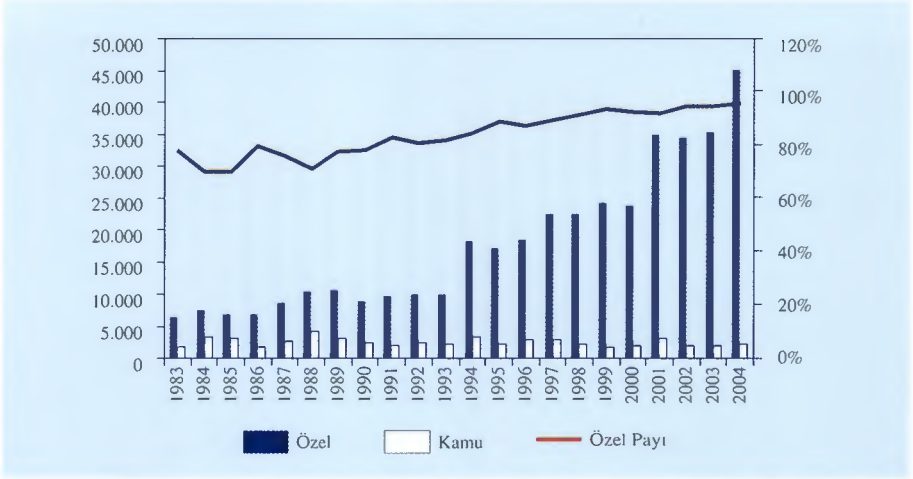


İkinci husus 2002, 2003 ve 2004 yıllarında yaşanan hızlı artışlardır. Bu artışlarda doların uluslararası piyasalarda değer kaybetmesinin rolü önemlidir. Türkiye'nin ihracatında Euronun payı önemli olduğundan, Euro cinsinden gerçekleşen ihracat, dolar değer kaybettikçe daha yüksek dolar rakamlarına ulaşmıştır. Ancak, aynı yıllarda TL aşırı değer kazanmış, bu da ihracat mallarını uluslararası piyasalarda pahalılaştırmıştır. İhracatın buna rağmen hızlı artış temposu içinde olması, bu şirketlerin yerli hammaddeyi ithal hammaddeye kaydığı görüntüsünü vermektedir.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatında özel kesimin payı çok önemlidir. Hatta, kamu kesimin ihracatı önemsenmeyecek düzeylerde. Şekil 6, özel firmalarla, kamu kuruluşlarının ihracatını ve toplam ihracat içinde özel kesimin payını sergilemektedir.

Şekil 6'da görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun toplam ihracatı içinde özel firmaların payı zaman içinde yüzde 75'lerden yüzde 95'lere yükselmiştir. Tabii, kamu kuruluşlarının ihracattaki payının azalışında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşlarının sayısının 74'ten 18'e inmesinin etkisi büyüktür. Fakat her şeye rağmen, özel kesim firmaları, kamu kesimi kuruluşlarına kıyasla daha ihracat yoğun çalışmaktadır. Bu duruma ilerideki incelemelerimizde tekrar değineceğiz.

Şekil 6: İhracat



V. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun İstihdam İçindeki Payları

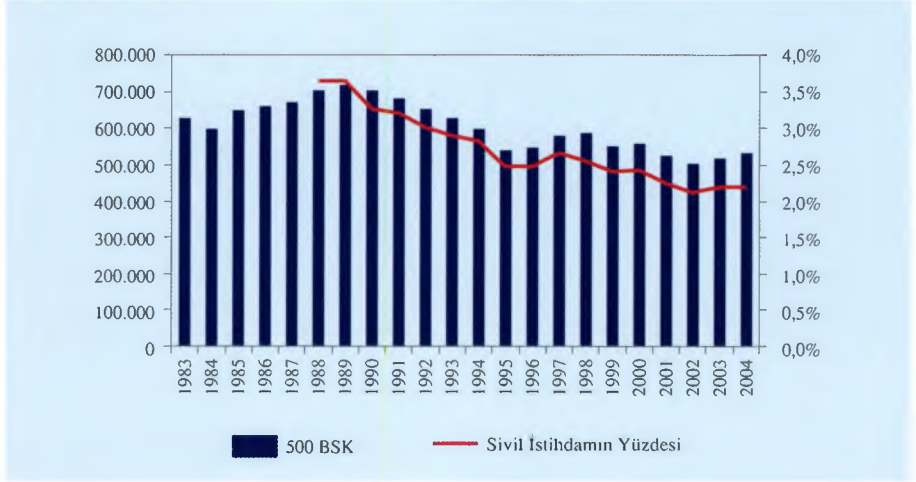
500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun istihdama katkısı, ihracata olan katkısı, hatta milli gelire katkısı yanında çok küçük kalmaktadır. Bunun temel nedeni, doğal olarak sanayinin, sermaye yoğun olmasından kaynaklanmaktadır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi yükseldikçe, tarımda ve sanayide çalışan işgücü oranı düşmekte, hizmetler sektöründe çalışanların oranı artmaktadır. Genel olarak sanayinin istihdam yaratma potansiyeli düşük ve düşmektedir. Sanayide giderek insan faktörü makine ve robotlarla ikame edilmektedir. Almanya gibi sanayileşmiş ülkeler bir zamanlar işçi ithal ederken şimdi işsizlikle karşı karşıyadır.²⁵ Bu nedenlerden 500 BSK'nun Türkiye'de istihdama katkısının düşük düzeylerde olmasının normal kabul edilmesi gerekir.

Şekil 7, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı istihdamı ve 1988 sonrasında yaratılan bu istihdamın Türkiye'de sivil işgücüne²⁶ oranını sunmaktadır. Şekil 7'de görüldüğü gibi 1983 yılında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda 627 bin kişi dolaylarında işgücü çalışırken, bu sayı 1989 yılına kadar bir artma trendi içinde olmuş ve 716 bin kişiye ulaşmıştır. Bu sayı Türkiye'nin sivil işgücünün yüzde 3,6'sı dolaylarındadır. Bu önemli bir istihdam düzeyidir. Ancak bundan sonraki yıllarda 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı istihdam bir düşme eğilimine girmiş, 2000'li yıllara gelindiğinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı istihdam, yaklaşık 200 bin azalarak, 530 bin dolaylarına gerilemiştir. Bu düzey ise toplam işgücünün yüzde 2,2'si mertebesinde.

25 Almanya'daki işsizlik oranının artmasında Doğu ve Batı Almanya'nın birleşmesinin de rolü vardır.

26 Türkiye'de DİE tahminlerine göre sivil işgücü, 15 ve daha yukarı yaştaki nüfusun yaklaşık yarısıdır.

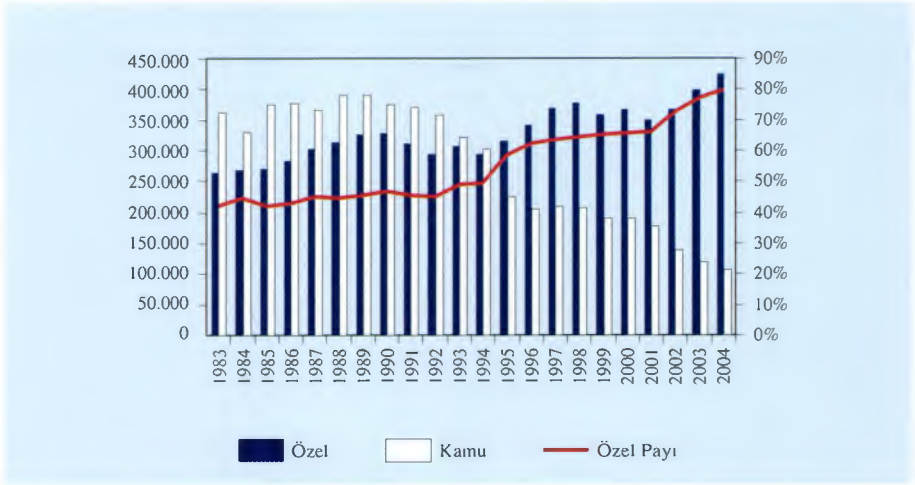
Şekil 7: Türkiye İstihdamındaki Pay



500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı istihdamdaki bu denli, yüzde 30'lara varan gerilemenin nedenlerinden biri de Türkiye'de fason üretimin gelişmesidir. Kuruluşlardan bir kısmı eskiden kendi imal ettikleri ara malların bir kısmını ve bir kısım hizmetlerini dışarıya yaptırmaktadır. Bu nedenle, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun istihdama katkısı konusunda net bir şey söylemek mümkün değildir. Doğrudan istihdamın bir kısmı dolaylı istihdama kaymış olabilir. Ancak, yukarıda belirttiğimiz gibi bu dönemde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değer milli gelirdeki payı yaklaşık sekizde bir düzeyini korumuştur. Bu durum da fasonlaşma savının fazla abartılmamasını gerektirir. Ayrıca, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı istihdamdaki düşmenin nedenlerinden biri de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşları payının azalmasıdır.

Şekil 8, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firma ve kamu kuruluşların istihdamını ve özel kuruluşların istihdamının toplam içindeki yüzdesini sunmaktadır. Şekil 8'görüldüğü gibi kamu ve özel kuruluşların yarattığı istihdam eğilimleri, milli gelire katkılarına oldukça paralel gerçekleşmiştir. Ancak, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların milli gelire katkılarının oranı 1983 yılındaki yüzde 60 dolaylarındaki düzeyinden 2004 yılında yüzde 81'e yükselmiş; istihdama katkılarının oranı ise yüzde 42 dolaylarından yaklaşık yüzde 80'e yükselmiştir. Bu durum önceleri kamu kuruluşlarının daha işçi yoğun olduğunu, fakat zaman içinde işçi yoğunluğu farklarının giderek azaldığını ve 2000'li yıllarda farkın ortadan kalktığını gösteriyor olabilir. İleride ayrıntılı analize girdiğimizde bu hususlar daha iyi aydınlanacaktır.

Şekil 8: İstihdam



Bir hususu daha işaret etmekte yarar görmekteyiz. Yukarıda belirtildiği gibi, önceleri kamu kuruluşları istihdam yoğun kuruluşlardır. Bu durum, her ne kadar bu kuruluşların temel mallar üretmelerinden kaynaklanıyorsa da, kuruluşların aşırı ve gereksiz istihdama yer verdiği görünümünü vermektedir. Bu görünüm doğru olsa bile, 2000’li yıllara gelirken kamu kuruluşlarında aşırı istihdamın giderek azaldığı ve 2000’li yıllarda ortadan kalktığı da söylenebilir.

VI. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ile Toplanan Dolaylı Vergiler

500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun devlet bütçesine yaptığı katkılar ödedikleri kurumlar vergisi ve işçilerin ücretlerinden kesilen ve devlete ödenen gelir vergileri gibi dolaysız vergiler ve ödedikleri katma değer vergisi gibi dolaylı vergilerdir. Türkiye’de devletin topladığı vergiler içinde dolaylı vergilerin payı giderek artmaktadır. Vergi konusunun uzmanları bunun iyi bir gelişme olmadığı, adil vergilerin vergi ödeme gücüyle orantılı olması gerektiğini savunmaktadır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu devletin dolaylı vergi tahsilatında çok önemli bir aracılık görevi yapmaktadır. Şekil 9, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu aracılığıyla tahsil edilen dolaylı vergileri ve bu vergilerin devletin tahsil ettiği tüm dolaylı vergiler içindeki payını sergilemektedir.

Şekil 9’da görüldüğü gibi, Türkiye’de devletin tahsil ettiği dolaylı vergilerin yaklaşık yüzde 40’ı Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu vasıtasıyla tahsil edilmektedir. Bu oran, önceleri yüzde 20’ler mertebesinde düşük düzeylerdeyken, 1992 yılına

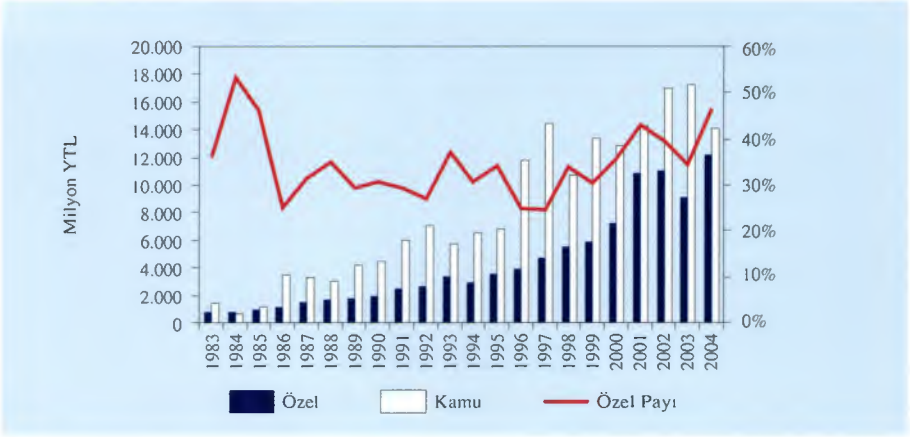
kadar bir artış temposu izlemiş, 1992 yılında yüzde 50 düzeyine ulaşmıştır. Daha sonraları 500 Büyük Sanayi Kuruluşu vasıtasıyla tahsil edilen dolaylı vergiler dalgalı bir azalış eğilimine girmiş ve 2000’li yıllara gelindiğinde yüzde 40-51 düzeylerinde gerçekleşmiştir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun dolaylı vergilerin toplanmasında bu kadar büyük bir ağırlığının bulunması vergi tahsilatı ve kontrolü açısından çok önemlidir.

Şekil 9: Türkiye Dolaylı Vergilerindeki Pay



Şekil 10, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu tarafından tahsil edilen dolaysız vergileri özel firmalar ile kamu kuruluşlarına ayırmasını ve özel kuruluşlar vasıtasıyla toplananların toplam içindeki payını sunmaktadır. Şekil 10’da görüldüğü gibi dolaylı vergilerin tahsilatında kamu kuruluşlarının payı çok yüksek, ortalama yüzde 65 dolaylarındadır. Esasında bu oran 1986-2000 yılları arasında oldukça istikrarlı, yüzde 69 dolaylarında seyretmiştir. Kamu kuruluşları devletin vergi tahsildarı gibi çalışmaktadır. 2004 yılında sayıları 18’e inen bu kuruluşlar, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun yarattığı katma değerın yüzde 20’sini üretmelerine rağmen, devlet için, dolaylı vergilerin yüzde 65’ini tahsil etmektedir.

Şekil 10: Ödenen Dolaylı Vergiler



VII. Sonuç

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ekonomi içinde çok önemli bir ağırlığı vardır. Bu bölümde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye ekonomisine katkılarını milli gelire, ihracata ve istihdama katkı olarak inceledik. Ayrıca, devlet bütçesinde giderek önem kazanan dolaylı vergi tahsilatında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun rolünü değerlendirdik.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun milli gelire katkısı 1983 yılında yüzde 7,7 dolaylarındayken bu katkı 1987 yılına kadar hızla artmış, bundan sonra oldukça istikrarlı bir düzey elde etmiştir. Bir genelleme yapacak olursak, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye milli gelirinin sekizde birini üretmektedir. Bu çok önemli bir büyüklüktür. Yaratılan bu gelirden özel sektör firmalarının payı yüzde 55'lerden yüzde 81'lere yükselmiştir. Yani kamu kuruluşlarının payı yüzde 45'lerden yüzde 19'lara gerilemiştir. Bu gelişmenin temel nedeni 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşlarının adedinin 74'ten 18'e gerilemesidir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde 18 kamu kuruluşu, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı milli gelirin yüzde 20'sini yaratmaktadır. Kamu kuruluşları çok büyük oranlarda gelir yaratan kuruluşlardır.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye ihracatının yaklaşık yarısını gerçekleştirmektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye ihracatındaki payı zaman içinde yüzde 40'lardan yüzde 50'lere doğru artmaktadır. 1980'lerde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ihracatının yaklaşık yüzde 70'i özel kesim firmalarınca gerçekleştirilirken, zaman içinde bu oran, kamu kuruluşları sayıları da düştüğünden, yüzde 95'e doğru bir artış

göstermiştir. Ancak burada bir noktayı işaret etmekte yarar görüyoruz. İhracata katkı, döviz kazancı olarak görülmemelidir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun hammadde ve malzeme ithalatı hakkında bir bilgimiz olmadığından, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye'nin dış ticaret dengesine etkisini bilemiyoruz.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye'de istihdama katkısı büyük boyutlarda değildir. Bu katkı zaman içinde de giderek azalmaktadır. 1988'de Türkiye'nin sivil işgücünün yüzde 3.6'sı 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda çalışırken, 2000'li yıllara gelindiğinde yüzde 2.2'si çalışmaktadır. Ancak bu durum sanayi için normal kabul edilmesi gereken bir durumdur. 2000'li yıllara gelindiğinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda üretilen milli gelirin dörtte biri 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları tarafından üretildiği gibi, istihdamın da dörtte biri kamu kuruluşlarında çalışmaktadır.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu devlet dolaylı vergi gelirlerinin çok önemi bir bölümünü tahsil etmekte ve bu tahsilatın da önemli bir payını sayıları giderek azalan kamu kuruluşları gerçekleştirmektedir.

BÖLÜM 4

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Katma Değer Yaratma Gücü

Üretim faaliyetlerin temel amacı gelir yaratmaktır. İnsanlar üretim faaliyetlerine katılarak ürettiklerini, yine bu faaliyetlerden elde ettikleri gelirleri harcayarak mal hizmet satın alıp tüketerek mutluluklarına katkıda bulunurlar. Üretim faaliyetlerinde kullanılan kaynaklarla (bunlara ekonomi dilinde üretim faktörleri denir) mümkün olan en çok katma değeri yaratmak toplumların temel hedefidir.

Bir zamanlar üretim faaliyetlerinde verimlilik çok önemli bir kavramdı. Üretimde amacın, kullanılan kaynaklarla en yüksek miktarda üretim yapmak olduğu düşünülürdü. Kullanılan kaynaklarla en yüksek üretimi yapmak için de verimliliği arttırmak gerektiğine inanılırdı. Bu durum gene de doğrudur. Fakat, sadece fiziki malın üretimi için doğrudur. Birinci bölümde açıkladığımız gibi günümüzde mal ve hizmetler fiziki yapıları ve kimlik yapıları olarak ikiye ayrılmıştır. Malların fiziki yapıları dünyanın neresinde olursa olsun, yoğun bir rekabet altında üretilmektedir. Mal ve hizmetlerin bu fiziki yapılarına kimlikleri eklenerek üretilen mallar en uygun pazarlarda satılabilmektedir. Malların kimlikleri ise markalar, tasarım ve imaj gibi fikir ürünleriyle üretilmektedir. Yeni dünya düzeni bu fikir ürünlerini tam bir tekelci koruma altına almıştır. Günümüzde malların kimliklerinin üretiminden elde edilen kazanç, fiziki üretimden elde edilen kazancın kat be kat üstündedir. Bunun örneklerini birinci bölümde açıklamıştık.

Konumuza devam edecek olursak, günümüzde, fiziki üretimde hala verimlilik önemlidir. Fiziki üretim alanında yaşanan yoğun rekabet altında üretim kuruluşları yüksek verim ve düşük ücret boyutlarında rekabet etmektedir. Oysa üretimin temel amacı katma değer (yani kullanılan kaynaklar için gelir) üretmektir. Üretim kuruluşları için verimlilik kadar, hatta daha önemli, katma değer yaratma gücüdür. Bu da hem malları ucuza üretmeye veya ürettirmeye, hem de kimlik yaratmaya bağlıdır.

Bu bölümde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun kullandığı kaynaklarla (parasal ve işgücü olarak) yarattığı katma değeri ve katma değer yaratma gücündeki gelişmeleri inceleyeceğiz. İstanbul Sanayi Odası, kuruluşların yarattıkları net ve brüt katma değerleri ile ilgili bilgileri toplamakta ve derlemektedir. Net katma değer, çalışanlara

ödenen maaş ve ücretler, ödenen faizler ve milli gelir anlamındaki kârın toplamıdır.²⁷ Net katma değer kuruluşların milli gelire yaptıkları katkısıdır. Net katma değere amortisman giderleri²⁸ ve dolaylı vergiler eklenip, devletin verdiği sübvansiyonlar düşülerek brüt katma değer elde edilir. Dolaylı vergiler ve sübvansiyonlar farkı, devletin brüt katma değerden aldığı paydır. Dolaylı vergilere, devletin kuruluşların yarattığı katma değerden aldığı pay olarak bakılabileceği gibi, alıcıların satın alma sırasında devlete ödedikleri vergi olarak da bakılabilir. Yani, dolaylı vergilerin yükü ya şirketlerin ya da tüketicilerin sırtlandığı yüküdür. Bu yükün şirketler ve tüketiciler arasında nasıl paylaşıldığının saptanması güçtür. Bu nedenle aşağıdaki incelemelerimizde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı net ve brüt katma değeri ayrı ayrı inceleyeceğiz. İncelememizde önce 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, bu kapsamdaki özel şirketler ve kamu kuruluşlarının yarattıkları katma değeri inceleyecek, sonra kuruluşların katma değer yaratma fonksiyonlarını tahmin ederek katma değer yaratma gücündeki gelişmeler değerlendirilecektir.

İnceleme dönemimizde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel kuruluşların sayıları artmış, kamu kuruluşlarının sayıları ise düşmüştür. Bu nedenle, yaratılan net ve brüt katma değer incelenirken, yaratılan net ve brüt katma değerlerin satış gelirlerine oranları değerlendirilecektir. Diğer bir deyimle, kuruluşların yarattıkları net katma değer (ki bu, kuruluşların milli gelire yaptıkları katkısıdır), devletin aldığı dolaylı vergiler (devletin verdiği sübvansiyonlar düşüldükten sonra) ve yaratılan brüt katma değer rakamları, satış gelirlerinin oranı olarak ifade edilecektir.

Kuruluşların katma değer yaratma gücündeki gelişmeleri, bu kuruluşların katma değer yaratma fonksiyonlarını tahmin ederek incelemeye çalışacağız. Kuruluşların katma değer yaratma güçleri artıyorsa, aynı miktar üretim faktörü kullanarak daha fazla katma değer yaratabilmeleri gerekir. Aynı miktar faktör kullanarak daha fazla katma değer yaratılması ise artan faktör verimliliklerinin artması sonucu ve/veya mallara kimlik kazandırılması ile sağlanabilir. Kuruluşların katma değer fonksiyonlarının bulunması kolay bir şey değildir; çok kapsamlı bir çalışmayı gerektirir. Biz burada, 1983-2004 dönemi verilerini kullanarak kuruluşlar için katma değer fonksiyonları tahmin ederek sorularımıza cevap arayacağız. Katma değer fonksiyonları, kullanılan

27 2004 yılına kadar, ödenen kiralara da net katma değere dahil ediliyordu. Çok küçük olan bu rakam 2004 yılında kapsamdan çıkarılmıştır.

28 Amortisman giderleri, sabit tesislerin kullanımının karşılığı olarak brüt katma değerden düşülmektedir.

üretim faktörleri (çalışanlar adedi ve kuruluşların toplam varlıkları) ile, elde edilen net katma değer arasındaki ilişkiyi saptayan fonksiyonlardır.²⁹

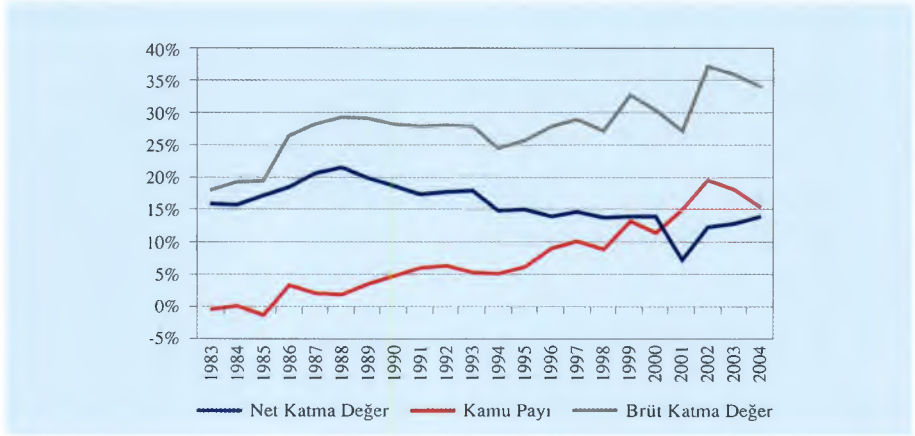
I. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Yarattığı Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonunun Değerlendirmesi

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değerın satış gelirlerine oranı ile ilgili bilgiler Şekil 1'de sunulmuştur. Şekil 1'de görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı net katma değerın satış gelirlerine oranı, 1983 yılından 1988 yılına kadar bir artış trendi izlemiştir. Bu yıllar Türkiye'nin liberal ekonomi siyaseti güttüğü ve Türkiye ekonomisinin dünya ile bütünleştirildiği yıllardır. 1983 yılında satış gelirlerinin yüzde 16'sı kadar net katma değer yaratılırken, 1988 yılında yüzde 21,5 oranında net katma değer yaratılmıştır. 1988 yılını izleyen yıllarda, 2001 yılı sonuna kadar, satış gelirlerinin yüzdesi olarak yaratılan katma değerde çok net ve belirgin bir düşüş trendi izlenmiştir. Satış gelirlerine oranla, yaratılan net katma değer, 2001 krizi öncesi, 2000 yılında yüzde 14 dolaylarına gerilemiş, 2001 kriz yılında ise yüzde 7,4 olarak gerçekleşmiştir. 2001 krizinden bu yana, her ne kadar satış gelirinin yüzdesi olarak yaratılan net katma değerde bir artış trendi görülse de, 2004 yılında ancak 2000 yılı düzeyine ulaşılabilmiştir. Yaratılan net katma değerde izlenen genel düşüş trendi, kuruluşların üretimlerinin daha yüksek bir kısmını başka üreticilere yaptırmalarından, katma değer yaratma potansiyellerinin düşmesinden veya devletin aldığı dolaylı vergi yükünün daha fazlasını üstlenmelerinden kaynaklanabilir. Kuruluşların katma değer yaratma potansiyelleri aşağıda katma değer fonksiyonları tahmin edilerek incelenecektir. Öbür yandan, Türkiye'de devletin vergi kaynaklarında dolaylı vergilerin payı giderek artmakta, bu durum, bir taraftan vergi adaletini zedeleyen, bir yandan da sanayi kuruluşlarının vergi yüklerini arttırmaktadır.

Aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi, 1984 yılından önce bulunmayan dolaylı vergilerin satış gelirlerindeki payı sürekli bir artış göstermiş, 2002 yılında yüzde 19,6 düzeyine ulaşmıştır. Sadece 2003 ve 2004 yıllarında dolaylı vergi oranlarında bir düşüş görülmektedir. 2004 yılında devletin aldığı net dolaylı vergiler, satış gelirlerinin yüzde 15,4'ü dolaylarındadır.

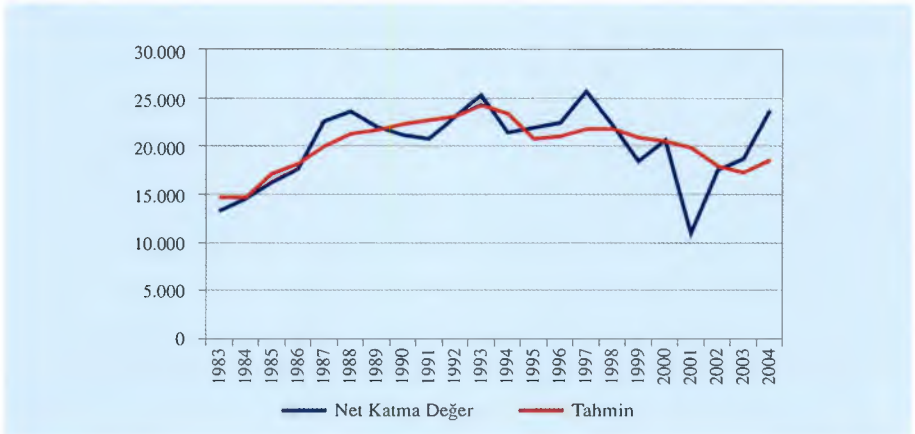
29 Kullanılan model, fonksiyon türü, tahmin yöntemi ve istatistiki sonuçlar bu bölümün ekinde sunulmuştur.

Şekil 1: Satış Gelirlerine Oranla Katma Değer



500 Büyük Sanayi Kuruluşu tarafından üretilen net katma değere amortisman giderleri ve dolaylı vergiler eklenip sübvansiyonlar düşülerek elde edilen brüt katma değer incelediğimiz dönemde belirgin bir artış temposu içindedir. 1983 yılında satış gelirlerine oranla yüzde 17,9 olan yaratılan brüt katma değer, 2002 yılında yüzde 37'ye ulaşmış, 2003 ve 2004 yıllarında bir gerileme kaydetmiştir.

Şekil 2: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Değer Tahmini



Şimdi de 1983 yılından bu yana 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun katma değer yaratma potansiyelini inceleyelim. Şekil 2, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu için elde ettiğimiz katma değer fonksiyonunun sonuçlarını sergilemektedir. Şekil 1'de görüldüğü gibi tahmin değerleri, gözlemlenen değerleri oldukça iyi yansıtmaktadır. Tahmin fonksiyonundan elde edilen değerle gerçek değer arasındaki en büyük sapma 2001 krizinde görülmektedir. Gözlemlenen değerlerle tahmin değerleri arasındaki korelasyon katsayısı 0,70 dolaylarındadır (daha yaygın ifade edilen R^2 , 0,488). Hesaba katılmayan bu denli faktörün bulunduğu ve kapsama giren kamu kuruluşları ile özel şirketlerin önemli farklılıklar gösterdiği bir ortamda bu çok iyi kabul edilebilecek bir tahmindir. Şekil 2'de görülen en çarpıcı husus, 1993 yılına kadar bir artma trendi içinde bulunan 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun katma değer yaratma potansiyelinin, 1993'ten bu yana bir düşüş trendine girmesidir.

Kullandığımız tahmin fonksiyonunun şekli şudur:³⁰

$$NKD = A \times \dot{U}\dot{C}^\alpha \times TV^\beta \times (1+g_1)^t \times (1+g_2)^t$$

Burada:

NKD, toplam katma değeri,

$\dot{U}\dot{C}$, üretimde çalışanlar adedini,

TV, toplam varlıkları

g_1 ve g_2 yıllık büyüme parametrelerini (artış ve azalış dönemleri için)

A, ölçek parametresini,

α , ücretle çalışanlar parametresini ve

β , ise toplam varlıklar parametresini ifade etmektedir.

Tahmin fonksiyonunun parametreleri ise şöyledir:

$$A = 0,0535$$

$$\alpha = 0,6054$$

$$\beta = 0,3946$$

$$g_1 = 3,36\%$$

$$g_2 = - 2,51\%$$

Burada A parametresi sadece bir ölçek parametresidir. Önemli olan diğer parametrelerdir. Bu parametreleri aşağıda kısaca özetleyeceğiz.

30 Daha ayrıntılı bilgi bu bölümün ekinde sunulmaktadır.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda insan gücü önemli bir kaynaktır. İstihdam yüzde 10 arttığında yaratılan net katma değer yüzde 6 dolaylarında artacaktır. Benzer bir şekilde toplam varlıklara yatırılan paralar yüzde 10 arttığında yaratılan net katma değer yüzde 4 dolaylarında artacaktır. Yaratılan katma değer, satılan mal ve hizmetin değerinden, faktör girdisi dışında, diğer kuruluşlardan alınan malzeme ve her türlü hizmet girdileri düşülerek de bulunabilir. Satılan mal ve hizmetlerin değeri de ülke içindeki talebe bağlıdır. Krizler dönemlerinde önemli talep yetersizliği yaşanmaktadır. Bu dönemlerde işçi çıkarılarak üretim kısılabilmekte ve kuruluş ekonominin şartlarına uyalabilmektedir. Ancak, işçi çıkarmaları sonucunda, gelir kayıpları nedeniyle talep daha da düşmekte, bu da ekonomik krizi derinleştirmektedir. Talebin düştüğü dönemlerde işçi çıkarılmasıyla, varlıklara yapılan yatırımlar azalmamakta hatta vadelerin uzamasıyla artmaktadır. Katma değer yaratma fonksiyonunda çalışanların katkısının yüksek çıkmasının bir nedeni de budur.

Tahmin çalışmamızın diğer önemli bir bulgusu 1993 yılına kadar katma değer yaratma gücünün yılda, yüzde 3,36 oranında artması, izleyen yıllarda ise yüzde 2,51 oranında düşmesidir. Bu artış ve düşüşler, aynı miktar istihdam ve varlık kullanımı altındaki artış ve düşüşlerdir. Sadece fiziki üretim söz konusu olduğunda, bu artış ve düşüşler verimlilik artış ve düşüşlerini gösterir. Oysa, küreselleşme altında mal ve hizmetlerin kimlikleri önem kazandıkça, bu artış ve düşüşler, biraz da, dünya şartlarının sunduğu imkanlardan yararlanıp yararlanamamayı, ya da, dünya şartlarının getirdiği tehlikelerden korunup korunamamayı göstermektedir. Daha önce de belirtildiği gibi yeni dünya düzeninde fiziki üretim alanında kıyasıya rekabet vardır. Genellikle de bu rekabet, ucuz insan gücü (düşük ücret) rekabetidir. Uzakdoğu ülkeleri bu alanda önemli rakiplerdir. Şirketler sadece fiziki üretim alanında faaliyet gösterdiğinde, katma değer yaratma potansiyelinin zaman içinde düşmesi beklenebilir. Oysa, mal ve hizmetlerin kimlikleri (marka ve imajları) giderek önem kazanmakta, kimlik geliştiren şirketler katma değer yaratma potansiyellerini zaman içinde arttırabilmektedir. Dünya üzerindeki bu gelişmeler göz önünde tutulduğunda, Türkiye'de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun 1993 yılına kadar verimlilik alanında hamleler yaptığı, ancak izleyen yıllarda marka ve kimlik oluşturarak katma değer yaratma potansiyelini arttıramadığı söylenebilir. Ancak bu düzeyde önemli bir iddia, ayrıntılı çalışmaların yapılmasını gerektiren bir iddiadır.

Defalarca belirttiğimiz gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu homojen bir grup değildir. Özellikle 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalarla kamu kuruluşları arasında önemli farklar vardır. Bu farklılıklar kaynak kullanımı alanlarını da

kapsamaktadır. Özelleştirme "propagandaları"nın yoğun olduğu dönemlerde bu kuruluşların arpalık olduğu, aşırı istihdam kullandığı ileri sürülmüştür. Bu nedenle, aşağıda, özel firmalarla kamu kuruluşlarının katma değer yaratma gücü ayrı ayrı incelenecektir.

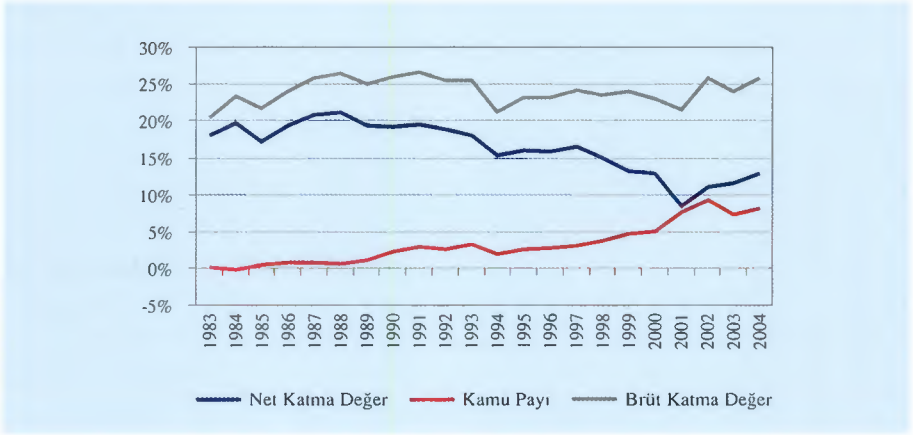
II. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Özel Şirketlerin Yaratıkları Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonunun Değerlendirmesi

Şekil 3, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel şirketlerin yaratıkları net katma değer, katma değerdeki kamu payının ve yaratılan brüt katma değer satış gelirlerine oranını sergilemektedir. İncelediğimiz 1983-2004 döneminde, Türkiye’de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel şirketler satışlarının, ortalama yüzde 16,4’ü kadar katma değer yaratmaktadır. İnceleme dönemimizin başı olan 1983 yılında özel şirketlerin yaratıkları net katma değer, satışlarının yüzde 18’i dolaylarında, inceleme dönemi ortalamasının üzerindedir. Satışların oranı olarak yaratılan katma değer, 1983-1988 arasında bir artış trendi izlemiş, 1988 yılında yüzde 21,2’ye ulaşmıştır. Türkiye ekonomisinde liberalleşme akımlarının yaşandığı bu dönemde özel şirketlerin satış gelirlerine oranla daha fazla katma değer yaratmaları önemli bir başarıdır. Bu yıllar, ihracata verilen önem nedeniyle TL’ye değer kaybettirilerek ihracatta mukayeseli avantaj yaratılmaya çalışılan bir dönemdir. Durum 1988 sonrasında çok farklıdır. 1988 sonrasında 2001 krizine kadar, satış gelirlerine oranla yaratılan net katma değer önemli bir düşüş trendine girmiştir. Özellikle 1994 ve 2001 kriz yıllarındaki düşüşler çok önemli boyutlardadır. 2001 yılı sonuna gelindiğinde, özel şirketler satış gelirlerinin yüzde 8,6’sı kadar katma değer yaratabilmişlerdir. Her ne kadar 2001 krizini izleyen, 2002, 2003 ve 2004 yıllarda satış gelirlerine oranla yaratılan katma değer bir artış temposuna girmiş olsa da, ulaşılan değer 1983-2004 ortalamasının çok altında, hemen hemen kriz öncesi 2000 yılındaki yüzde 13 düzeyindedir.

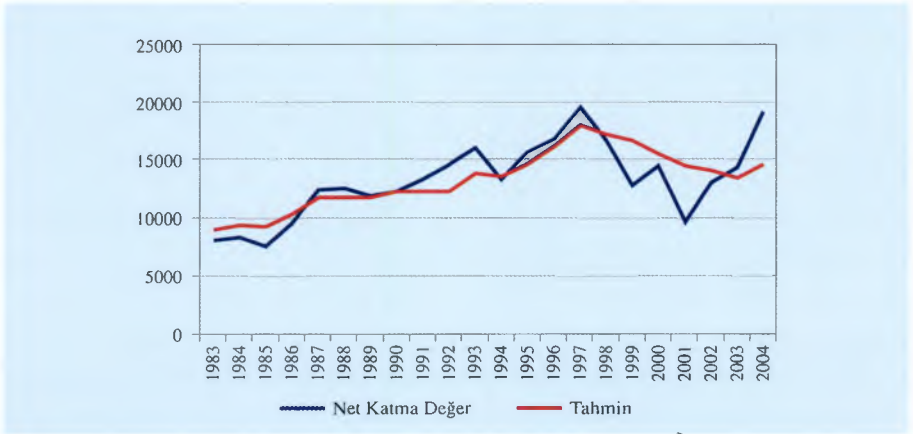
Yaratılan net katma değerde izlenen genel düşüş trendi, kuruluşların üretimlerinin daha yüksek bir kısmını başka üreticilere yaptırmalarından, katma değer yaratma potansiyellerinin düşmesinden veya devletin aldığı dolaylı vergi yükünün daha fazlasını üstlenmelerinden kaynaklanabilir. Kuruluşların üretimlerinin daha yüksek bir oranını başka üreticilere yaptırmaları yaygınlaşan bir olaydır. Bu şekilde kuruluşların satışları dolaylı olarak katma değer yaratıyordur. Ancak, yaratılan net katma değer satış gelirlerine oranındaki bu düşmenin şirketlerin katma değer yaratma potansiyellerindeki düşmeden kaynaklanması durumu endişe yaratacak bir durumdur. Bu ne-

denle aşağıda katma değer fonksiyonları tahmin edilerek şirketlerin katma değer yaratma potansiyellerindeki gelişme incelenecektir. Öbür yandan, Türkiye’de devletin vergi kaynaklarında dolaylı vergilerin payı giderek artmakta, bu durum, bir taraftan vergi adaletini zedelerken, bir yandan da sanayi kuruluşlarının vergi yüklerini arttırmaktadır. Bu nedenle de Şekil 3’te görüldüğü gibi, her ne kadar yaratılan brüt katma değerde önemli bir düşüş trendi yaşanıyorsa da yaratılan brüt katma değerın satış gelirlerine oranı inceleme dönemimizde önemli değişiklikler göstermemektedir.

Şekil 3: Özel Şirketlerde Satış Gelirlerine Oranlı Katma Değer



Şekil 4: Özel Firmalar Katma Değer Tahmini



Şekil 4, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalar için tahmin edilen katma değer fonksiyonunu sunmaktadır. Şekil üzerinde görüldüğü gibi, tahmin fonksiyonu gözlemleri oldukça iyi bir düzeyde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nunkinden daha iyi bir şekilde yansıtmaktadır. Gözlemler ve tahminler arasındaki korelasyon katsayısı 0,80 ($R^2 = 0,635$) dolaylarındadır.

Elde edilen tahmin fonksiyonunun parametreleri şöyledir:

$$A = 0,1064$$

$$\alpha = 0,4879$$

$$\beta = 0,5121$$

$$g_1 = 0,17\%$$

$$g_2 = -6,66\%$$

Tahmin fonksiyonun parametreleri çerçevesinde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'na kıyasla özel firmalarında varlıklara yatırılan paraların katma değer yaratma elastikiyetinin daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Çalışanların sayısı yüzde 10 arttığında yaratılan katma değer yüzde 4,9 dolaylarında artması beklenmektedir. Oysa, toplam varlıklara bağlanan fonlardaki yüzde 10'luk bir artış yaratılan katma değeri yüzde 5,1 arttıracaktır. Bu farklılığa rağmen, özel kesimde de insan faktörünün çok önemli olduğu anlaşılmaktadır.

Daha homojen bir grup olarak özel kesim firmalarına baktığımızda, katma değer yaratma gücünde çok önemli değişiklikler görmekteyiz. Özel kesimde katma değer yaratma gücündeki artış, 1997 yılına kadar devam etmiştir, fakat, yıllık artış binde 1,7 dolaylarında çok düşük bir düzeydedir. Bu artış, bir yandan verimlilik artışı, bir yandan da küreselleşmenin imkanlarından yararlanmadan kaynaklanan artış olabilir. Bilindiği gibi 1994 yılında GATT anlaşmasına varılmış, ayrıca, Türkiye 1996 yılı başında Avrupa ile Gümrük Birliğine girmiştir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda özel firmalar ihracatta önemli bir yer tutmaktadır. Rekabet koşullarının arttığı böyle bir ortamda 1997 yılına kadar özel kesim firmaları yıllık, binde 1,7 dahi olsa katma değer yaratma güçlerini arttırmışlardır. Üzerinde durulması gereken nokta, 1997 yılından sonra özel firmaların katma değer yaratma güçlerindeki yıllık, yüzde 6,6'yı aşan gerilemedir. Bilindiği gibi bu yıllar Türkiye'de TL'nin aşırı değer kazandığı yıllardır. TL'nin aşırı değerlendirilmesi sonucu, artan yerli maliyetler döviz fiyatlarına yansıtılmadığından yaratılan katma değer TL bazında önemli düşüş göstermiş olabilir. Elde edilen sonuç, özel sektör firmalarının mal ve hizmet kimliği yaratma konusunda da başarılı olamadığı, daha fazla fiziki üretim (fason) alanında faaliyet gösterdiği anla-

mına gelebilir. Günümüzde katma değer yaratma gücünün arttırılabilmesi, mal ve hizmetlere kimlik katabilmeye, müşteri gözünde vazgeçilmez bir konum elde etmeye bağlıdır. Bu nedenle, mal ve hizmetlere kimlik kazandırma özel sektör firmalarının amaçlarından biri olmalıdır.³¹

Ancak, burada bir hususu gözden kaçırmamamız gerekmektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi, kriz yıllarında katma değer yaratma gücü önemli derecelerde azalmaktadır. 1997 sonrasında özel firmaların katma değer yaratma güçlerindeki düşüş üzerinde 1998 Rusya krizinin, 2000 ve 2001 yıllarında Türkiye’de yaşanan krizlerin etkileri büyüktür. Şekil 2’de görüldüğü gibi, 2003 ve 2004 yıllarında özel kesimin yarattığı katma değer, trend değerlerinin epey üstünde olması katma değer yaratma gücünün artmakta olduğunun işareti olabilir.

Her şeye rağmen, özel kesimin katma değer yaratma gücünün azalmakta olduğu tahmini, yakından ve daha kapsamlı olarak inceleme gerektiren bir husustur.

III. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Kamu Kuruluşların Yarattıkları Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonunun Değerlendirmesi

Şekil 5, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının, satış gelirlerine oranla yarattıkları katma değeri, katma değerde kamunun payı ve brüt katma değer bilgilerini sunmaktadır. Şekil 5’te görüldüğü gibi, kamu kuruluşlarının satış gelirlerine oranla yarattıkları katma değer kimi açılardan özel şirketlerinkine benzermekte, kimi açılardan ise önemli farklılıklar göstermektedir. İnceleme dönemimizde, kamu kuruluşlarının satışlarına oranla yarattıkları, ortalama net katma değer, özel şirketlerinkinin biraz altında, yüzde 15,7 dolaylarındadır. Kamu kuruluşlarının satış gelirlerine oranla yarattıkları net katma değer, özel kesimde olduğu gibi, 1988 yılına kadar bir artış trendi yaşamış, izleyen yıllarda bir düşüş trendine girmiştir. Ancak, düşüşler 1997 yılına kadar devam etmiş, daha sonra, 2001 kriz yılı dışında, tekrar artış trendi yaşamıştır. Önemli olan diğer bir fark, kamu kesiminde, satış gelirlerinin oranı olarak yaratılan katma değerde inceleme dönemimizde bir düşüş trendi yaşanmamasıdır. Özellikle 2001 krizi sonrasındaki dönemde kamu kuruluşları daha fazla, satış gelirlerinin yüzde 20’si dolaylarında net katma değer yaratmıştır. Bu özel kesim-

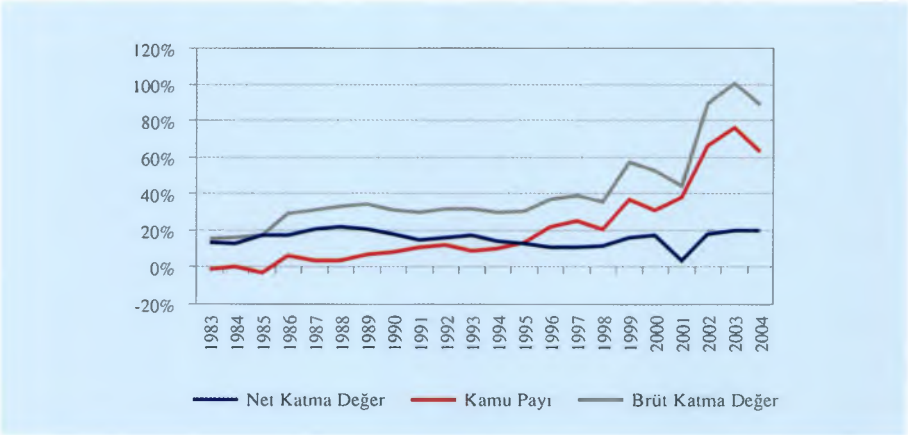
31 Burada bir noktayı belirtmekte yarar görüyoruz. Her ne kadar milli ekonomi açısından şirketlerin katma değer yaratma güçleri önemli ise de, özel şirketler, katma değer, sadece bir unsuru olan kârı arttırmayı hedef almaktadır.

deki yüzde 11-13 dolaylarında olan orandan çok yüksektir. Bu durum kamu kuruluşlarının daha işçi yoğun olmasından, daha entegre üretim yapmalarından ve özelleştirme sonucu 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamında kalan kuruluşların farklılığından kaynaklanıyor olabilir.

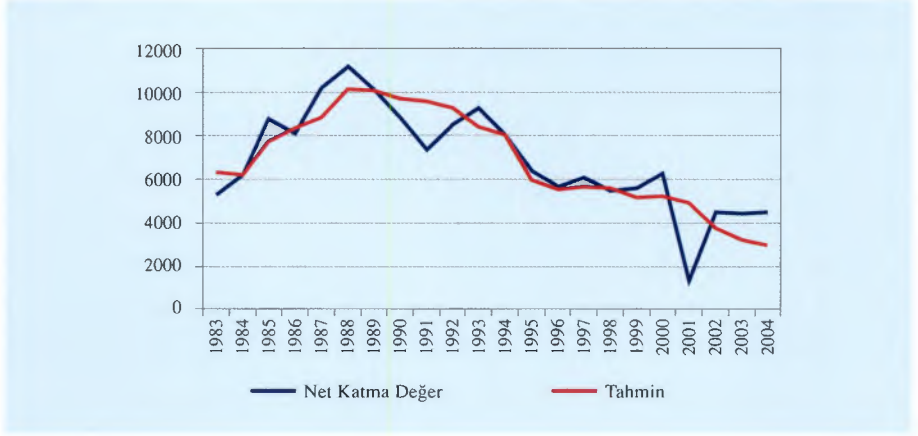
Öbür yandan, kamu kuruluşlarının yarattığı katma değerde kamunun payı çok daha yüksektir. Katma değerde kamunun payının satış gelirlerine oranı kamu kesiminde önemli bir artış göstermektedir. Daha önceki bölümlerde de ifade ettiğimiz gibi, kamu kuruluşları vergi tahsilatında araç olarak kullanılmaktadır. Katma değerde kamu payının da, özellikle son yıllarda bu denli hızlı yükselmesi 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamı içinde kalan kuruluşların karakter değişikliğinden kaynaklanıyor olabilir.

Bütün bu trendler, katma değer yaratmada kullanılan üretim faktörlerinin düzeylerini hesaba katmadığımızdan, yani kullanılan iş gücü ve toplam varlıklar hesaba katılmadığından, katma değer yaratma potansiyeli hakkında bilgi iletmemektedir. Bu nedenle, aşağıda 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel şirketlerin katma değer fonksiyonları tahmin edilerek incelenmiştir.

Şekil 5: Kamu Kuruluşlarında Satış Gelirlerine Oranla Katma Değer



Şekil 6: Kamu Kuruluşlarının Katma Değer Tahmini



Şekil 6, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları için tahmin edilen katma değer fonksiyonunu sunmaktadır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları ele alındığında da iyi bir katma değer tahmin fonksiyonu elde edilebilmektedir. Gözlemlerle tahmin edilen değerlerin korelasyon katsayısı 0,86 dolaylarındadır ($R^2 = 0,74$). Elde edilen katma değer tahmin fonksiyonu 1991 ve 2001 yılları dışında gözlemlere çok yakın tahmin değerleri vermektedir. 2001 yılı kriz yılı olduğundan yaratılan katma değer tahminin çok altında olması anlaşılır bir durumdur. Fakat, 1991 yılı şartlarının daha iyi incelenmesi gerekir.

Kamu kuruluşları için elde edilen tahmin fonksiyonunun parametreleri şöyledir:

$$A = 0,0190$$

$$\alpha = 0,9243$$

$$\beta = 0,0757$$

$$g_1 = 7,77\%$$

$$g_2 = 0,08\%$$

Özel kuruluşlara kıyasla kamu kuruluşlarında, çalışanların yaratılan katma değer yaratma esnekliği çok daha yüksektir. Özel firmalar için elde ettiğimiz tahmin fonksiyonunda çalışanların sayısının yüzde 10 artmasının, yaratılan katma değeri yüzde 4,9 arttırması bekleniyordu. Oysa, kamu kuruluşlarında çalışanların sayısı yüzde 10 arttığında, üretilen katma değer yüzde 9,2 dolaylarında artması beklenmektedir. Bu durum, kamu kuruluşlarının çok daha işçi yoğun kuruluşlar olmasından kaynaklanıyor olabilir.

Kamu kuruluşlarında, 1983-1988 yılları arasında katma değer yaratma gücündeki yıldan yıla artışlar çok önemlidir. Bu dönemde her geçen yıl, aynı işçi ve toplam varlıkla, yüzde 7,8 dolaylarında daha fazla katma değer yaratılabilmektedir. Bu durum, katma değer yaratma gücünde çok önemli bir artış trendini işaret etmektedir. Hatırlanacak olursa, bu yıllarda kamu kuruluşlarının yönetimlerine daha fazla özerklik tanındığı yıllardır. İzleyen yıllarda da kamu kuruluşlarının katma değer yaratma gücünde bir azalma olmamıştır. 1988 sonrası kamu kuruluşlarının katma değer yaratma güçleri yıllık onbinde 8 oranında artma göstermiştir. Bu durum kamu kuruluşlarının katma değer yaratma güçlerini koruyabildikleri anlamına gelmektedir. Bu dönem Türkiye'nin özelleşmeye önem verdiği, kamu kuruluşlarını ihmal ettiği bir dönemdir. Fakat, özel kesim firmalarının katma değer yaratma güçleri düşerken, kamu kuruluşlarında görülen, çok az da olsa artış, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamına giren kuruluşların sayısındaki düşme sonucu daha güçlü kuruluşların kapsam içinde yer almasından kaynaklanıyor olabilir.

IV. Sonuç

Bu bölümde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı net katma değeri, yani bu kuruluşların milli gelire yaptıkları katkıyı, katma değerden kamunun aldığı payı ve yaratılan brüt katma değeri ve kuruluşların katma değer yaratma potansiyellerindeki gelişmeleri incelemiş bulunuyoruz.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satış gelirlerine oranla yarattıkları net katma değer 1983 yılından 1988 yılına kadar bir artış trendi yaşamış, sonraki yıllarda önemli bir düşüş göstermiştir. Bu düşüşün nedenlerinin yakından incelenmesi gerekir. Düşüş, kuruluşların giderek üretimlerini başka üreticilere yaptırmalarından, şirketler üzerinde dolaylı verilerin yükünün artmasından, TL'nin aşırı değer kazanması sonucu ihracatın olumsuz etkilenmesinden ve/veya kuruluşların üretim faktörleriyle katma değer yaratma güçlerindeki azalmadan kaynaklanıyor olabilir. Nedenler, farklı kuruluşlar için de farklılıklar gösterebilir. Bu nedenlerin her kuruluşun bünyesinde incelenmesi gerekir. Bu bölümde, kuruluşların katma değer yaratma potansiyellerinde düşüş olup olmadığı konusunda ilave bilgiler elde etmek için katma değer yaratma fonksiyonları tahmin edilerek değerlendirme yapılmıştır.

Gerçekleştirdiğimiz katma değer yaratma tahminleri çok önemli bir noktayı işaret etmektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun katma değer yaratma potansiyeli giderek düşmektedir. Özellikle, verim artışları sonucu özel sektör kuruluşlarında katma de-

ğer yaratma potansiyeli 1997 yılına kadar yavaş da olsa bir artış seyri izlemiş, daha sonra hızlı bir düşüş yaşamıştır. Kamu kuruluşları için ise katma değer yaratma gücündeki artışlar 1988 yılına kadar sürmüş, daha sonra kapsamda güçlü kuruluşların kalması nedeniyle yaklaşık olarak düzeyini korumuştur. Yeni bir dünya düzeninin oluşturulduğu ortamda katma değer yaratma potansiyelindeki artışlar, mallara kimlik kazandırmaya, yani marka, tasarım ve imaj üstünlükleri sağlamaya bağlıdır. Elde ettiğimiz bulgular, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yeni dünya düzenine ayak uydurmakta sıkıntı çektiği anlamına gelebilir. Ancak, katma değer yaratma gücündeki düşüşlerden bir kısmı da TL'nin aşırı değerlenmesinden kaynaklanmaktadır.

Bu kapsamdaki bir çalışma ile katma değer yaratma potansiyelindeki düşüşlerin kaynakları ve çözümleri konusunda fazla bir şey söylemek mümkün değildir. Ancak, bu çalışma, konuya ciddi bir şekilde eğilmek gerektiğini ortaya koymaktadır.

BÖLÜM 5

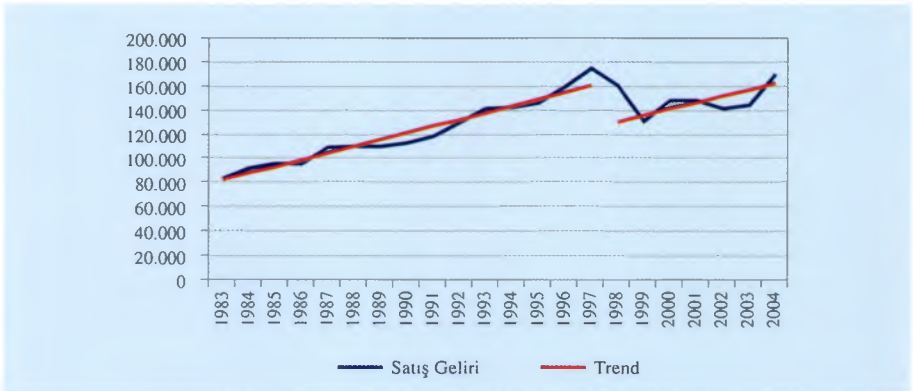
500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Faaliyet Sonuçları

Bu ve bunu izleyen iki bölümde Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun faaliyet sonuçlarını inceleyeceğiz. Bu bölümde kamu ve özel ayrımı yapmadan 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nu değerlendireceğiz. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu ve özel kuruluşların önemli farkları olmasına rağmen, bu incelememiz de Türkiye'nin büyük firmalarının genel durumunu anlamamız bakımından yararlı olacaktır. Bunu izleyen bölümde ise 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamına giren özel firmaların faaliyet sonuçlarını inceleyeceğiz. Daha sonraki bölümde de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının faaliyet sonuçlarını değerlendireceğiz. Daha önceki bölümlerde belirttiğimiz gibi, zaman içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde özel firma adedi artmakta kamu kuruluşu adedi ise azalmaktadır. İncelediğimiz dönemin başlarında 74 olan kamu kuruluşu adedi, zaman içinde 18'e gerilemiştir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, özel firmalar ve kamu kuruluşları için yapacağımız incelemelerde aynı şablonu kullanacağız. Bu nedenle, okuyucular ilgi duydukları bölümü inceleyebilecekleri gibi, her üç bölüm de, yaklaşık aynı analiz başlıklarını taşıdığından, diledikleri analizleri ayrı bölümler içinde de inceleyebileceklerdir.

I. Satış Hacminde Gelişmeler

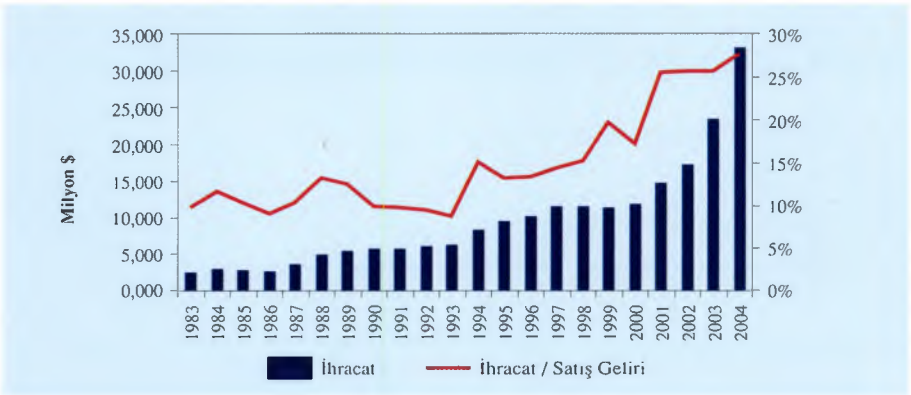
Şekil 1, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yıllar itibarıyla satışlardan elde ettikleri gelirleri (satış hasılatı) sunmaktadır. Satış hasılatı büyüklükleri enflasyondan arındırılmış, 2004 fiyatlarıyla milyon YTL cinsinden sunulmuştur.

Şekil 1: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Satış Gelirleri



Şekil 1’de görüldüğü gibi, Türkiye’nin 500 büyük firması, satış hacmi bakımından, 1997 yılına kadar bir büyüme trendi yaşamış, bunu izleyen 1998 ve 1999 yıllarında önemli düşüşler kaydetmiş, daha sonra da, tekrar daha önceki artış trendine girmiştir. 1998 ve 1999 yıllarında satış gelirlerindeki hızlı düşüş incelenmesi gereken bir düşüştür. Bu yıllar, Türkiye’de, 1997’de yaşanan Güneydoğu Asya, 1998 yılında yaşanan Rusya krizlerinin etkilerinin yaşandığı yıllardır. 1999 yılı Türkiye ekonomisinin yüzde 6,5 milli gelir kaybına uğradığı bir yıldır. Ancak ilginç olan nokta 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun satışlarının 1994 ve 2001 krizleri sırasında azalmamış olmasıdır. Kriz yılları TL’nin hızla değer kaybettiği, dövizin pahalılandığı ve 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun ihracatının artma gösterdiği dönemlerdir. Öbür yandan, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun satış gelirlerinin tekrar artma trendine girdiği yıllar TL’nin değerlendirildiği yıllardır. TL, 2002 yılında yüzde 12, 2004 yılında yüzde 10 ve 2004 yılında yüzde 7 dolaylarında değerlenmiş, 2001 krizi öncesi değerinin üzerine çıkmıştır. Bu dönemde satış gelirlerinin artması, TL’nin aşırı değerlenmesinin ihracatı olumsuz etkileyerek satış gelirlerini azaltması beklentisine ters düşmektedir.

Şekil 2: İhracat ve Toplam Satış Gelirindeki Payı



Şekil 2, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun milyon dolar olarak ihracat gelirlerini ve ihracat gelirlerinin satış gelirleri içindeki payını sergilemektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun ihracatı önemli bir artış temposu içindedir. 1983 yılında 2,5 milyar dolar olan ihracat, 2004 yılına gelindiğinde 33,2 milyar dolara yükselmiştir. Artış trendi ihracatın toplam satış gelirleri içindeki payında da yaşanmaktadır. 1983-1993 arasında toplam satış gelirleri içinde yüzde 9-10 dolaylarında olan ihracat gelirleri payı, sonraki yıllarda hızla artarak yüzde 28 düzeylerine ulaşmıştır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun ihracatında yıllık artış oranı yüzde 12 dolaylarındadır. Fakat, incelediği-

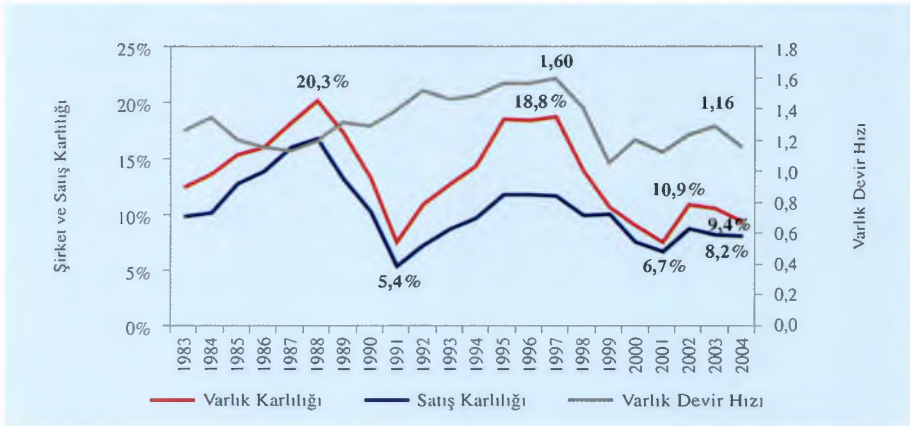
miz dönemde TL'nin değeri artması nedeniyle TL bazında ihracattaki artış sadece yüzde 7,9 düzeyinde kalmaktadır. İhracat açısından 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun performansı olumlu görünmektedir. Ancak, bu kuruluşların ithalatı konusunda bilgimiz olmadığından, bu kuruluşların faaliyetlerinin Türkiye'nin dış ticaret dengesine etkisini bilemiyoruz. TL aşırı değer kazandıkça ihracatçı şirketler yerli ara malı kullanımından ithal ara malı kullanımına kaydıklarından bu ihracat artışlarının dış ticaret dengesine yansımaları çok daha düşük oranda, hatta negatif yönde olabilir. Özellikle 2001 yılından bu yana ihracattaki seyir önemlidir. 2001 yılından bu yana dolar bazında ihracat artışları, TL cinsinden büyüklüklere düşük oranlarda yansımaktadır. Örneğin, 2002 yılında dolar bazında ihracat yüzde 17 dolaylarında artarken, TL bazında yüzde 4 gerilemiştir. Dolar bazında ihracatın bu denli hızlı artmasında, doların değerinin uluslararası düzeyde gerilemesinin de rolü büyüktür.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, 1994 ve 2001 krizlerinin yaşandığı yıllar, ihracatta çok önemli boyutlarda artışlar olmuştur. Bu artışlarda hem TL'nin değer kaybetmesinin, yani dövizlerin pahalılaşmasının, hem de iç talep düşüklüğünün rolü vardır. Bu iki kriz yılında ihracat hem dolar olarak artmış, hem TL bazında artmıştır. TL bazında artışlar, TL bu yıllarda değer kaybettiğinden daha çarpıcıdır.

II. Kârlılıktaki Gelişmeler

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun kârlılığındaki gelişmeleri, "Şirket kârlılığı" ve "Ortak kârlılığı" olarak iki açıdan değerlendireceğiz.³²

Şekil 3: Varlık Kârlılığının Oluşumu



32 Kârlılık incelememizde kullandığımız model Ekler kısmında Ek 1'de ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Bu eke başvurmak yararlı olabilir.

A. Varlık Kârlılığı

Varlık kârlılığı³³ temel kârlılık göstergesidir. Varlık kârlılığı göstergesi, şirket varlıklarına bağlanan paranın bir şirkette hangi oranda kâr sağladığını gösterir. Varlık kârlılığını iki çarpanını inceleyerek değerlendireceğiz. Bu çarpanlar, "Satış kârlılığı" ve "Varlık Devir Hızı" çarpanlarıdır.³⁴ Satış kârlılığına kâr marjı, varlık devir hızına sürüm de denir. Yani, bir şirket ya kâr marjlarından ya da sürümden kazanır.

Şekil 3, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu için varlık kârlılığını ve bu kârlılığı oluşturan iki çarpanı, yani satış kârlılığı ile varlık devir hızını sunmaktadır. Şekil 3'te görüldüğü gibi, Türkiye'de varlık kârlılığı hiç de istikrarlı değildir. Ancak, bu kârlılıkta genel bir düşüş trendi de gözlemlenmektedir. Varlık kârlılığı, 1983 yılında yüzde 12,5 düzeylerindeki, 1988 yılına kadar çok muntazam bir artış trendine girmiş, 1988 yılında yüzde 20 düzeyini aşmıştır. Bu yıllar Türkiye'nin liberal ekonomi düzenine geçtiği, bunda da oldukça başarılı olduğu yıllardır. Ancak, bu yıllarda enflasyonla mücadelede başarılı olunamamıştır. 1989 sonrası hükümetler enflasyonla mücadeleye ağırlık vermiş, hatalı enflasyonla mücadele yöntemleri uygulanmıştır. Bu yöntemler talebi kısma, döviz kuru çıpası kullanma gibi yöntemlerdir. Varlık kârlılığı 1991 yılına kadar hızlı bir düşüş göstermiş ve 1991 yılına varıldığında yüzde 7,6 düzeyine gerilemiştir. 1991 sonrası Türkiye ekonomisinin dengelerinin bozulduğu, ancak ülkeye giren sıcak para nedeniyle 1994 yılına kadar bahar havası yaşadığı bir dönemdir. Bu dönemde varlık kârlılığı tekrar yükselişe geçmiştir. İlginç olan durum şudur. 1994 krizi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun varlık kârlılığındaki artış seyrini etkilememiştir. Bunun nedeni, kuruluşların ihracata yönelmeleri ve işçi ücretlerinden tasarruf etmeleridir. İşçi ücretlerine aşağıda değinilecektir. Varlık kârlılığındaki artış 1995 yılına kadar devam etmiş, 1997 yılında yüzde 18,8 dolaylarına ulaşmıştır. Asya ve Rusya krizleri, hatalı istikrar politikaları Türk sanayiini 1998 ve sonrası yıllarda iyiden iyiye vurmuştur. Varlık kârlılığı hızla düşerek 2001 kriz yılında yüzde 7,6 düzeyine gerilemiştir. 1991 yılında da yaşanmış olan bu düzey, sanayinin karşı karşıya kaldığı en düşük kârlılık düzeyidir. Her ne kadar 2002, 2003 ve 2004 yıllarında kârlılık düzeyinde bir düzelme olursa da yavaş da olsa bir azalış trendini yaşadığı görünümünü vermektedir. Ayrıca bu kârlılık düzeyi 20 yıllık dönemin en düşük düzeylerindendir.

33 Varlık Kârlılığı, Şirket Kârlılığı olarak da adlandırılır.

34 Formüllerle: Varlık Kârlılığı = Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar = Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Satış Gelirleri * Satış gelirleri / Toplam Varlıklar.

Varlık kârlılığının çarpanlarına bakacak olursak, varlık kârlılığının artış ve azalış yönünü saptayan satış kârlılığıdır. Ancak, varlık devir hızındaki artış ve düşüşler, satış kârlılığındaki gelişmeleri, varlık kârlılığına büyüterek yansıtmaktadır. Varlık devir hızındaki gelişmeler önemlidir. Türkiye’de sanayi kuruluşları şirkete bağlanan paraları hızla döndürememektedir. Bunun bir nedeni kapasite kullanımındaki düşüklüklerdir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, varlıklara bağlanan paraları yılda, ortalama 1,33 defa döndürebilmektedir. Rekabet koşulları artarken satış kârlılığının düşerek varlık devir hızının artması gerekir. Esasında, Şekil 3’te görüldüğü gibi, varlık devir hızı 1987-1997 yılları arasında bir artış temposu sergilemiştir. 1987 yılında kuruluşlara bağlanan para 1,14 defa döndürülürken, 1997 yılında 1,6 defa döndürülmüştür. Bu artış çok önemli bir artıştır. Fakat 1997 sonrasında paranın devir hızı tekrar ve hızla yavaşlamış, 2001 krizine gelindiğinde tekrar 1,14 düzeyinin altına inmiştir. 2002 ve 2003 yıllarında varlık devir hızında kısmî bir düzelme olmasına rağmen 2004 yılında tekrar bir düşüş yaşanmıştır. Ancak 2004 yılındaki düşüş enflasyon muhasebesi uygulamasından kaynaklanıyor olabilir.³⁵ Türkiye’de sanayi parayı hızlı döndürmeye özen göstermek zorundadır. Bu nedenle varlık devir hızı göstergesinin de çarpanlarını incelememiz yararlı olacaktır.

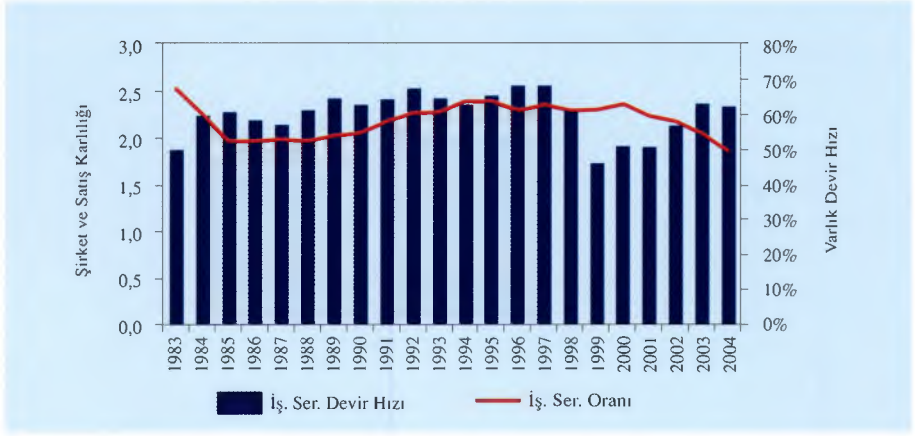
Kuruluşların varlıklarına bağladıkları paralar, tüm varlıklarda dönmemekte, sadece "dönen varlıklar"da dönmektedir. Örneğin, hammadde stoklarına bağlanan paralar bir süre sonra mallara dönüşmekte, daha sonra da satılarak alacaklar haline gelmekte ve nihayet tahsil edilmektedir. Oysa duran varlıklara bağlanan paralar süresiz bağlı kalmaktadır.³⁶ Dönen varlıkların diğer bir adı "işletme sermayesi"dir. Varlık devir hızının iki çarpanı, "İşletme Sermayesi Devir Hızı" ve "İşletme Sermayesi Oranı" çarpanlarıdır.

Şekil 4, varlık devir hızının çarpanlarının grafiğini sunmaktadır. İşletme sermayesi devir hızı, satış gelirleri işletme sermayesine bölünerek; işletme sermayesi oranı ise, işletme sermayesi, toplam varlıklara bölünerek bulunur. İşletme sermayesi devir hızı, paranın işletme sermayesinde bir yılda kaç defa döndüğünü, işletme sermayesi oranı ise toplam varlıklara bağlanan paranın ne kadarının işletme sermayesine (paranın döndüğü kısma) tahsis edildiğini gösterir.

35 2004 yılında şirketlerden toplanan bilgiler enflasyon muhasebesi uygulanmış bilgilerdir. Bu nedenle bu bilgilerin kullanılmasında özel bir özen göstermek gerekir.

36 Enflasyon muhasebesi uygulamasından en çok etkilenen varlıklar da duran varlıklardır. Bu yüzden 2004 yılı işletme sermayesi oranı bilgisini dikkatli kullanmak gerekir.

Şekil 4: Varlık Devir Hızını Oluşturan Faktörler



Şekil 4'te görüldüğü gibi varlık devir hızını oluşturan faktörler oldukça istikrarlı trendler izlemektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda varlıklara bağlanan paranın ortalama yüzde 60'ı işletme sermayesine bağlanmaktadır. Tesislere ve diğer duran varlıklara bağlanan para toplamın sadece yüzde 40'ı dolaylarındadır. İşletme sermayesine çok yüksek oranlarda para bağlanmaktadır. İşletme sermayesine bağlanan paralar da oldukça yavaş dönmektedir. İşletme sermayesi devir hızı ortalama 2,26 dolaylarındadır. Bu paranın işletme sermayesinde 162 gün bağlı kaldığını gösterir. Yani hammadde stoklarından, mamul stoklarına; oradan müşterilerden alacaklara, neticede de tahsilata kadar süren para bağlama süreci 162 gün tutmaktadır.

İşletme sermayesi devir hızının da istikrarlı bir trend izlendiği görülmektedir. İşletme sermayesi devir hızı 1996-1997'lere kadar yavaş fakat oldukça istikrarlı bir artış temposu içinde olmuştur. 1998 sonrasında işletme sermayesi devir hızı hızla düşmüş, 2001 yılında 1,9 düzeyine gerilemiştir. Diğer bir deyişle, 1997 yılında işletme sermayesine bağlanan paralar, ortalama 143 gün de tahsil edilirken, 2001 yılında 192 günde tahsil edilebilmiştir. 2001 krizinden bu yana işletme sermayesi devir hızı daha önceki yıllardaki düzeyine yükselmektedir. Bu gözlemlerimiz, Türkiye'de şirketlerin işletme sermayesini hızlı döndürmeye özen göstermeleri gerektiğini ve Türkiye'de kuruluşların işletme sermayesi finansman yükünü hafifletecek kurumlara ihtiyaç duyduğunu göstermektedir.

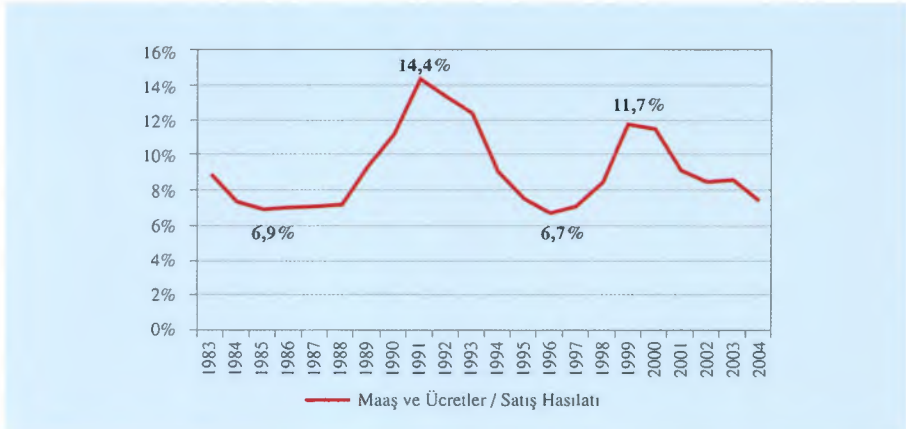
Satış kârılığını etkileyen temel faktörlerden biri, çalışanlar için ödenen maaş ve ücretlerdir. Şirketler hammaddelerini piyasalardan almakta, kullanacakları hammadde miktarlarını üretim tarzları belirlemektedir. Şirketlerin hammadde fiyatlarını kendi-

leri değil piyasa saptamaktadır. Şirketlerin etkileyebildiği masraf unsurlarından bir tanesi çalışanlar için ödenen maaş ve ücretlerdir. Şekil 5, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda çalışanlara ödenen maaş ve ücretlerin satış gelirlerinden aldığı payı sunmaktadır.

Şekil 5'te görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu için ücretlerin satış gelirinden aldıkları pay hiç de istikrarlı değildir. Bu pay, 1985 ve 1996 yıllarında en düşük düzeylerinde, yüzde 7 dolaylarındadır. En yüksek düzey 1991 yılında ulaşılan yüzde 14,4 düzeyidir. 1991 yılında satış kârlılığının en düşük düzeyi olan yüzde 5,4 düzeyine inmesinin temel nedeninin, ödenen yüksek maaş ve ücretler olduğu anlaşılmaktadır.

Hatırlanacağı gibi 1980 sonrası liberalleşme süreci içinde ücretlerin düşük tutulmasına özen gösterilmişti. Bu durum satış gelirleri içinde ücretlerin payının 1985 yılına kadar düşmesine neden olmuştu. Özellikle 1989, 1990 ve 1991 yıllarında ücretler, bu nedenle de satış gelirleri içinde ücretlerin payı hızla artmıştı. 1994 krizi ve izleyen yıllar, 1996'ya kadar ücretlerin satış gelirlerindeki payı düşmüş, 2001 krizine doğru tekrar artarak yüzde 12 dolaylarına yerleşmiştir. Kriz dönemi ve kriz sonrası, tekrar ücretlerin satış gelirlerindeki payı düşüş trendi yaşamıştır.

Şekil 5: Satış Hasılatında Ücretlerin Payı



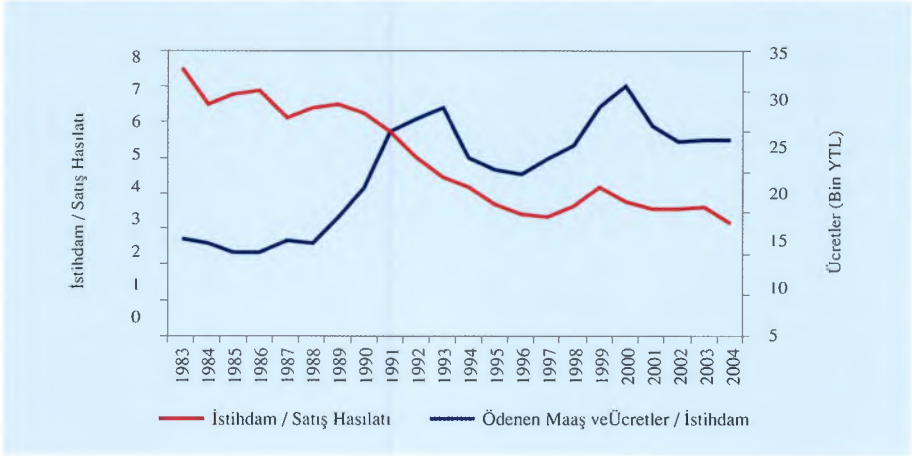
Daha önce yeni dünya düzenini açıklarken belirttiğimiz gibi, malların fiziki üretiminde ve fason imalatla kıyasıya rekabet yaşanmakta ve bu rekabet işçilik ücretleri çerçevesinde yürütülmektedir. Ücretleri arttırabilmenin yolu mallara kimlik kazandırmak, marka, tasarım ve imaj geliştirmektir. Bu yapılmadan ücretleri arttırmak şirketleri zor

duruma sokmaktadır. Türkiye’de kuruluşların yüksek ücret ödeme gibi çektikleri sıkıntılar, gerçekte, marka, tasarım ve imaj geliştirememekten kaynaklanmaktadır.

Şekil 6, ödenen maaş ve ücretlerin satış geliri içindeki payını, 1 milyon YTL için istihdam ve işçi başına bin YTL ücret çarpanlarına ayırmaktadır.

Şekil 6’da görüldüğü gibi, istihdam yoğunluğu diye adlandırabileceğimiz, 1 milyon YTL satış hasılatı başına istihdam edilen çalışanlar sayısı zaman içinde net bir azalış trendi içindedir. Zaman içinde teknolojik gelişmeler nedeniyle aynı üretim için giderek azalan miktarda insan gücü kullanılmaktadır. Bu trend gelişmiş ülkeler için de sorun yaratmaktadır.

Şekil 6: İstihdam ve Ücretler



Birkaç istisna ile, üretimde istihdam yoğunluğu, 1997 yılına kadar sürekli azalmış, 1998, 1999 yıllarında tekrar artmasına rağmen, izleyen yıllarda 1980 başlarındaki düzeyinin yarısına inmiştir. 1983 yılında 1 milyon YTL satış, 7,5 kişilik istihdam gerektirirken, 2004 yılında 3,1 kişilik istihdam gerektirmektedir.

Satış gelirleri içinde ödenen maaş ve ücretlerin payını arttıran faktör çalışanlara ödenen ücretlerdir. Çalışanlara ödenen ücretler genel bir artış seyrindedir. Fakat, bu artış çok önemli dalgalanmalar göstermektedir. Ücretler, 1993 ve 2000 yıllarında, trend içindeki maksimum değerlerine yükselmiş, kriz yılları ve sonrasında süratli bir düşüş göstermiştir. Artış trendi lokal maksimum ve lokal minimum değerler için de geçerlidir. İncelediğimiz yirmi yıllık dönemde ücretlerin iki katına katladığı söylenebilir. Sanayide istihdam azalmakta fakat ücretler artmaktadır.

Bütün faktörler incelendiğinde söyleyebileceğimiz, satış kârlılığındaki dalgalanmaların ödenen ücretlerden kaynaklandığı, işletme sermayesi devir hızında yaşanan ya-
vaşlamaların bu dalgalanmaları varlık kârlılığına yansıttığıdır.

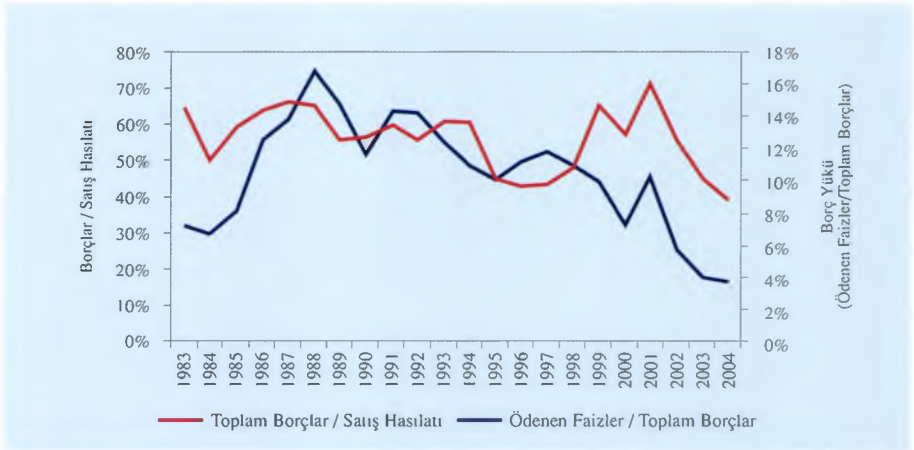
B. Ortak Kârlılığı

Ortak kârlılığı, varlık kârlılığı (şirket kârlılığı) ile borçlanma siyasetinin bir sonucudur. Şirketler borç para kullanarak ortaklarına ilave kazanç elde etmeye çalışırlar. Varlık kârlılığı borç maliyetinden yüksekse, borç kullanarak ortaklara ilave bir kazanç elde edilir. Bu ilave kazanç ortağa sağlanan "taşma" denir. Ortak kârlılığı, varlık kârlılığına, taşma ile borç-özsermaye oranının çarpımından elde edilen ilave kazanç eklenerek bulunur.³⁷

Burada, önce 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun borçlanma siyasetlerini, borçlar için ödenen faizin satış gelirinden aldıkları payı, sonra da ortak kârlılığını oluşturan faktörleri inceleyeceğiz.

Şekil 7, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu için borçlanma ve borç yükü grafiğini sunmaktadır. Şekil 7'de görüldüğü gibi, kuruluşlar satış gelirlerinin ortalama yüzde 56'sı kadar borçlanmaktadır. Borçlanma yıldan yıla önemli değişiklikler göstermekte, yüzde 43 ile yüzde 65 arasında oynamaktadır. Kuruluşlar en düşük borçlanma düzeylerini şirket kârlılıklarının yüksek olduğu 1995, 1996 ve 1997 yıllarında yaşamışlardır. Bu yıllarda şirket faaliyetlerinin yarattığı kaynaklar borçlanma düzeylerinin düşmesine imkan tanımıştır.

Şekil 7: Borçlanma ve Borç Yükü



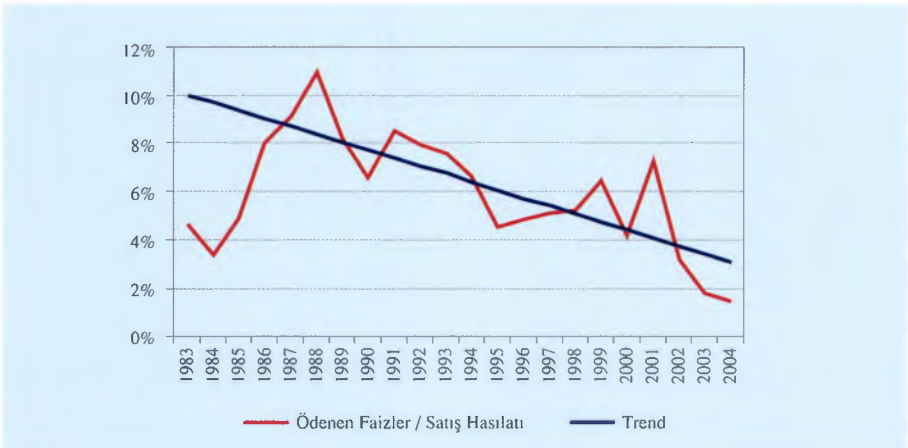
37 Formül ile ifade edecek olursak: Ortak Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Sonraki Kâr / Özsermaye) = Varlık Kârlılığı + (Borç / Özsermaye) * (Varlık Kârlılığı - Borç Yükü).

Son yirmi sene 500 Büyük Sanayi Kuruluşu en yüksek borçlanma düzeyini 2001 yılında yaşamıştır. Kriz nedeniyle kurlar hızla yükseldiğinde yabancı para üzerinden borçlu olanların borçları çok yüksek düzeylere, satış gelirlerinin yüzde 71'ine, ulaşmıştır. 2001 sonrası TL aşırı değer kazandığından, TL cinsinden yabancı borçlar azaldığından 2001 yılı sonrası borçlanma düzeylerinde önemli düşüşler yaşanmıştır. Şekil 7'de önemli olan gözlem, borç yükünün çok yüksek olduğu dönemlerde şirketlerin borçlanma düzeylerini arttırmalarıdır. Bu durum Türkiye'de şirketlerin aktif bir borçlanma siyasetinin olmadığına bir işareti olabilir.

İncelediğimiz dönemde, borç yükü (ödenen faizler / toplam borçlar) önceleri, 1988 yılına kadar hızla artmış sonra belirgin bir azalış trendine girmiştir. Her ne kadar, 1991, 1997 ve 2001 yıllarında borç yükünde önemli artışlar olduysa da, düşüş trendi minimum ve maksimum değerler için de geçerlidir. 2001 krizinden bu yana yaşanan düşüşler çok önemlidir. 2001 kriz yılı borç yükü yüzde 10,2 düzeyine yükselmişken, borç yükü, 2002 yılında yüzde 5,7'ye, 2003 yılında ise yüzde 4'e ve 2004 yılında yüzde 3,7'ye düşmüştür. Oysa aynı dönemlerde Türkiye'de reel faizler çok yüksek düzeylerdeydi. Borç yükünün bu denli düşük düzeylerde gerçekleşmesi, yabancı para üzerinden borçlanmadan kaynaklanabilir. Eğer durum böyleyse, şirketlerin çok önemli boyutlarda kur riski ve kriz riski taşıdıkları söylenebilir.

Borçlanma oranı ve borç yükü çarpıldığında faizlerin (finansman giderlerinin) satış gelirinden aldıkları pay ortaya çıkmaktadır. Şekil 8, ödenen faizlerin satış gelirine oranını sunmaktadır.

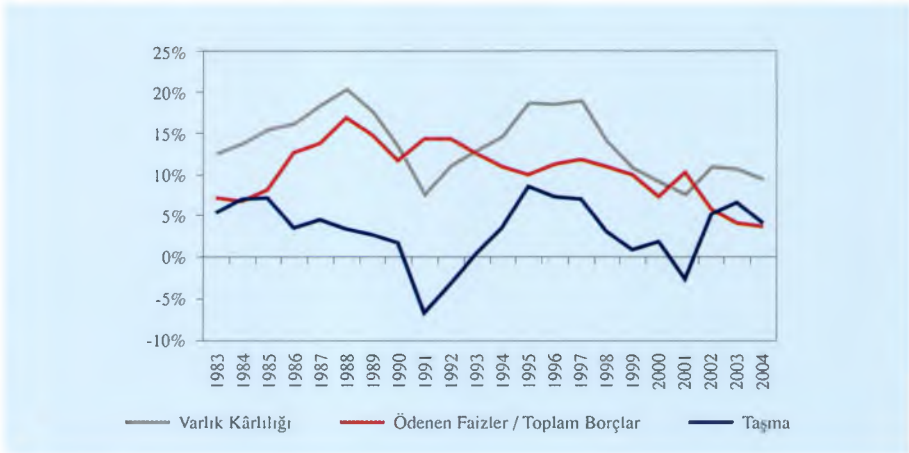
Şekil 8: Satış Gelirlerinde Faizlerin Payı



Şekil 8’de görüldüğü gibi, borç yüküne oldukça paralel olarak, faiz giderlerinin satış gelirleri içinden aldığı pay, 1988 yılına kadar artmış, ondan sonra istikrarlı bir şekilde düşüş trendine girmiştir. Her ne kadar ekonomik koşullardan kaynaklanan yükselişler olsa da, düşüş çok belirgin bir düşüştür. Trend değeri olarak, 1980’li yıllarda yüzde 10 dolaylarında olan, satış gelirlerinden finansman giderlerinin aldığı pay, 2003 senesinde yüzde 3’e düşmüştür. Esasında, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında gerçekleşen oranlar trend değerlerinin de çok altındadır. 2004 yılında yüz liralık satış geliri için katlanılan finansman gideri, sadece 1,5 liradır. Bu düşüşün ne kadarının döviz cinsinden borçlanmadan kaynaklandığı, bu nedenle de riskleri ne kadar artırdığı incelenmesi gereken bir durumdur.

Şekil 9, Varlık kârlılıklarını ve borç yüklerini karşılaştırmakta ve "taşma"yı saptamaktadır. Daha önce de incelediğimiz gibi, genellikle yüzde 15’lerin üzerinde seyreden varlık kârlılığı, 1991 ve 2001 yıllarında çok düşük olan yüzde 7,6 düzeyine gerilemiştir. Şirket kârlılıklarının düştüğü bu dönemlerde borç yükü de yükseliş göstermiştir. Bu nedenle genellikle pozitif değerli olan taşma, 1991, 1992 ve 2001 yıllarında negatif değer almış, yani varlık kârlılığı borç yükünü karşılayamamıştır.

Şekil 9: Taşmanın Oluşumu



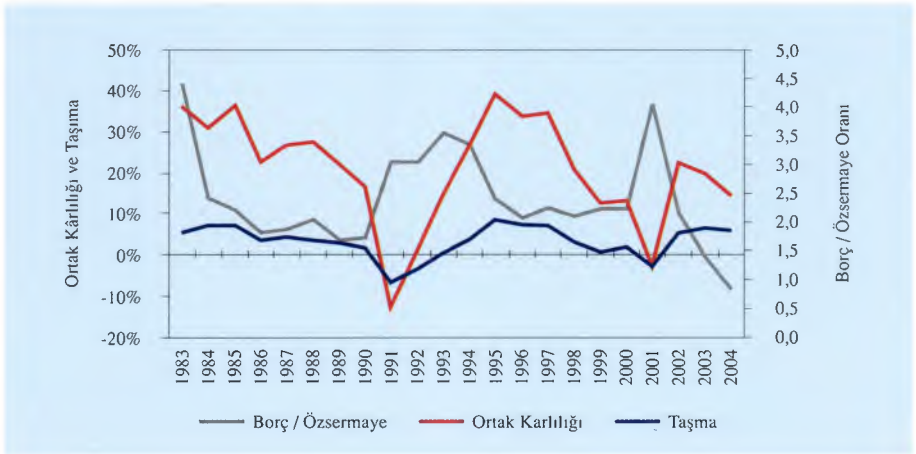
Şekil 9’da görüldüğü gibi taşma en yüksek değerlerini 1995, 1996 ve 1997 yıllarında almıştır. Bu yıllar hem şirket kârlılıklarının yüksek, hem de borç yükünün düşük olduğu yıllardır. Bu yıllarda borç kullanan kuruluşlar ortaklarına yüksek oranlarda kârlılık sağlamıştır. İlginç olan nokta 2001 yılında taşma’nın negatif değerli olması-

na rağmen, 2002 ve 2003 yıllarında çok yüksek kabul edilebilecek yüzde 5-6 düzeylerine çıkmış olmasıdır. Özellikle daha ilginç olan, 2003 yılında varlık kârlılığı az da olsa düşerken, borç yükü çok azaldığından taşmanın büyümesidir. Şirket kârlılıkları düşerken, yüksek taşma sonucu ortak kârlılığının da yüksek çıkması elde edilen sonuçları olumlu göstermiş, düşen varlık kârlılığı ve artan risk dikkatleri üzerine toplayamamıştır. 2004 yılında taşma, borç yükündeki gerilemenin olumlu etkisine rağmen, varlık kârlılığındaki düşüş nedeniyle bir gerileme göstermiştir.

Şekil 10 ortak kârlılığının oluşumunun grafiğini sunmaktadır. Bu grafik çok önemli bir grafikdir. Daha önce genel açıklamalar yaparken, taşmanın negatif (olumsuz) olduğu durumlarda borçlanmanın azaltılması gerektiğini belirtmiştik. Oysa, Şekil 10'da görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda taşmanın negatif olduğu dönemler borç-özsermaye oranının da yüksek olduğu dönemlerdir. Bu durum ortak kârlılığının daha fazla dalgalanmasına neden olmuştur.

İncelediğimiz dönemde varlık kârlılığı ortalama yüzde 13,7, ortalama taşma yüzde 3,3, borç özsermaye oranı ise ortalama 2,4'tür. Bu büyüklükler altında, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, kullandığı paraya karşı yüzde 13,7 kazanç sağlarken, ortak parasına karşı ortalama yüzde 20,6 kazanç sağlamıştır. Ancak, ortak kârlılığındaki çalkalanma çok büyük boyutlardadır. İncelediğimiz dönemde ortak kârlılığı 1991 yılında eksi yüzde 12,8, 1995 yılında ise yüzde 39 mertebesindeydi.

Şekil 10: Ortak Kârlılığının Oluşumu



Yine şekil 10'da görüldüğü gibi 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ortak kârlılığı 1983 yılındaki yüzde 36'larda olan düzeyinden, 1991 yılına kadar bir düşme eğilimi izlemekte, 1991 yılında yüzde 12,8 zararlar en kötü yılını yaşamaktadır. Sonraki yıllarda 1995 yılına kadar ortak kârlılığı hızlı artış göstermiş, yüzde 39'luk düzeyine ulaşmıştır. Ortak kârlılığı 1997'ye kadar yüksek düzeylerini korumuş sonra 2001 yılına kadar hızlı bir düşüş yaşamıştır. 2001 ve 2003 yılları ortak kârlılığının ortalama değerlere ulaştığı iki yıldır. Ancak, bu düzeyin finansman giderlerindeki hızlı düşüşten, finansman giderlerindeki hızlı düşüşün de aşırı değerlenen TL ile borçlanmaktan kaynaklandığı unutulmamalıdır. 2004 yılında ortak kârlılığı tekrar yüzde 11,3 düzeyine gerilemiştir.

III. Özet

Türkiye'nin 500 büyük firması satış hacmi bakımından, bir büyüme trendi içindedir. Ancak 1998 ve 1999 yıllarında çok şiddetli bir düşüş yaşanmıştır. 2004 yılında ulaşılan satış hacmi, 1997 düzeyinin altındadır.

İlginç olan nokta, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satışlarının 1994 ve 2001 krizleri sırasında azalmamış olmasıdır. Bu dönemler TL'nin hızla değer kaybettiği, dövizin pahalılandığı ve 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatının artma gösterdiği dönemlerdir.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatı ve ihracatın satış gelirlerindeki payı önemli bir artış temposu içindedir. 1983 yılında 2,5 milyar dolar olan ihracat, 2004 yılına gelindiğinde 33,2 milyar dolara, ihracat gelirlerinin toplam satış gelirleri içindeki payı da yüzde 28 düzeylerine yükselmiştir. Yıllık yüzde 12 dolaylarında olan bu artış 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun dış dünya ile bütünleştiğinin bir işareti olabilir. Ancak, bu kuruluşların ithalatı konusunda bilgimiz olmadığından, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Türkiye'nin dış ticaret dengesine etkisini bilemiyoruz.

Türkiye'de yaşanan ekonomik istikrarsızlık ve krizler 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun faaliyetlerini ve elde ettiği sonuçları da çok yakından etkilemektedir. Varlık kârlılığı³⁸ ekonomik konjonktürü izlemektedir. 1983-1988 arasında kuruluşların kârlılıkları bir artış trendi yaşamış, 1988'i izleyen yıllarda 1991 yılına kadar kârlılık azalmış, 1991- 1997 yılları arasında yükselişe geçen varlık kârlılığı 1997'den 2001

38 Şirket kârlılığı olarak da adlandırılan varlık kârlılığı göstergesi, finansman giderlerinden önceki kâr toplam varlıklara bölünerek elde edilir.

yılına kadar tekrar bir düşüş trendi izlemiştir. 2002 ve 2003 yıllarında 500 Büyük Sana-yi Kuruluğu'nun varlık kârlılığı yüzde 11 dolaylarında, inceleme dönemimizin yüzde 14 dolaylarında olan ortalamasının altındadır. 2004 yılında ise, varlık kârlılığı yüzde 9,4 düzeyine gerilemiştir. Kârlılıktaki dalgalanmalar kısmen işçi ücretlerinde-ki dalgalanmaları yansıtmaktadır.

Türkiye'de her ne kadar reel faizler çok yüksek düzeylerde ise de, 500 Büyük Sana-yi Kuruluğu'nun borç yükü (Ödenen Faizler / Toplam Borçlar) 1988'den bu yana bir düşüş temposu içindedir. 1988'de yüzde 17 dolaylarında olan borç yükü giderek 2004 yılında yüzde 3,7 düzeyine inmiştir. Ancak reel faizlerin bu denli yüksek olduğu bir ortamda borç yükünün bu denli düşmesi, yabancı para üzerinden borçlanma-dan kaynaklanabilir. Yurt dışında hem faizler düşük, hem de TL genel bir aşırı değer-lenme trendindedir. Fakat, yurt dışında borçlanmanın riskleri de büyüktür. Kriz dö-nemlerinde yaşanan devalüasyonlar şirketleri çok zor duruma sokmaktadır. Özellikle 2002 ve 2003 yıllarında borç yükünün çok düşük olması kuruluşları borçlanmaya yöneltmiş, bu sayede, şirket kârlılıkları yüzde 11 dolaylarında olduğu bir ortamda, ortak kârlılıklarını yüzde 20'lerin üzerine çıkartmaya imkan sağlamıştır. Ancak du-rum 2004 yılında değışme göstermiştir. 2004 yılında varlık kârlılığı yüzde 10,6'dan yüzde 9,4'e az bir düşüş göstermişken, ortak kârlılığı yüzde 19,9'dan yüzde 11,3'e gerilemiştir. Acak, 2004 yılında ortak kârlılığının düşmesinde enflasyon muhasebesi uygulaması nedeniyle özsermaye artışlarının rolü vardır. Yine de, 2004 yılında hem varlık kârlılığının hem de ortak kârlılığının düşmekte olduğu söylenebilir.

BÖLÜM 6

500 Büyük Sanayi Kuruluş Kapsamındaki Özel Firmaların Faaliyet Sonuçları

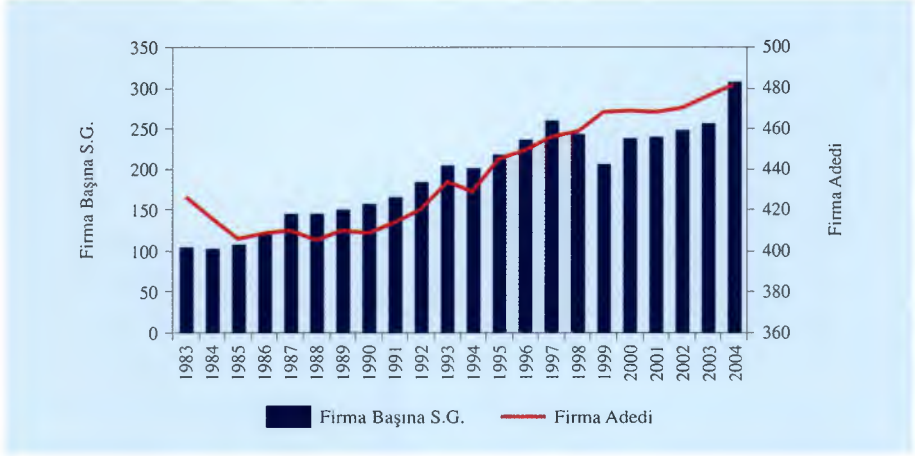
Bu bölümde Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların faaliyet sonuçlarını inceleyeceğiz. Daha önce de belirttiğimiz gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu ve özel kuruluşların mali yapı ve faaliyet sonuçları önemli farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle, bu bölüm, tüm 500 kuruluşla değil de bu kapsam içindeki özel kuruluşlarla ilgilenenlerin ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlamaktadır. Daha önceki bölümlerde belirttiğimiz gibi, zaman içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde özel firma adedi artmakta kamu kuruluşu adedi ise azalmaktadır. İncelediğimiz dönemin başlarında 426 olan özel kuruluş adedi, zaman içinde 482'ye yükselmiştir. Yani giderek 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde özel kuruluşların ağırlığı artmaktadır.

I. Satış Hacminde Gelişmeler

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satış hacmini incelerken, satış hacminin 1997 yılına kadar bir artış temposu içinde olduğunu, 1998 ve 1999 yıllarında önemli düşüşler kaydettiğini, izleyen yıllarda ise tekrar daha önceki artış trendini yakaladığını belirtmiştik. Özel kuruluşlar için yapacağımız incelemede, satış hacmine değil de, ortalama kuruluş başına satış hacmini değerlendirmeye çalışacağız. Bunun nedeni, bir önceki paragrafta belirttiğimiz gibi, özel kesimde firma sayısının giderek artmasıdır. Şekil 1, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların yıllar itibariyle satışlardan elde ettikleri ortalama satış gelirlerini (satış hasılatı) sunmaktadır. Satış hasılatı büyüklükleri enflasyondan arındırılmış, 2004 fiyatlarıyla milyon YTL cinsinden sunulmaktadır.

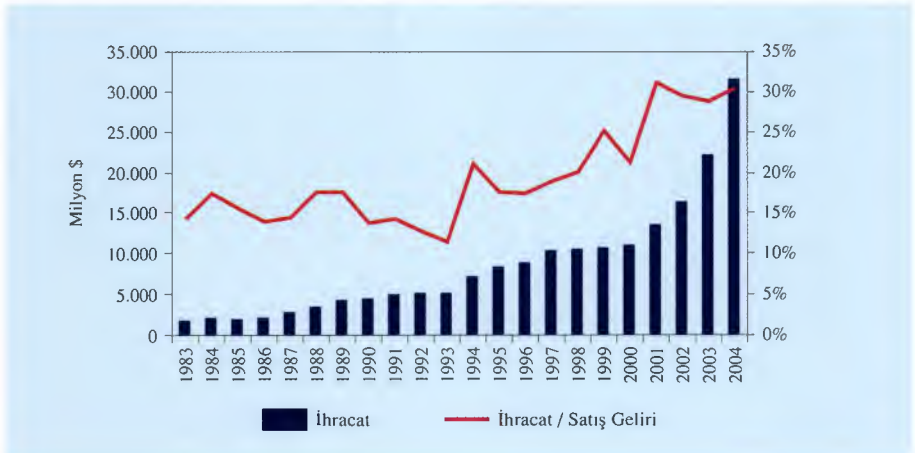
Şekil 1'de görüldüğü gibi, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların faaliyet hacmi 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda olduğu gibi, 1997 yılına kadar hızlı bir büyüme trendi yaşamıştır. Sabit 2004 fiyatlarıyla şirket başına ortalama satış hacmi, 1983 yılında 105 milyon YTL iken, 1997 yılına varıldığında, 260 milyon YTL'ye ulaşmıştır. Büyüme çok istikrarlı, yüzde 6,7 dolaylarında bir büyümedir; 1994 yılı krizinden dahi fazla etkilenmemiştir. Dünyadaki trend, şirketlerin büyümesi ve her bir sanayi dalında şirket sayısının azalması yönünde olduğundan bu olumlu bir gelişmedir. Fakat, 1998 ve 1999 yıllarında özel firmaların satış gelirlerinde önemli, toplam yüzde 20'ye varan, yıllık yüzde 10,9 düzeyinde düşmeler görül-

Şekil 1: Firma Başına Satış Geliri



müştür. 2001 krizini izleyen yıllarda, yıllık yüzde 8,3 düzeyinde bir büyüme trendi tekrar yakalanmıştır. 2004 yılı sonunda ortalama firma büyüklüğü 1997 yılındakine kıyasla yüzde 20 artmıştır, ancak bu da 2004 yılındaki büyümeden kaynaklanmaktadır. Büyüme açısından bakıldığında, Türkiye’de istikrarsız ekonomik ortam (Asya krizi, Rusya krizi ve IMF destekli istikrar programları) özel firmalara 6 yıl kaybettirmiştir. Ancak ilginç olan nokta 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nda gözlemlediğimiz gibi satışlarının 1994 ve 2001 krizleri sırasında fazla etkilenmemiş olmasıdır. Daha önce de belirttiğimiz gibi, bu dönemler TL’nin hızla değer kaybettiği, dövizin pahalılandığı ve özel sektör firmalarının ihracatının artma gösterdiği dönemlerdir.

Şekil 2: İhracat ve Toplam Satış Gelirindeki Payı



Şekil 2, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların, milyon dolar olarak ihracat gelirlerini ve ihracat gelirlerinin satış gelirleri içindeki payını sergilemektedir. Türkiye'nin ihracatını yapan özel firmalardır. Özel firmaların ihracatları genel bir artış seyri izlemektedir. 2001 krizi öncesinde, özel firmaların ihracatları 1986-1989 ve 1993-1997 dönemlerinde hızla artmıştır. Bu dönemleri izleyen 1989-1993 ve 1997-2000 dönemlerinde ihracat ancak düzeyini korumuş veya yavaşlamıştır. İhracatın düzeyini koruduğu veya yavaşladığı bu yıllar, kriz öncesi, TL'nin aşırı değerlendiği yıllardır. Yani, 1994 ve 2001 krizleri öncesi yıllarda ihracat artışları iyiden iyiye yavaşlamıştır. Bunun da TL'nin aşırı değerlenmesinden kaynaklandığı söylenebilir. Krizle birlikte TL'nin değer kaybetmesi ve firmaların daralan iç pazarlar yerine dış pazar arayışı içine girmeleri ihracatı tekrar kamçulamıştır. 1994 ve 2001 kriz yılları ihracat patlamalarının yaşandığı yıllardır. 2001 krizinden bu yana dolar bazında ihracat çok hızlı bir artış temposundadır. Ancak 2002 ve 2003 yıllarının diğer bir özelliği de, bu yıllarda dolar bazında ihracatın çok hızlı artmasına rağmen (%64 oranında), TL bazında artmamış olmasıdır (artış sadece % 1,2'dir). Türkiye'nin ihracatının önemli bir bölümü Euro cinsinden ihracattır. Bu dönemde ihracatın çok hızlı artış göstermesinin bir nedeni de doların Euro karşısında değer kaybetmesidir. 2001 sonrası yaşanan hızlı ihracat artışları Türkiye'nin dış ticaret açıklarının hızla arttığı bir dönemde yaşanmıştır. Bu durum ihracatın, büyük oranda ithal aramalarına dayalı fason imalata dayalı bir ihracat olduğunun işareti olabilir.

İhracat gelirlerinin toplam satışlardaki payı 1993 yılına kadar dalgalanan bir düşüş eğilimi göstermiş, sonra hızlı bir artış eğilimine girmiştir. İncelediğimiz dönemin başında satış gelirleri içinde yüzde 15 dolaylarında olan ihracat gelirleri payı dönem sonunda yüzde 30 düzeylerini aşmıştır. Bu özel firmaların küresel piyasalarla bütünleşmesi anlamına gelebilir. Fakat, bu bütünleşmenin şekli de önemlidir. İhraç malları üretiminde fason imalata ve ithal hammaddeye kayılması, milli gelire yapılan katkıları düşük düzeylerde tutabilir veya azaltabilir.

II. Kârlılıktaki Gelişmeler

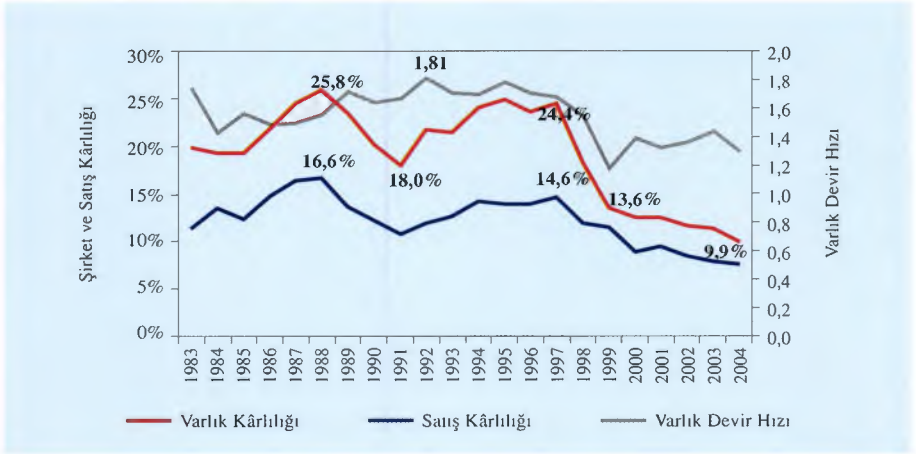
500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel şirketlerin kârlılığındaki gelişmeleri, Varlık kârlılığı (Şirket kârlılığı) ve "Ortak kârlılığı" olarak iki açıdan değerlendireceğiz.³⁹

39 Kârlılık incelememizde kullandığımız model Ekler kısmında Ek 1'de ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Bu eke başvurmak yararlı olabilir.

A. Varlık Kârlılığı

Varlık kârlılığı temel kârlılık göstergesidir. Varlık kârlılığı göstergesi, paranın bir şirkette hangi oranda kâr sağladığını gösterir. Varlık kârlılığını iki çarpanını inceleyerek değerlendireceğiz. Bu çarpanlar, "Satış kârlılığı" ve "Varlık Devir Hızı" çarpanlarıdır.⁴⁰ Satış kârlılığına kâr marjı, varlık devir hızına sürüm de denebilir. Yani, bir şirket ya kâr marjlarından ya da sürümden kazanır.

Şekil 3: Varlık Kârlılığının Oluşumu



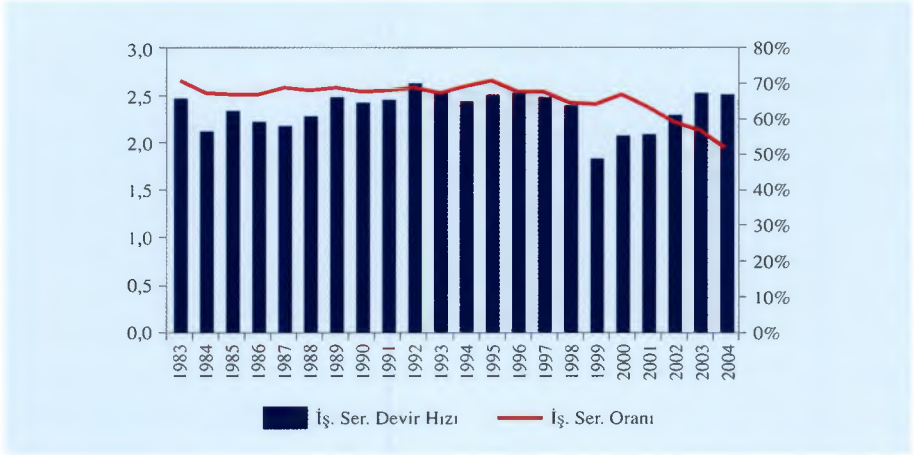
Şekil 3, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların varlık kârlılığını ve bu kârlılığı oluşturan iki çarpanı, yani satış kârlılığı ile varlık devir hızını sunmaktadır. Şekil 3'te görüldüğü gibi, Türkiye'de varlık kârlılığı hiç de istikrarlı değildir ve varlık kârlılığında genel bir düşüş trendi de gözlemlenmektedir. Varlık kârlılığı, 1983 yılında yüzde 19,8 düzeyindeyken, 1988 yılına kadar çok muntazam bir artış trendine girmiş, 1988 yılında yüzde 25,8 düzeyini aşmıştır. Bu yıllar Türkiye'nin liberal ekonomi düzenine geçtiği, bunda da oldukça başarılı olduğu yıllardır. Ancak, bu yıllarda enflasyonla mücadelede başarılı olunamamıştır. 1989 sonrası hükümetler enflasyonla mücadelede ağırlık vermiş, talep kısıcılığı ve döviz kurlarını baskı altında tutan enflasyonla mücadele yöntemleri uygulanmıştır. Varlık kârlılığı 1991 yılına kadar hızlı bir düşüş göstermiş ve 1991 yılına varıldığında yüzde 18 düzeyine gerilemiştir. 1991 sonrası Türkiye ekonomisinin dengelerinin bozulduğu, ancak ülkeye gi-

40 Formüllerle: Varlık Kârlılığı = Finansman Giderlerinden Önceki Kar / Toplam Varlıklar = Finansman Giderlerinden Önceki Kar / Satış Gelirleri * Satış Gelirleri / Toplam Varlıklar.

ren sıcak para nedeniyle 1994 yılına kadar bahar havası yaşadığı bir dönemdir. Bu dönemde varlık kârlılığı tekrar yükselişe geçmiştir. İlginç olan durum şudur. 1994 krizi, özel firmaların varlık kârlılığındaki artış seyrini etkilememiştir. Bunun nedeni, kuruluşların ihracata yönelmesi ve işçi ücretlerinden tasarruf edebilmeleridir. İşçi ücretlerine aşağıda değinilecektir. Varlık kârlılığındaki artış 1995 yılına kadar devam etmiş, 1995 yılında yüzde 24,8 dolaylarına yerleşmiştir. Varlık kârlılığı 1996 ve 1997 yıllarında bu düzeyini korumuştur. Asya ve Rusya krizleri, uygulanan istikrar politikaları Türk sanayiini 1998 ve sonrası yıllarda iyiden iyiye vurmuştur. 1998 yılından bu yana özel firmaların şirket kârlılığı bir düşüş trendi yaşamaktadır. 2004 yılına varıldığında özel firmaların varlık kârlılığı yüzde 9,9 düzeyine gerilemiştir. İlginç olan nokta şudur: Varlık kârlılığı 2001 yılından bu yana bir düşme trendi içinde olmasına rağmen, özel firmalarda kârlılığın arttığı, performansların iyiye gittiği kanısı yaygındır. Bunun da nedeni, bu yıllarda finansman giderlerinin düşmesi sonucu ortak kârlılığının artmasıdır. Ortak kârlılığı aşağıda incelenecektir. İncelediğimiz dönemde varlık kârlılığı yüzde 20'lerdeki yüksek düzeyinden, yüzde 10'lara gerilemiştir.

Varlık kârlılığının çarpanlarına bakacak olursak şunu görüyoruz: Varlık kârlılığının artış ve azalış yönünü saptayan satış kârlılığındaki değişimlerdir. Varlık kârlılığı ile satış kârlılığı arasındaki korelasyon katsayısı yüzde 93,1 dolaylarındadır. Ancak, varlık devir hızındaki artış ve düşüşler, satış kârlılığındaki gelişmeleri, varlık kârlılığına büyütürken yansıtmaktadır. Varlık devir hızındaki gelişmeler önemlidir. Türkiye'de sanayi kuruluşları şirketlere bağlanan paraları hızla döndürememektedir. Bunun bir nedeni kapasite kullanımındaki düşüklüklere, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalar, varlıklara bağlanan paraları yılda, ortalama 1,55 defa döndürebilmektedir. Rekabet koşulları artarken satış kârlılığının düşmesi durumunda, varlık devir hızının artması gerekir. Esasında, Şekil 3'te görüldüğü gibi, varlık devir hızı 1984-1992 yılları arasında bir artış temposu yakalamıştır. 1984 yılında kuruluşlara bağlanan para 1,43 defa döndürülürken, 1992 yılına gelindiğinde 1,81 defa döndürülmüştür. Bu artış çok önemli bir artıştır. Fakat 1992 sonrasında paranın devir hızı sürekli bir düşüş yaşamıştır, 2001 krizine gelindiğinde paranın devir hızı 1,32'ye kadar düşmüştür. 2002 ve 2003 yıllarında varlık devir hızında kısmi bir düzelme olmasına rağmen ulaşılabilen düzey dönemin ortalama düzeyidir. 2004 yılında ise varlık devir hızı 1,30 düzeyine gerilemiştir. Türkiye'de sanayi parayı hızlı döndürmeye özen göstermek zorundadır. Bu nedenle varlık devir hızı göstergesinin de çarpanlarını incelememiz yararlı olacaktır.

Şekil 4: Varlık Devir Hızını Oluşturan Faktörler



Kuruluşların varlıklarına bağlanan paralar tüm varlıklarda dönmemektedir; sadece "dönen varlıklar"da dönmektedir. Örneğin, hammadde stoklarına bağlanan paralar bir süre sonra mallara dönüşmekte, bir süre sonra da satılarak alacaklar haline gelmekte ve nihayet tahsil edilmektedir. Oysa duran varlıklara bağlanan paralar süresiz bağlı kalmaktadır. Dönen varlıkların diğer bir adı "işletme sermayesi"dir. Varlık devir hızının iki çarpanı, "İşletme Sermayesi Devir Hızı" ve "İşletme Sermayesi Oranı" çarpanlarıdır.

Şekil 4, varlık devir hızının çarpanlarının grafiğini sunmaktadır. İşletme sermayesi devir hızı, satış gelirleri işletme sermayesine bölünerek; işletme sermayesi oranı ise, işletme sermayesi, toplam varlıklara bölünerek bulunur. İşletme sermayesi devir hızı, paranın işletme sermayesinde bir yılda kaç defa döndüğünü; işletme sermayesi oranı ise toplam varlıklara bağlanan paranın ne kadarının işletme sermayesine (paranın döndüğü kısma) tahsis edildiğini gösterir.

Şekil 4'te görüldüğü gibi 1999 ve 2000 yılları dışında, varlık devir hızını oluşturan faktörler oldukça istikrarlı trendler izlemektedir. İşletme sermayesi devir hızı, 1984 yılından 1992 yılına kadar dalgalanmalar gösterse de, yavaş bir artış trendi izlemiştir. 1984 yılında, özel kuruluşlarda para, işletme sermayesinde yılda 2,12 defa dönerken, 1992 yılına varıldığında 2,62 defa döndürülmüştür. Bu önemli bir artıştır. 1984 yılında işletme sermayesine yatırılan para ortalama 172 gün sonra tahsil edilirken, 1992 yılında 139 günde tahsil edilmiştir. Ancak, 1992 sonrasında işletme sermayesi devir hızında hafif düşüşler ve artışlar yaşanmıştır. 1999 yılı çok özel bir yıl olarak

ortaya çıkmaktadır. 1999 yılında işletme sermayesi devir hızı 1,83'e düşmüş, işletme sermayesine yatırılan paranın tahsil süresi 200 güne yükselmiştir. 1999'u izleyen yıllarda işletme sermayesi devir hızı, tekrar ortalama değerinin üzerine çıkacak şekilde artma trendine girmiştir.

Özel firmalar işletmeye bağladıkları paraların ortalama üçte ikisini işletme sermayesine bağlamaktadır. Diğer bir açıdan bakacak olursak, firmalar, işletmelere bağladıkları paraların sadece üçte birini duran varlıklara (sabit kıymetler ve diğer varlıklar) bağlamaktadır. İşletme sermayesine bu denli yüksek oranlarda para bağlanmasının nedeni de müşteri ve stok finansmanı ihtiyacının yüksek olmasıdır. Türkiye'de mali sektör içinde satış finansmanı hizmeti veren kurumlar yeterince gelişmediğinden müşteri finansmanı yükü üretim firmalarının omuzlarında kalmaktadır. Öbür yandan, stok finansmanında yapılması gereken pek çok şey vardır.

Şekil 4'te görüldüğü gibi, Türkiye'de incelediğimiz 20 yıl içinde işletme sermayesi oranında çok önemli bir değişiklik olmamıştır. İşletme sermayesi oranı 1984-1995 arasında hafif bir artış eğilimi izlemiş, 1995'ten bu yana ise yavaş da olsa düşmeye başlamıştır. Bu düşme 2000 yılında kesintiye uğramış, fakat, 2001 krizinden bu yana hızlı bir düşüş temposu yakalamıştır.

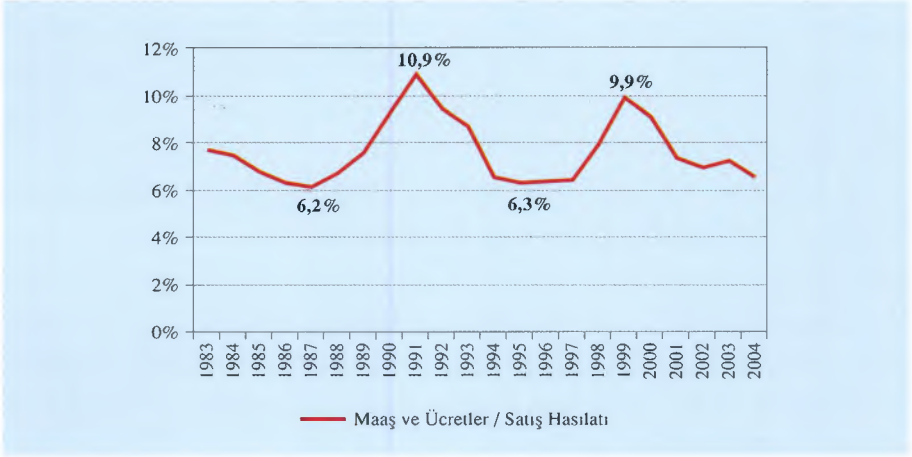
2001 krizinden bu yana, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalarda, işletme sermayesine tahsis edilen parasal kaynaklar azalırken, işletme sermayesi devir hızı daha hızlı arttığından varlık devir hızı artmıştır.

Şirket kârlılığını etkileyen temel faktörlerden biri, çalışanlar için ödenen maaş ve ücretlerdir. Esasında şirketler hammaddelerini piyasalardan almakta ve fiyatlarını etkileyememektedir. Kullanacakları hammadde miktarları da tasarımlarıyla belirlenmektedir. Şirketlerin etkileyebildiği masraf unsurlarından önemli bir tanesi çalışanlar için ödenen maaş ve ücretlerdir. Şekil 5, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalar için çalışanlara ödenen maaş ve ücretlerin satış gelirlerinden aldığı payı sunmaktadır.

Şekil 5'te görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu için ücretlerin satış gelirinden aldıkları pay hiç de istikrarlı değildir. Bu pay, 1986 ve 1995 yıllarında en düşük düzeylerinde, yüzde 6,2 dolaylarındadır. En yüksek düzey 1991 yılında ulaşılan yüzde 10,9 düzeyidir. Şekil 3'te sunduğumuz satış kârlılığındaki trendler ile satış hasılatında ücretlerin payı trendleri arasında çok büyük bir benzerlik vardır. Satış hasılatında ücretlerin payının en yüksek düzeylere çıktığı 1991 ve 1999 yıllarında varlık kârlılığı en düşük değerlerine; satış hasılatında ücretlerin payının düşük olduğu yıllarda ise

varlık kârlılığı yüksek değerlerine yönelmiştir. Türkiye’de kriz dönemleri ücretlerin düşürüldüğü dönemlerdir. Kriz döneminde düşürülen ücretler de birkaç sene bu düşük düzeylerinde tutulmaktadır. Örneğin, 2000 krizi döneminde düşme eğilimine giren satış hasılatında ücret payı halen düşme eğilimini korumaktadır.

Şekil 5: Satış Hasılatında Ücretlerin Payı

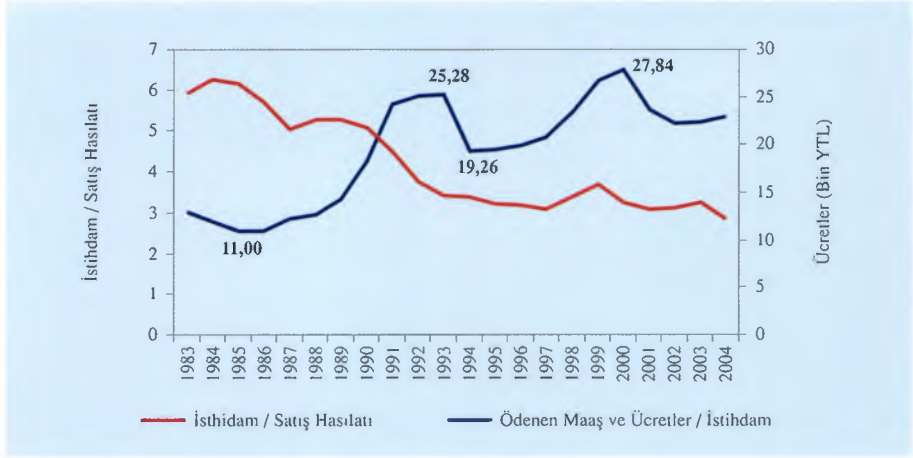


Daha önce yeni dünya düzenini açıklarken belirttiğimiz gibi, malların fiziki üretiminde ve fason imalatla kıyasıya rekabet yaşanmakta ve bu rekabet işçilik ücretleri çerçevesinde yürütülmektedir. Ücretleri arttırabilmenin yolu mallara kimlik kazandırarak, marka, tasarım ve imaj geliştirmektir. Bu yapılmadan ücretleri arttırmak şirketleri zor duruma sokmaktadır. Türkiye’de kuruluşların yüksek ücret ödeme gibi çektikleri sıkıntılar, gerçekte, marka, tasarım ve imaj geliştirememekten kaynaklanmaktadır.

Şekil 6, ödenen maaş ve ücretlerin satış geliri içindeki payını, 1 milyon YTL satış için istihdam ve işçi başına bin YTL ücret çarpanlarına ayırmaktadır.

Şekil 6’da görüldüğü gibi, istihdam yoğunluğu diye adlandırabileceğimiz, 1 milyon YTL satış hasılatı başına istihdam edilen çalışanlar sayısı zaman içinde net bir azalma trendi içindedir. Zaman içinde teknolojik gelişmeler nedeniyle aynı üretim için giderek azalan miktarda insan gücü kullanılmaktadır. Bu trend tüm sanayide izlenmekte ve işsizliğe neden olmaktadır. İstihdam düşüklüğü gelişmiş ülkeler için de sorun yaratmaktadır.

Şekil 6: İstihdam ve Ücretler



Birkaç istisna ile, üretimde istihdam yoğunluğu, 1997 yılına kadar sürekli azalmış, 1998, 1999 ve 2003 yıllarında tekrar artmasına rağmen 2001, 2002 ve 2003 yıllarında 1980 başlarındaki düzeyinin neredeyse yarısına inmiştir. 1983 yılında 1 milyon YTL satış 5,91 kişilik istihdam gerektirirken, 2004 yılında 2,86 istihdam gerektirmektedir.

Satış gelirleri içinde ödenen maaş ve ücretlerin payını arttıran faktör çalışanlara ödenen ücretlerdir. Çalışanlara ödenen ücretler genel bir artış seyrindedir. Fakat, bu artış çok önemli dalgalanmalar göstermektedir. Ücretler, 1993 ve 2000 yıllarında, trend içindeki maksimum değerlerine yükselmiş, kriz yılları ve sonrasında süratli bir düşüş göstermiştir. Artış trendi lokal maksimum ve lokal minimum değerler için de geçerlidir. İncelediğimiz yirmi yıllık dönemde ücretlerin iki katına katladığı söylenebilir. Sanayiye istihdam azalmakta fakat ücretler artmaktadır.

Bütün faktörler incelendiğinde söyleyebileceğimiz, satış kârlılığındaki dalgalanmaların ödenen ücretlerden kaynaklandığı, işletme sermayesi devir hızında yaşanan yavaşlamaların bu dalgalanmaları varlık kârlılığına yansıttığıdır. Satış kârlılığı ile ödenen ücretlerin satış gelirindeki payı arasındaki korelasyon negatif yüzde 33,5 düzeyindedir.

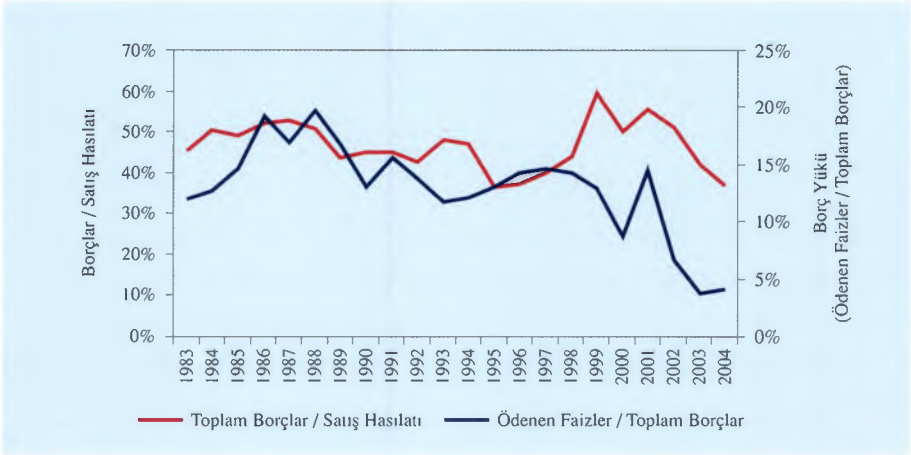
B. Ortak Kârlılığı

Ortak kârlılığı, varlık kârlılığı ile borçlanma siyasetinin bir sonucudur. Şirketler borç para kullanarak ortaklarına ilave kazanç elde etmeye çalışırlar. Varlık kârlılığı borç

maliyetinden yüksekse, borç kullanarak ortaklara ilave bir kazanç elde edilebilir. Bu ilave kazanca ortağa sağlanan "taşma" denir. Ortak kârlılığı, varlık kârlılığına, taşma ile borç-özsermaye oranının çarpımından elde edilen ilave kazanç eklenerek bulunur.⁴¹

Burada, önce 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların borçlanma siyasetlerini, borçlar için ödenen faizin satış gelirinden aldıkları payı, sonra da ortak kârlılığını oluşturan faktörleri inceleyeceğiz.

Şekil 7: Borçlanma ve Borç Yükü



Şekil 7, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kuruluşu kapsamındaki özel firmalar için borçlanma ve borç yükü grafiğini sunmaktadır. Şekil 7'de görüldüğü gibi, kuruluşlar satış gelirlerinin ortalama yüzde 47'si kadar borçlanmaktadır. Borçlanma yıldan yıla önemli değişiklikler göstermekte, yüze 37 ile yüzde 59 arasında oynamaktadır. Kuruluşlar en düşük borçlanma düzeylerini şirket kârlılıklarının yüksek olduğu 1995 ve 1996 yıllarında yaşamışlardır. Satış hacmine kıyasla borçlanmanın en yüksek olduğu yıl ise 1999 yılıdır. Burada önemli bir gözlem bulunmaktadır: Şirketler faaliyetlerinden kaynak yaratabildiklerinde (varlık kârlılığı arttığında) daha az borçlanmakta, şirket faaliyetleri yeterince kaynak yaratmadığında ise daha fazla borçlanmaktadır. Şirket kârlılığı ile borçlanma arasındaki korelasyon yüzde negatif 20,6'dır.

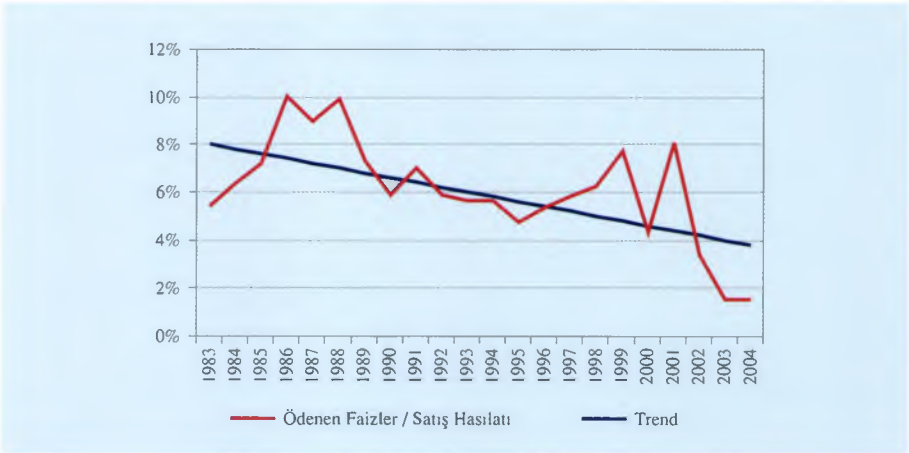
2001 yılı özel firmaların borçlarının arttığı bir yıl olmuştur. Bu yıl satış hasılatının yüzde 56'sı dolayında borçlanılmıştır. Fakat borçlardaki bu artış daha çok kriz nede-

41 Formül ile ifade edecek olursak: Ortak Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Sonraki Kâr / Özsermaye) = Varlık Kârlılığı + (Borç / Özsermaye) * (Varlık Kârlılığı - Borç Yükü).

niyle kurların hızla yükselmesinden kaynaklanmıştır. Kurların hızla yükselmesi, dış borçları neredeyse ikiye katlamıştır.

İncelediğimiz dönemde, borç yükü (ödenen faizler / toplam borçlar) önceleri, 1988 yılına kadar önemli bir artış göstermiş, 1988 yılında yüzde 19,6 gibi, incelediğimiz dönemin en yüksek düzeyine ulaşmıştır. 1988 sonrasında borç yükü, yıldan yıla önemli iniş çıkışlar yapsa da, çok belirgin bir düşüş eğilimine girmiştir. 2000 yılına gelindiğinde, borç yükü, 20 yıl için ortalama yüzde 13,4 olan düzeyinin çok altına, yüzde 8,6 düzeyine inmiştir. Bu düzey de 1983'ten bu yana en düşük düzeydir. Borç yükünün bu kadar hızlı düşmesinin nedeni 2000 yılında uygulanan istikrar tedbirleridir. 2000 yılında iç borçların dış borçlarla ikamesi adı altında faizler planlanan enflasyonun altında, uluslararası düzeylere çekilmiştir. Fakat gerçek enflasyon beklenilen hızla düşmediğinden faizler dengelerin çok altına inmiştir. 2001 yılında krizle birlikte faizler tekrar aşırı artmış, borç yükü tekrar ortalama düzeyinin epey üzerine, yüzde 14,5 dolaylarına yükselmiştir. İlginç ve önemli olan gelişme 2002 ve 2003 yıllarında yaşanmıştır. Bu yıllarda, borç yükü hızla, sırasıyla yüzde 6,7 ve yüzde 3,7 düzeylerine gerilemiştir. Oysa aynı dönemlerde Türkiye'de reel faizler çok yüksek düzeylerdeydi. Borç yükünün bu denli düşük düzeylerde gerçekleşmesi yabancı para üzerinden borçlanmadan kaynaklanabilir. Bu durumda şirketler çok önemli boyutlarda kur riski taşıyor olabilirler. 2004 yılında, TL'nin aşırı değerlenmesinin devam etmesine rağmen borç yükünde, az da olsa bir artış yaşanmıştır.

Şekil 8: Satış Hasılatında Faizlerin Payı

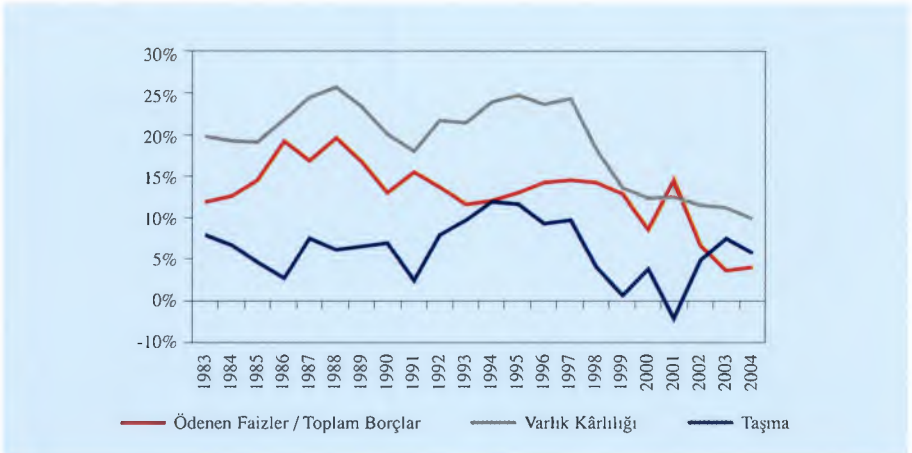


Borçlanma ve borç yükü çarpıldığında faizlerin (finansman giderlerinin) satış gelirinden aldıkları pay ortaya çıkmaktadır. Şekil 8, ödenen faizlerin satış gelirine oranını sunmaktadır.

Şekil 8’de görüldüğü gibi, borç yüküne oldukça paralel olarak satış gelirleri içinden faiz giderlerinin aldığı pay 1986 yılına kadar artmış, 1988’den sonra istikrarlı bir şekilde düşüş trendine girmiştir. Her ne kadar ekonomik koşullardan kaynaklanan yükselişler olsa da, düşüş çok belirgin bir düşüştür. Trend değeri olarak, 1980’li yıllarda yüzde 8’ler dolaylarında olan, satış gelirlerinden finansman giderlerinin aldığı pay, 2003 senesinde yüzde 4’e düşmüştür. Esasında, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında gerçekleşen oranlar trend değerlerinin de çok altındadır. 2004 yılında yüz liralık satış geliri için katlanılan finansman gideri, sadece 1,5 liradır. Bu düşüşün ne kadarlık bir kısmının, TL aşırı değerlenirken döviz cinsinden borçlanmadan kaynaklandığı, bu nedenle de riskleri ne kadar artırdığı incelenmesi gereken bir durumdur.

Şekil 9, varlık kârlılıklarını ve borç yüklerini karşılaştırmakta ve "taşma"yı saptamaktadır. Daha önce de incelediğimiz gibi, genellikle yüzde 20’lerin üzerinde seyreden varlık kârlılığı, 1994 ve 1997 yılları arasında yüzde 24 gibi yüksek bir değere oturmuş, 1997’den itibaren de çok belirgin bir düşüş trendi yaşamıştır. Varlık kârlılığındaki bu düşüş önce hızlı sonra da yavaşlayan bir düşüştür. Bir genelleme yapılacak olursa özel kesimde 2001 krizinden sonra varlık kârlılığı, 1994 krizi sonrası, 1995-1997 yıllarındakine kıyasla yarı yarıya düşmüştür.

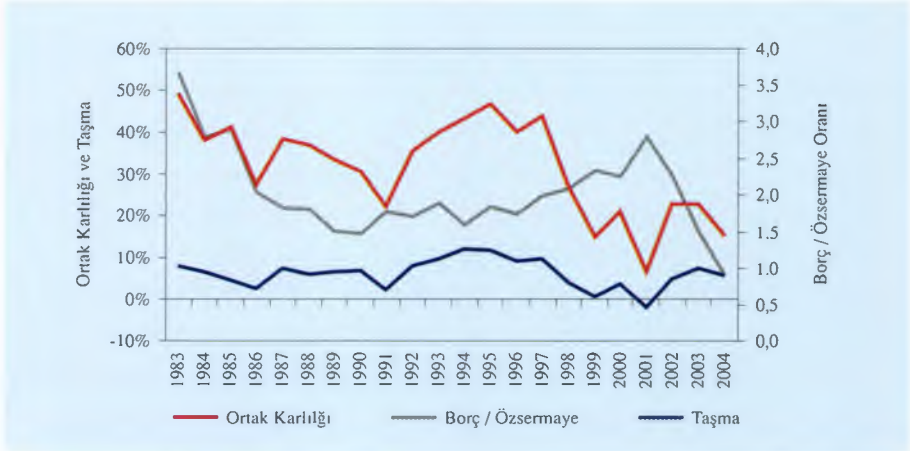
Şekil 9: Taşmanın Oluşumu



Önemli olan nokta, 2001 kriz yılı dışındaki yıllarda borç yükünün de azalan bir trend izlemesi ve varlık kârlılığının altında seyretmesidir. Yani, 2001 krizi dışında, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalar her zaman borçla elde ettikleri parayı daha yüksek getiriyle kullanmışlar, ortaklarına ilave kazanç sağlamışlardır. Şekil 9'da görüldüğü gibi taşma en yüksek değerlerine 1994 kriz yılında ulaşmıştır. Bu durum, 1994 yılında yaşanan krize rağmen şirketlerin varlık kârlılıklarını yükselttirmeleridir. Bu da ihracata kaymak ve ücretleri kıstak sonucu gerçekleştirilebilmiştir. 1993-1997 yılları taşmanın yüksek değerlerde, yüzde 10-12 dolaylarında olduğu yıllardır. Bu yıllar borç kullanarak ortak kârlılığının çok artırıldığı yıllardır.

İlginç olan nokta 2001 yılında taşmanın negatif değerli olmasına rağmen, 2002 ve 2003 yıllarında çok yüksek kabul edilebilecek düzeylere, sırasıyla yüzde 4,9 ve yüzde 7,6 düzeylerine yükselmesidir. Bu yıllarda varlık kârlılığı düşerken, taşma nedeniyle ortak kârlılığı artmıştır. Bu durum elde edilen sonuçları olumlu göstermiş, düşen varlık kârlılığı ve artan risk dikkatleri üzerlerine toplayamamıştır. 2004 yılında taşma tekrar bir düşüş göstermiş, yüzde 5,8 düzeyine gerilemiştir. Bu da ortak kârlılığındaki düşüşün temel nedenidir.

Şekil 10: Ortak Kârlılığının Oluşumu



Şekil 10 ortak kârlılığının oluşumunun grafiğini sunmaktadır. Türkiye’de şirketler, yıldan yıla önemli çalkalanmalara rağmen, yüzde 20 ile yüzde 45 arasında ortak kârlılığı elde edebilmektedir. Ortalama ortak kârlılığı yüzde 32,3 dolaylarındadır. Esasında firmalar, ortalama, yüzde 19,1 varlık kârlılığı elde etmekte, borçlanarak ortak-

larına daha fazla kârlılık elde edebilmektedir. Ortalama taşma yüzde 6.2, ortalama borç-özsermaye oranı 2.0'dir.⁴²

Yine Şekil 10'da görüldüğü gibi 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların ortak kârlılığı 1983 yılındaki yüzde 50'lerde olan düzeyinden, 1989 yılına kadar bir düşme eğilimi izlemekte, 1989 yılında yüzde 33,5 düzeyine gerilemektedir. Sonraki yıllarda 1995 yılına kadar ortak kârlılığı hızlı artış göstermiş, yüzde 46,4'lük düzeyine ulaşmıştır. Ortak kârlılığı 1997'ye kadar yüksek düzeylerini korumuş, sonra 2001 yılına kadar hızlı bir düşüş yaşamıştır. 2001 yılında ortak kârlılığı yüzde 6,7 olan değeriyle son 20 yılın en düşük değeridir. 2002 ve 2003 yıllarında ortak kârlılığı yüzde 23 dolaylarındaki değeriyle 20 yılın ortalama ortak kârlılığının çok altındadır. 2002 ve 2003 yıllarında TL'nin aşırı değer kazanması sonucunda yabancı para üzerinden borçlananların borç maliyetleri çok düşmüş, bu yıllarda varlık kârlılığı yüzde 11-12 dolaylarında olmasına rağmen ortak kârlılığı yüzde 23'lere yükselmiştir. 2002 ve 2003 yıllarında ortak kârlılığının yüksek çıkması, şirketlerin bir başarısından çok, TL'nin aşırı değerlenmiş olmasıdır. Bunun ise beraberinde getirdiği riskler çok büyük boyutlardadır. 2004 yılında ortak kârlılığı çok önemli bir düşüş kaydetmiştir. Şirketlerin taşıdıkları risklerin değişmemesine rağmen kârlılıkları azalmıştır.

III. Özet

Bu bölümde Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların faaliyet sonuçları incelenmiştir. Özelleştirme ve kamu kuruluşlarının bir kısmının devreden çıkması sonucunda, zaman içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde özel firma sayısı 426'dan 482'ye yükselmiştir. Ortalama faaliyet hacmine bakacak olursak, özel firmaların satış hacmi, 1997 yılına kadar istikrarlı bir büyüme göstermiş, 1983 yılında 105 milyon YTL iken, 1997 yılına varıldığında, 260 milyon YTL'ye ulaşmıştır. Fakat, 1998 ve 1999 yıllarında satış gelirlerinde yüzde 20'ye varan düşmeler olmuş, 2001 krizini izleyen yıllarda büyüme trendi tekrar yakalanmıştır. Fakat 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalar büyüme açısından 6 yıllarını kaybetmişlerdir.

Türkiye'nin ihracatında incelediğimiz özel firmaların payı çok önemlidir. Özel firmaların ihracatları hızlı bir artış temposu içindedir. İncelediğimiz dönemin başında

42 Daha önce belirttiğimiz gibi, ortak kârlılığı, varlık kârlılığına, taşma ve borç-özsermaye oranının çarpımından elde edilen kazanç eklenerek bulunur.

yüzde 15 dolaylarında olan satış gelirleri içinde ihracat gelirleri payı, dönem sonunda yüzde 30 düzeylerine ulaşmıştır.

Türkiye’de varlık kârlılığı hiç de istikrar görünümü vermemekte, zaman içinde bir düşüş trendi arz etmektedir. Varlık kârlılığı, 1983 yılında yüzde 19,8 düzeylerindeyken, 1995 yılına kadar artmış, 1995 yılında yüzde 24,8 dolaylarına yükselmiştir. Bu yüksek bir kârlılık düzeyidir. Varlık kârlılığı 1991 yılında tekrar yüzde 18’e gerilemiş, 1997’de yeni bir rekor düzeyine, yüzde 24,4’e ulaşmıştır. 1997 yılından bu yana özel firmaların varlık kârlılığı çok önemi bir düşüş trendi yaşamaktadır. 2004 yılına varıldığında özel şirketlerin varlık kârlılığı yüzde 9,9 düzeyine gerilemiştir.

Varlık kârlılıklarındaki bu dalgalanmalar satış kârlılığındaki dalgalanmalardan kaynaklanmaktadır. Varlık devir hızındaki artış ve düşüşler, satış kârlılığındaki gelişmeleri, varlık kârlılığına yansıtmaktadır. Örneğin 1997 yılında yüzde 14,6 olan satış kârlılığı, 2003 yılına gelindiğinde yüzde 7,7’ye gerilemiştir.

Rekabet koşulları artarken satış kârlılığı düşüyorsa varlık devir hızının artması beklenir. Türkiye’de özel firmalar varlık devir hızını arttıramamaktadır. Bunun da temel nedeni mali piyasaların satış finansmanı kurumlarını yeterince geliştirememiş olması ve stok finansmanıdır. 2002 ve 2003 yıllarında varlık devir hızında kısmi bir düzelme olmasına rağmen bu geçişi bir artmadır ve 2004 yılında 1,3 düzeyine gerilemiştir. Türkiye’de sanayi parayı hızlı döndürmeye özen göstermek zorundadır.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmaların satış kârlılıklarındaki dalgalanmalar ise büyük ölçüde ödenen ücretlerden kaynaklanmaktadır. Kuruluşlar istikrarlı bir ücret politikası geliştirememiştir.

Türkiye’de ortak kârlılığını etkileyen temel faktör borç yüküdür. İncelediğimiz dönemde, borç yükü (ödenen faizler / toplam borçlar) önceleri, 1988 yılına kadar önemli bir artış göstermiş, 1988 sonrasında, yıldan yıla önemli iniş çıkışlar yapsa da, çok belirgin bir düşüş eğilimine girmiştir. 2000 yılına gelindiğinde, borç yükü, 20 yıl için ortalama yüzde 12,9 olan düzeyinin çok altına, yüzde 8,6 düzeyine gerilemiştir. Borç yükünün bu kadar hızlı düşmesinin nedeni 2000 yılında uygulanan istikrar tedbirleridir. 2000 yılında iç borçların dış borçlarla ikamesi adı altında faizler planlanan enflasyon altında uluslararası düzeylere çekilmiştir. Fakat gerçek enflasyon beklenen hızla düşmediğinden faizler dengelerin çok altına inmiştir. Bu siyaset şirketlere 2000 yılında yaramış olsa da Türkiye ekonomisine çok pahalıya mal olmuştur. 2001 yılında krizle birlikte faizler tekrar aşırı artmış, borç yükü tekrar ortalama düzeyinin epey üzerine, yüzde 14,5 dolaylarına yükselmiştir. İlginç ve önemli olan gelişme 2002 ve

2003 yıllarında yaşanmıştır. Bu yıllarda, borç yükü hızla, sırasıyla yüzde 6,7 ve yüzde 3,7 düzeylerine gerilemiştir. Oysa aynı dönemlerde Türkiye’de reel faizler çok yüksek düzeylerdeydi. Borç yükünün bu denli düşük düzeylerde gerçekleşmesi yabancı para üzerinden borçlanmadan kaynaklanabilir. Bu durumda şirketler çok önemli boyutlarda kur riski taşıyor olabilirler. Borç yükü, 2004 yılında az da olsa artmıştır.

2001 kriz yılı dışında varlık kârlılığı borç yükünden yüksek gerçekleşmiştir. Yani, 2001 krizi dışında, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firmalar her zaman borçla elde ettikleri parayı daha yüksek getiriyle kullanmışlar, ortaklarına ilave kazanç sağlamışlardır.

Türkiye’de şirketler, yıldan yıla önemli çalkalanmalara rağmen, yüzde 20 ile yüzde 45 arasında ortak kârlılığı elde edebilmektedir. Ortalama ortak kârlılığı yüzde 31,6 dolaylarındadır. Esasında firmalar, ortalama, yüzde 19.1 varlık kârlılığı elde etmekte, borçlanarak ortaklarına daha fazla kârlılık elde edebilmektedir. Ortalama taşma yüzde 6.2, ortalama borç-özsermaye oranı 2.0’dir.

2002 ve 2003 yıllarında ortak kârlılığı yüzde 23 dolaylarındaki değeriyle 20 yılın ortalama ortak kârlılığının altındadır. 2002 ve 2003 yıllarında TL’nin aşırı değer kazanması sonucunda yabancı para üzerinden borçlananların borç maliyetleri çok düşmüş, bu yıllarda varlık kârlılığı yüzde 11-12 dolaylarında olmasına rağmen ortak kârlılığı yüzde 23’lere yükselmiştir. 2002 ve 2003 yıllarında ortak kârlılığının yüksek çıkması, şirketlerin bir başarısından çok, TL’nin aşırı değerlenmiş olmasıdır. Bunun ise beraberinde getirdiği riskler çok büyük boyutlardadır. Nitekim borç maliyetinde az kabul edilebilecek artışlara rağmen, 2004 yılının ortasında ortak kârlılığı yüzde 15 düzeylerine gerilemiştir.

BÖLÜM 7

500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Kamu Kuruluşlarının Faaliyet Sonuçları

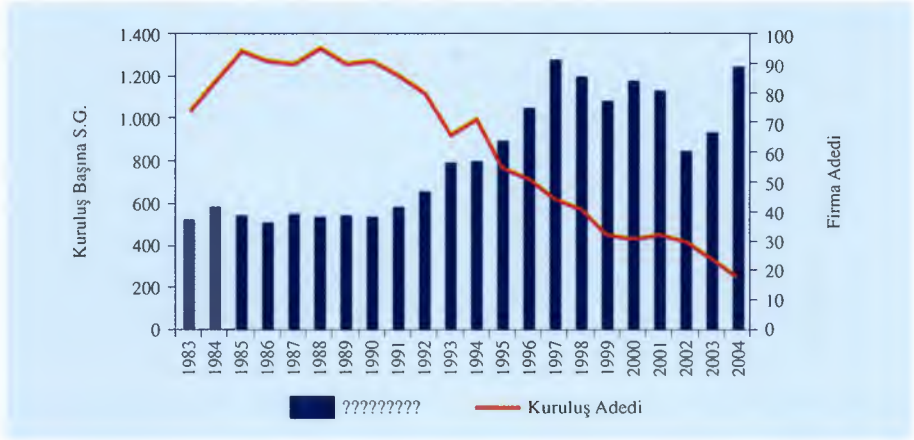
Bu bölümde Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının faaliyet sonuçlarını inceleyeceğiz. Daha önce de belirttiğimiz gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu ve özel kuruluşların mali yapı ve faaliyet sonuçları önemli farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle, bu bölüm, tüm 500 kuruluşla değil de bu kapsam içindeki kamu kuruluşlarıyla ilgilenenlerin ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlamaktadır. Daha önceki bölümlerde belirttiğimiz gibi, zaman içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşlarının adedi azalmaktadır. İncelediğimiz dönemin başlarında 74 olan kamu kuruluşu adedi, zaman içinde 18'e düşmüştür. Yani giderek 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşların ağırlığı azalmaktadır.

I. Satış Hacminde Gelişmeler

500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satış hacmini incelerken, satış hacminin 1997 yılına kadar bir artış temposu içinde olduğunu, 1998 ve 1999 yıllarında önemli düşüşler kaydettiğini, izleyen yıllarda ise tekrar daha önceki artış trendini yakaladığını belirtmiştik. Kamu kuruluşları için yapacağımız incelemede, satış hacmini değil de, ortalama kuruluş başına satış hacmini değerlendirmeye çalışacağız. Bunun nedeni, bir önceki paragrafta belirttiğimiz gibi, yıldan yıla kamu kuruluşu sayısının değişmesi ve giderek azalmasıdır. Şekil 1, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının yıllar itibarıyla satışlardan elde ettikleri ortalama satış gelirlerini (satış hasılatı) sunmaktadır. Satış hasılatı büyüklükleri enflasyondan arındırılmış, 2004 fiyatlarıyla milyon YTL cinsinden sunulmaktadır.

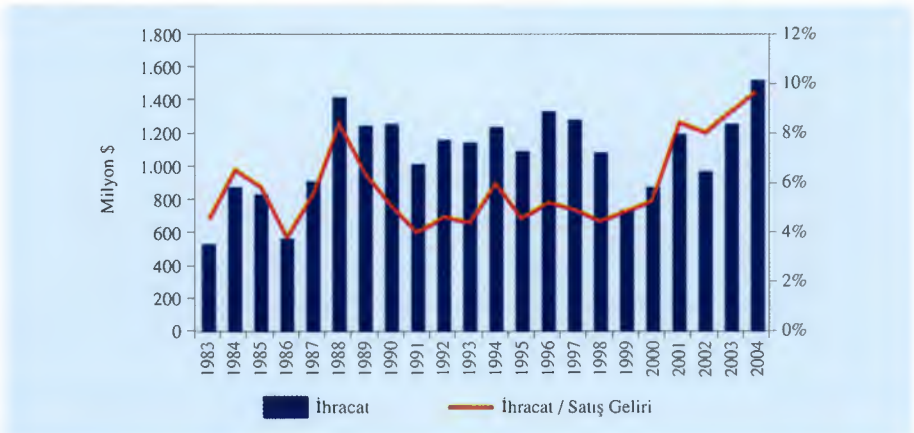
Şekil 1'de görüldüğü gibi, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları çok büyük kuruluşlardır. Kamu kuruluşlarının faaliyet hacmi de özel kuruluşlarda olduğu gibi, 1997 yılına kadar hızlı bir büyüme trendi yaşamıştır. Sabit 2004 fiyatlarıyla şirket başına ortalama satış hacmi, 1983 yılında 525 milyon YTL iken, 1997 yılına varıldığında, 1 milyar 281 milyon YTL'ye ulaşmıştır. Esasında 1990 yılına kadar önemli bir büyüme yoktur. 1990 sonrası büyüme çok çarpıcı bir büyümedir; 1994 yılı krizinden dahi fazla etkilenmemiştir. Ancak, bu büyüme trendinde nispeten küçük kamu kuruluşlarının kapsamdan çıkmasının da rolü olabilir. 1998 ve 1999 yıllarında kamu kuruluşlarının satış gelirlerinde de önemli, toplam

Şekil 1: Kuruluş Başına Satış Geliri



yüzde 15'e varan düşmeler vardır. Aynı yıllarda azalış özel kuruluşlarda yüzde 20 dolaylarındadır. Bu yıllarda 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel firma adedi 12 artmış, kamu kuruluşu adedi azalmıştır. Kamu kuruluşlarının satışlarının daha az düşmesi bundan kaynaklanabilir. Yine de, kamu kuruluşlarının Asya ve Rusya krizlerinin doğurduğu ekonomik koşullardan daha az etkilenmiş görünmesi kamu kuruluşlarının ihracat yoğun çalışmamasından kaynaklanabilir. Öbür yandan, kapsam içindeki kamu kuruluşlarının ortalama büyüklüğünde görülen küçülme eğilimi 1997 yılından 2002 yılına kadar sürmüştür. 2002 yılı sonrasında hızlı bir büyüme trendi görülmektedir. Özetleyecek olursak kapsam içindeki kamu kuruluşlarının yıldan yıla büyüklükleri önemli dalgalanmalar göstermektedir.

Şekil 2: İhracat ve Toplam Satış Gelirindeki Payı



Şekil 2, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının, milyon dolar olarak ihracat gelirlerini ve ihracat gelirlerinin satış gelirleri içindeki payını sergilemektedir. Özel firmalara kıyasla kamu kuruluşları, satışlarının daha küçük bir oranını ihraç etmektedir. Kamu kuruluşlarının yıllar itibarıyla ihracat gelirleri ve bu gelirlerin satış gelirlerinden aldıkları pay dalgalanmalar göstermiştir. Bu dalgalanmalar, ihracat gelirlerinin satış gelirlerinden aldığı payın 1986 yılındaki en düşük olan yüzde 3,8'lik oranıyla, yüzde 6 oranı arasında değişmektedir. 2001 ve sonrası bu oran yüzde 8 dolaylarında seyretmiştir. 2004 yılında ulaşılan oran yüzde 9,7 oranı, inceleme kapsamımızdaki en yüksek orandır. 1991-2000 yılları arasında ihracat gelirleri yüksek, ihracat gelirlerinin toplam satış gelirleri içindeki pay düşüktür. Burada dikkat edilmesi gereken, özel firmalarda olduğu gibi, kamu kuruluşlarında da 1994 ve 2001 krizleri sırasında toplam satış gelirleri içinde ihracat payının artmasıdır. İç piyasaların daralması kamu kuruluşlarını da dış pazarlara yönlendirmiştir. 2002 ve 2003 yıllarındaki gelişmeler önemlidir. 2002 yılında ihracat gelirleri dolar bazında yüzde 18 dolaylarında düşüş gösterirken, TL bazında yüzde 33 düşüş göstermiştir. 2003 yılında ise dolar bazında ihracat gelirlerinde yüzde 30 artış olmasına rağmen, TL bazında yüzde 2'lik bir gerileme vardır. Bunların nedeni doların Euro karşısındaki değer kaybı ve TL'nin aşırı değerlenmesidir. Tüm bu gelişmelere rağmen, kamu kuruluşlarında, dolar bazında ihracat hızla artmakta ve TL'nin aşırı değerlenmesine rağmen satışlarda ihracat gelirlerinin payı yükselmektedir. Yine de, ortalama olarak, kamu kuruluşları özel şirketlere kıyasla satış gelirlerinin küçük bir kısmını ihracattan elde etmektedir. İncelediğimiz dönemde kamu kuruluşları satış gelirlerinin ortalama yüzde 5,9'unu ihracattan elde ederken, özel kesim şirketleri yüzde 19,3'ünü elde etmiştir.

II. Kârlılıktaki Gelişmeler

500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının kârlılığındaki gelişmeleri, "Varlık kârlılığı (Şirket kârlılığı)" ve "Ortak kârlılığı" olarak iki açıdan değerlendireceğiz.⁴³

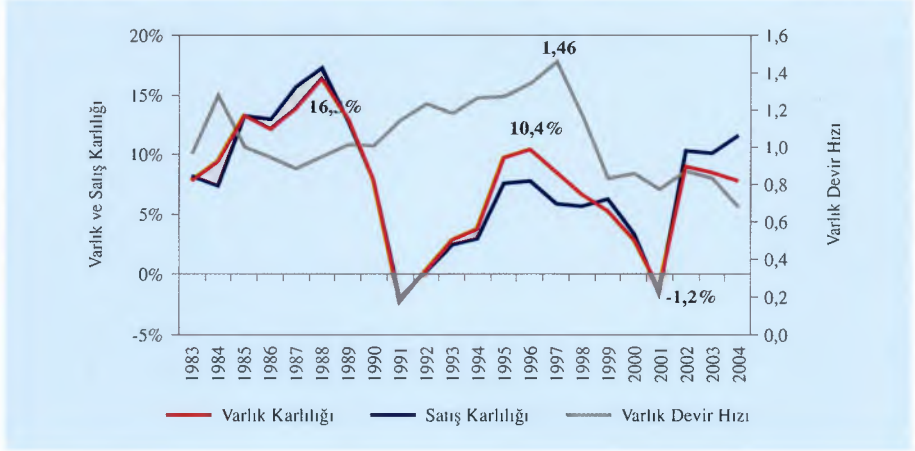
A. Varlık Kârlılığı

Varlık kârlılığı temel kârlılık göstergesidir. Varlık kârlılığı göstergesi, paranın bir şirkette hangi oranda kâr sağladığını gösterir. Varlık kârlılığını iki çarpanını inceleyerek değerlendireceğiz. Bu çarpanlar, "Satış kârlılığı" ve "Varlık Devir Hızı" çarpan-

44 Formüllerle: Varlık Karlılığı = Finansman Giderlerinden Önceki Kar / Toplam Varlıklar = Finansman Giderlerinden Önceki Kar / Satış Gelirleri * Satış Gelirleri / Toplam Varlıklar.

larıdır.⁴⁴ Satış kârlılığına kâr marjı, varlık devir hızına sürüm de denir. Yani, bir şirket ya kâr marjlarından ya da sürümden kazanır.

Şekil 3: Varlık Kârlılığının Oluşumu



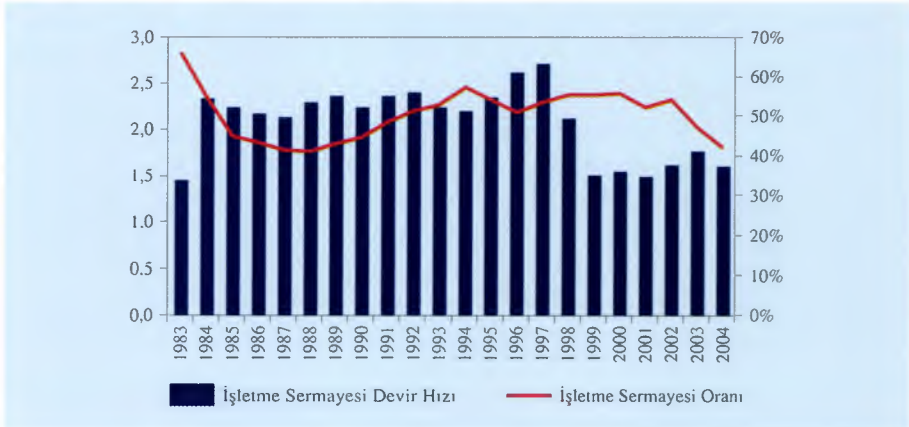
Şekil 3, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarında Varlık kârlılığını ve bu kârlılığı oluşturan iki çarpanı, yani satış kârlılığı ile varlık devir hızını sunmaktadır. Şekil 3'te görüldüğü gibi, Türkiye'de kamu kuruluşlarında varlık kârlılığı özel kesime kıyasla düşük düzeylerde, fakat 1991 ve 2001 yıllarının dışında pozitif düzeylerde. Yani kullandıkları kaynaklar açısından firmalar zarar etmemektedir. Varlık kârlılığı yüzde 2,2 zararla, yüzde 16,3 kâr arasında değerler almaktadır. Önemli olan, varlık kârlılığının satış kârlılığını aynen izlemesidir. Bunun da nedeni kamu kuruluşlarında paranın yılda yaklaşık bir defa döndürülebilmesidir (varlık devir hızı, 1,04). Bu nedenle de, ortalama yüzde 7,6 olan satış kârlılığı, varlık kârlılığına ortalama aynı oranda yansımaktadır. Kamu kuruluşlarında varlık kârlılığı kriz öncesi birkaç yıl ile kriz yılları düşük düzeylerde. Kriz yıllarında kamu kuruluşlarının varlık kârlılığı ile özel şirketlerinki farklılıklar göstermektedir. 1994 kriz yılında kamu kuruluşlarının varlık kârlılığı da özel şirketlerde olduğu gibi artış göstermiştir. Kamu kuruluşlarında bu artış 1995 ve 1996 yıllarında da sürmüştür. Oysa aynı yıllarda özel firmalarda varlık kârlılığı artmamıştır. 2001 yılı krizinde özel kesim firmalarının varlık kârlılıkları önceki yılın düzeylerini korurken, kamu kesimi varlık kârlılığı negatife dönüşmüştür. 2002, 2003 ve 2004 yıllarında hem özel kesimde hem de kamu kesiminde varlık kârlılığı düşüş eğilimindedir. Ayrıca, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında kamu kuruluş-

44 Formüllerle: Varlık Kârlılığı = Finansman Giderlerinden Önceki Kar / Toplam Varlıklar = Finansman Giderlerinden Önceki Kar / Satış Gelirleri * Satış Gelirleri / Toplam Varlıklar.

ları ve özel firmaların varlık kârlılıkları da birbirlerine oldukça yaklaşmıştır. Burada özel ve kamu kuruluşları karşılaştırılırken, özel firmaların hedefinin kâr olduğu, kamu kuruluşlarının ise farklı hedefleri olabileceği de gözden uzak tutulmamalıdır.

Varlık kârlılığının çarpanlarına bakacak olursak şunu görüyoruz: Varlık kârlılığının artış ve azalış yönünü saptayan satış kârlılığıdır. Kamu kuruluşlarında varlık kârlılığı ile satış kârlılığı arasındaki korelasyon yüzde 95.6 düzeyindedir. Ancak, varlık devir hızındaki artış ve düşüşler, satış kârlılığındaki gelişmeleri, varlık kârlılığına büyüterek yansıtmaktadır. Yukarıda da değindiğimiz gibi, kamu kuruluşlarının ortalama varlık devir hızı 1,04 dolaylarındadır. Oysa özel firmalar şirketlerine bağladıkları paraları 1,56 defa döndürmektedir. Kamu kuruluşlarında varlık devir hızı, düşük olan özel kesim değerinin de çok altındadır. Kamu kuruluşlarında varlık devir hızının bu denli düşük olmasının nedeni, bu kuruluşların temel mallar üretmesinden, bunun da daha yüksek yatırım gerektirmesinden kaynaklanıyor olabilir. Fakat, varlık devir hızı kamu kuruluşlarında da yıldan yıla değişiklikler göstermektedir. Türkiye’de genel olarak sanayi kuruluşları şirketlere bağlanan paraları hızla döndüremektedir. Bunun bir nedeni kapasite kullanımındaki düşüklüklerdir. Rekabet koşulları artarken satış kârlılığı düşecek olduğunda, varlık devir hızının artması gerekir. Esasında, Şekil 3’te görüldüğü gibi, varlık devir hızı 1987-1997 yılları arasında istikrarlı bir artış göstermiş, özel kesimin ortalamalarına yaklaşmıştır. Fakat 1999 yılından bu yana varlık devir hızı 0,85 düzeylerindedir. 2004 yılında kamu kuruluşlarının varlık devir hızı 0,67’ye düşmüştür. Bu denli düşüş enflasyon muhasebesi uygulamasından kaynaklanıyor olabilir. Fakat her şart altında Türkiye’nin büyük kuruluşlarında varlık devir hızının bu denli yavaş olması önemli bir sıkıntıdır.

Şekil 4: Varlık Devir Hızını Oluşturan Faktörler



Kuruluşların varlıklarına bağlanan paralar tüm varlıklarda dönmemektedir; sadece "dönen varlıklar"da dönmektedir. Örneğin, hammadde stoklarına bağlanan paralar bir süre sonra mallara dönüşmekte, bir süre sonra da satılarak alacaklar haline gelmekte ve nihayet tahsil edilmektedir. Oysa duran varlıklara bağlanan paralar süresiz bağlı kalmaktadır. Dönen varlıkların diğer bir adı "işletme sermayesi"dir. Varlık devir hızının iki çarpanı, "İşletme Sermayesi Devir Hızı" ve "İşletme Sermayesi Oranı" çarpanlarıdır.

Şekil 4, varlık devir hızının çarpanlarının grafiğini sunmaktadır. İşletme sermayesi devir hızı, satış gelirleri işletme sermayesine bölünerek; işletme sermayesi oranı ise, işletme sermayesi, toplam varlıklara bölünerek bulunur. İşletme sermayesi devir hızı, paranın işletme sermayesinde bir yılda kaç defa döndüğünü, işletme sermayesi oranı ise toplam varlıklara bağlanan paranın ne kadarının işletme sermayesine (paranın döndüğü kısma) tahsis edildiğini gösterir.

Şekil 4'te görüldüğü gibi, bir genelleme yapacak olursak, kamu kuruluşlarında kuruluşlara bağlanan paranın yarısı duran varlıklara, diğer yarısı da dönen varlıklara bağlanmaktadır. İncelediğimiz dönemde ortalama işletme sermayesi oranı yüzde 50,5 dolaylarındadır. Her ne kadar işletme sermayesi oranı 1994 yılına kadar, azalan ve sonra da artan bir kavis çizmişse de, 1995 yılı sonrasında genel bir düşme eğilimindedir. 2002 yılı sonrası düşme eğilimi önemli boyutlardadır. 2004 yılına varıldığında işletme sermayesi oranı yüzde 42,2 düzeyine düşmüştür. Bu oran ortalamanın çok altındadır. İnceleme kapsamındaki kamu kuruluşları daha çok sabit kıymet yatırımı gerektiren kuruluşlardır.

Paranın işletme sermayesinde kaç defa döndüğü önemlidir. İncelediğimiz dönemde para işletme sermayesinde ortalama 2,08 defa dönmektedir. Ancak, 1984-1997 dönemiyle 1999-2004 döneminde işletme sermayesi devir hızı iki ayrı düzey oluşturmaktadır. 1984-1997 döneminde işletme sermayesi devir hızı oldukça iyi düzeylerde, 2,77 dolaylarındadır. Yani, işletme sermayesine yatırılan paralar ortalama 160 günde tahsil edilmektedir. Fakat, 1999-2003 döneminde işletme sermayesi devir hızı 1,58 dolaylarına düşmüştür. Bu da, işletme sermayesine bağlanan paraların 230 günde tahsil edilebildiğini işaret etmektedir. İşletme sermayesi devir hızındaki bu düşüş çok önemli bir düşüştür. Paranın yavaş dönmesi kuruluşlarda paranın kullanım maliyetini çok artırmaktadır.⁴⁵ Kuruluşların parayı hızlı döndürmeye özen göstermeleri gerekmektedir.

Varlık kârlılığını etkileyen temel faktörlerden biri, çalışanlar için ödenen maaş ve ücretlerdir. Esasında şirketler hammaddelerini piyasalardan almakta ve fiyatlarını etki-

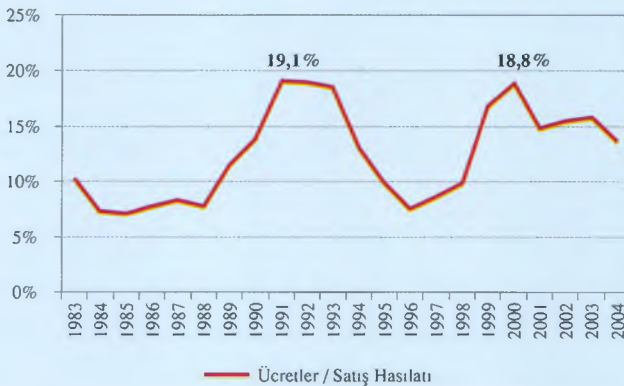
45 Bu maliyet "alternatif maliyet" türü bir maliyet olabilir. Alternatif maliyet, paranın başka verimli bir alanda kullanılmamasından kaynaklanan ekonomik maliyettir.

leyememektedir. Şirketlerin etkileyebildiği masraf unsurlarından bir tanesi çalışanlar için ödenen maaş ve ücretlerdir. Şekil 5, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları için çalışanlara ödenen maaş ve ücretlerin satış gelirlerinden aldığı payı sunmaktadır.

Şekil 5'te görüldüğü gibi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kuruluşlarda, incelediğimiz dönemde, ücretlerin satış gelirinden aldıkları pay ortalama 12,4 dolaylarındadır. Ancak bu pay yıldan yıla çok önemli farklılıklar göstermektedir. Bu pay, 1985'te en düşük, yüzde 7,1; 1991 yılında ise en yüksek yüzde 19,1 dolaylarındadır. Bu fark çok önemli bir farktır. Bu durum Türkiye'nin bir ücret politikası geliştiremediğini ortaya koymaktadır. 1991 yılı satış kârlılığının en düşük olduğu yıldır. Şekil 3'te sunduğumuz satış kârlılığındaki trendler ile satış hasılatında ücretlerin payı trendleri arasında çok büyük bir benzerlik vardır. Satış kârlılığında, çalışanlara yapılan ödemelerin etkisi çok önemlidir. Satış gelirleri içinde çalışanlara yapılan ödemelerin oranı arttıkça, satış kârlılığı düşmektedir. Satış kârlılığı ile çalışanlara yapılan ödemelerin satış gelirleri içindeki payı arasındaki korelasyon katsayısı negatif yüzde 65,6 dolaylarındadır. Türkiye'de kriz dönemleri ücretlerin düşürüldüğü dönemlerdir. Bu düşük ücretler de birkaç sene bu düşük düzeylerinde tutulmaktadır. Ancak, 2001 krizi ve izleyen yıllarda çalışanlara yapılan ödemelerin satış gelirlerindeki payı, 1994 ve izleyen yıllardakinin çok üzerindedir.

Kamu kuruluşları daha çok temel mal üreten kuruluşlardır. Bu kuruluşların ürettikleri malların fiyatları uluslararası piyasalarda belirlenmektedir. Bu nedenle, ülke içindeki ücret dalgalanmaları doğrudan doğruya şirket kârlılıklarına yansımaktadır.

Şekil 5: Satış Hasılatında Ücretlerin Payı

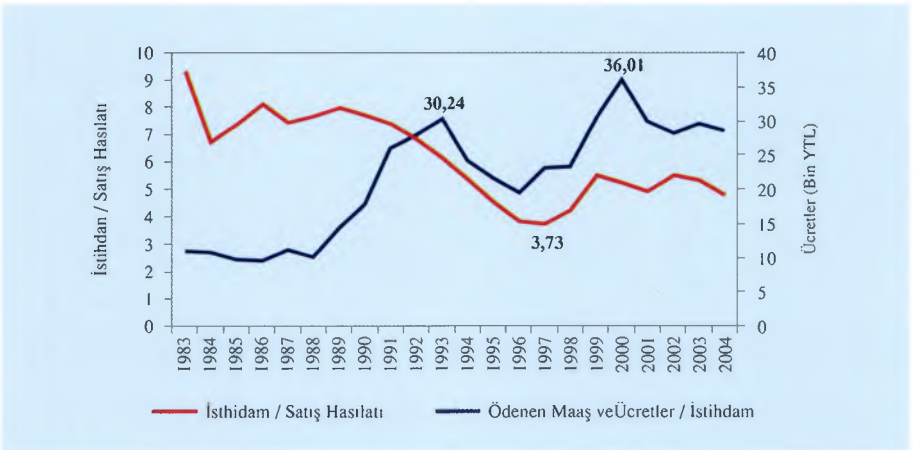


Şekil 6, ödenen maaş ve ücretlerin satış geliri içindeki payını, 1 milyon YTL satış için istihdam ve işçi başına bin YTL ücret çarpanlarına ayırmaktadır.

Şekil 6'da görüldüğü gibi, istihdam yoğunluğu diye adlandırabileceğimiz, 1 milyon YTL satış hasılatı başına istihdam edilen çalışanlar sayısı zaman içinde 1997 yılına kadar net bir azalma trendi yaşanmıştır. 1983 yılında kamu kuruluşlarında 1 milyon YTL satış hasılatı 9,32 kişilik istihdamla elde edilmişken, 1997 yılında 3,73 kişi ile gerçekleştirilmiştir. Özel kesim için daha makine yoğun üretime geçişin işareti olarak kabul edilebilecek bu durum, kamu kuruluşları için, fazla istihdamın azaltılması anlamına da gelebilir. Ancak, 1997 sonrasında, kamu kuruluşlarında 1 milyon YTL satış hasılatı için istihdam tekrar bir artış trendine girmiştir. Bu duruma anlam vermek zordur. Bu durum kapsam içindeki kamu kuruluşlarının değişmesinden kaynaklanıyor olabilir. Nitekim, 2000 yılından sonra, 1 milyon YTL satış hasılatı için istihdam tekrar bir düşüş eğilimine girmiştir.

Kamu kuruluşlarında ödenen maaş ve ücretler, önemli dalgalanmalara rağmen, 1983-1999 yılları arasında genel bir artış trendini sergilediği kanısını uyandırmaktadır. Kamu kuruluşlarında ödenen ücretler 1994 krizi öncesi, 1993 yılına kadar çok önemli bir artış göstererek, 30 bin YTL düzeyine yükselmiştir. Kriz yılı ve sonrası 3 yıl için düşen ücretler tekrar bir artış temposu yakalayıp 2000 yılına ulaştığında 36 bin YTL doruğuna ulaşmıştır. Bilindiği gibi 2000 yılı da kriz öncesi bir yıldır. 2001 krizinden bu yana ücretlerde bir düşüş seyri izlenmekte olmakla beraber, 2004 yılında 28,4 bin YTL olan ücret düzeyi, inceleme dönemimizin 21,5 bin YTL olan düzeyinin çok üstündedir.

Şekil 6: İstihdam ve Ücretler



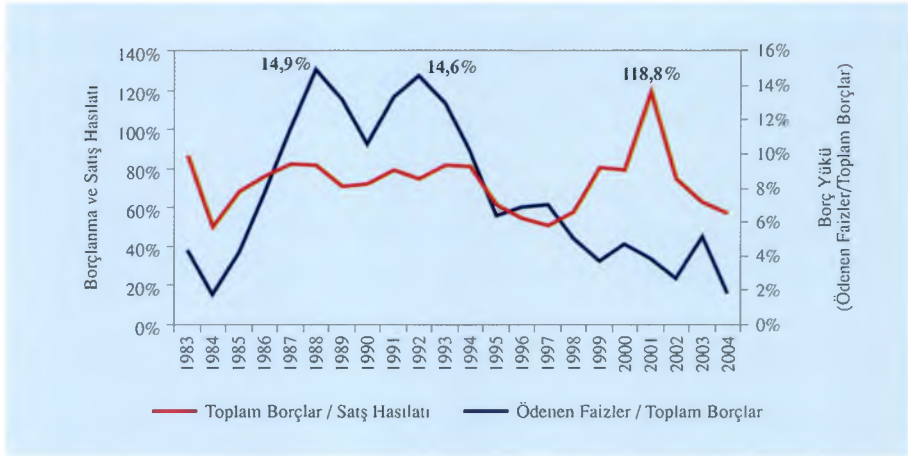
Bütün faktörler incelendiğinde söyleyebileceğimiz, satış kârlılığındaki dalgalanmaların ödenen ücretlerden kaynaklandığı; satış kârlılığındaki artışların ise işletme sermayesi devir hızındaki gelişmeler çerçevesinde varlık kârlılığına yansındığıdır.

B. Ortak Kârlılığı

Ortak kârlılığı, varlık kârlılığı ile borçlanma siyasetinin bir sonucudur. Şirketler borç para kullanarak ortaklarına ilave kazanç elde etmeye çalışırlar. Varlık kârlılığı borç maliyetinden yüksekse, borç kullanarak ortaklara ilave bir kazanç elde edilir. Bu ilave kazançta ortağa sağlanan "taşma" denir. Ortak kârlılığı, varlık kârlılığına, taşma ile borç-özsermaye oranının çarpımından elde edilen ilave kazanç eklenerek bulunur.⁴⁶

Burada, önce 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının borçlanma siyasetlerini, borçlar için ödenen faizin satış gelirinden aldıkları payı, sonra da ortak kârlılığını oluşturan faktörleri inceleyeceğiz.

Şekil 7: Borçlanma ve Borç Yükü



Şekil 7, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları için borçlanma ve borç yükü grafiğini sunmaktadır. Şekil 7'de görüldüğü gibi, kamu kuruluşları satış gelirlerinin ortalama yüzde 73'ü kadar borçlanmaktadır. Bu borçlanma düzeyi çok yüksektir.⁴⁷ Bu durum tamamen, yeterli sermaye sağlayamadığı için dev-

46 Formül ile ifade edecek olursak: Ortak Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Sonraki Kar / Özsermaye) = Varlık Kârlılığı + (Borç / Özsermaye) * (Varlık Kârlılığı - Borç Yükü).

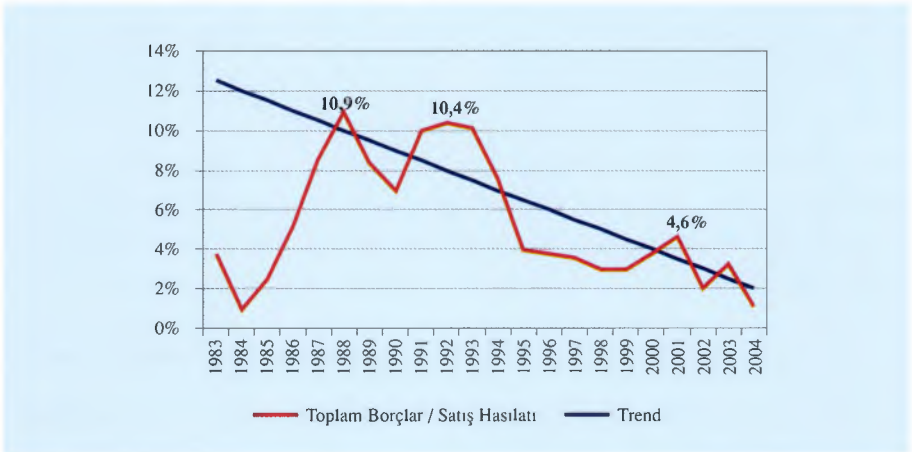
47 Bir karşılaştırma olarak özel firmaların satış gelirlerinin yüzde 47'si oranında borçlandıklarını hatırlatalım.

letin bir ihmalidir. Borçlanma yıldan yıla önemli değişiklikler göstermekte, yüzde 50 ile yüzde 82 arasında oynamaktadır. Kuruluşlar en düşük borçlanma düzeylerini varlık kârlılıklarının yüksek olduğu 1997 yılında yaşamışlardır. Satış hacmine kıyasla borçlanmanın yüksek olduğu diğer bir yıl ise 2001 yılıdır. 2001 yılı varlık kârlılığının düşük olduğu bir yıldır. Burada önemli bir gözlem bulunmaktadır: Kamu kuruluşları da, faaliyetlerinden kaynak yaratabildiklerinde (varlık kârlılığı arttığında) daha az borçlanmakta, şirket faaliyetleri yeterince kaynak yaratmadığında ise daha fazla borçlanmaktadır. Şirket kârlılığı ile borçlanma arasındaki korelasyon yüzde negatif 40,0 dolaylarındadır.

2001 yılı kamu kuruluşlarının borçlarının çığ gibi arttığı bir yıl olmuştur. Bu yıl satış hasılatının 1,19 misli borçlanılmıştır. Aynı yıl, varlık kârlılığı da negatiftir. Yani kuruluşlar finansman giderlerinden önce dahi zarar etmişlerdir. Bu borç düzeyi taşınamayacak bir borç düzeyidir. Fakat bu borçlanma hem faaliyetlerin kaynak yaratmamasından hem de kriz nedeniyle kurların hızla yükselmesinden kaynaklanmıştır.

İncelediğimiz dönemde, borç yükü (ödenen faizler / toplam borçlar) önceleri, 1988 yılına kadar önemli bir artış göstermiş, 1988 yılında yüzde 14,9 gibi, incelediğimiz dönemin en yüksek düzeyine ulaşmıştır. 1988 sonrasında borç yükü, yıldan yıla önemli iniş çıkışlar yapsa da, çok belirgin bir düşüş eğilimine girmiştir. 1999 yılına gelindiğinde, borç yükü, incelediğimiz dönemin ortalama yüzde 7,6 olan düzeyinin çok altına, yüzde 3,7 düzeyine inmiştir. Bu düzey de 1985'ten bu yana en düşük düzeydir. Bu borç yükü düzeyleri özel kesime kıyasla çok düşük düzeylerdir. Bu durum, devletin kamu kuruluşlarına koymadığı sermayeyi, borç kullanarak karşıla-

Şekil 8: Satış Hasılatında Faizlerin Payı



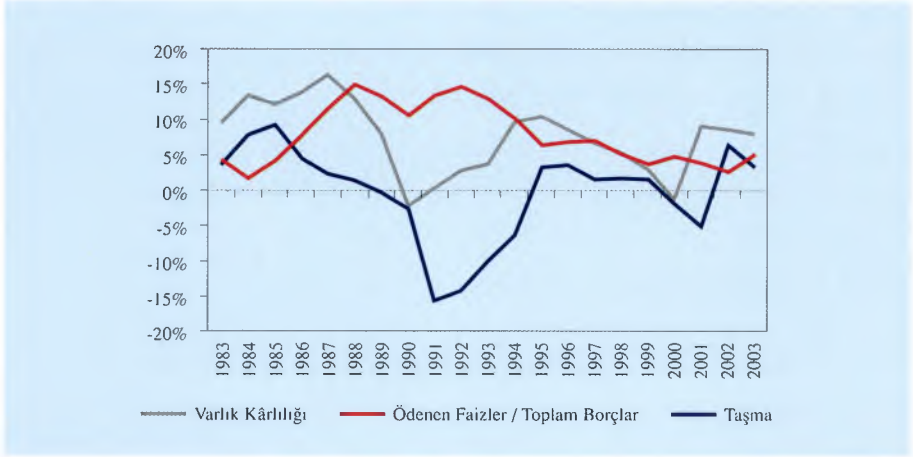
makta olduğu kanısını uyandırmaktadır. İlginç olan durum borç yükünün kamu kuruluşları için krizin yaşandığı 2001 yılında ve onu izleyen 2002 yılında düşmesi, 2003 yılında tekrar artması ve 2004 yılında önemli bir düşüş göstermesidir. Bu gelişmeler özel kesimdekilere ters düşen gelişmelerdir.

Borçlanma ve borç yükü çarpıldığında faizlerin (finansman giderlerinin) satış gelirinden aldıkları pay ortaya çıkmaktadır. Şekil 8, ödenen faizlerin satış gelirine oranını sunmaktadır.

Şekil 8’de görüldüğü gibi, kamu kuruluşlarında borç yüküne oldukça paralel olarak, satış gelirleri içinden faiz giderlerinin aldığı pay, 1988 yılına kadar artmış, 1988’den sonra istikrarlı bir şekilde düşüş trendine girmiştir. Her ne kadar ekonomik koşullardan kaynaklanan yükselişler olsa da, düşüş çok belirgin bir düşüştür. Trend değeri olarak, 1980’li yıllarda yüzde 10’lar dolaylarında olan, satış gelirlerinden finansman giderlerinin aldığı pay, 2004 senesinde yüzde 2 dolaylarına düşmüştür. Esasında, 2004 yılında gerçekleşen oran trend değerlerinin çok altında, yüzde 1 düzeyindedir. 1990 başlarında satış gelirleri üzerindeki finansman gideri yükünün yüzde 10-11 olduğu hatırlanırsa bu düşüş çok önemli ve ekonomik koşulların elverdiğinden daha büyük bir düşüştür. Bilindiği gibi, devlet borçlanmalarındaki faiz yükü bu oranların defalarca üstündedir. Bir şekilde, ya kamu kuruluşları ekonomik bedelini ödemedi para kullanmakta, ya da faiz giderlerini gider olarak göstermeyip aktifleştirmektedir.

Şekil 9, varlık kârlılıklarını ve borç yüklerini karşılaştırmakta ve ortaya çıkan "taşma"yı sergilemektedir. Daha önce incelediğimiz gibi kamu kuruluşlarında şirket kârlılıkları yıldan yıla çok önemli iniş çıkışlar göstermektedir ve kârlılık özel firmalardakilere kıyasla neredeyse yarı yarıya düzeylerdedir. Bu nedenle de, varlık kârlılığı, incelediğimiz dönemin hemen hemen yarısında, düşük düzeylerde olan borç yükünü dahi karşılayamamaktadır. Kamu kuruluşlarında varlık kârlılığı 1983 yılından 1989 yılına kadar borç yükünden yüksek olduğundan olumlu taşma sağlanmış, 1990-1995 yılları arasında varlık kârlılığı borç yükünü karşılayamamış, çok önemli boyutlarda olumsuz (negatif) taşma gerçekleşmiştir. 1991 yılında taşma negatif yüzde 16 dolaylarındadır. 1991 yılında kamu kuruluşlarında kullanılan para ile zaten yüzde 2,2 zarar edilirken, kullanılan borçlar için yüzde 13,4 finansman gideri ödenmiştir. 1995 yılından 2000 yılına kadar tekrar varlık kârlılığı borç yükünün az da olsa üzerinde seyretmiştir. 2000 ve 2001 yıllarında taşma tekrar negatif hale dönüşmüş, 2001 yılında kullanılan para ile yüzde 1,2 zarar edilirken, borç olarak kullanılan paraya yüzde 3,9 finansman gideri ödenmiştir. Kamu kuruluşlarında 2002-2004 yıllarında taşma pozitif ve yaklaşık özel sektörün yarattığı taşma düzeylerindedir.

Şekil 9: Taşmanın Oluşumu



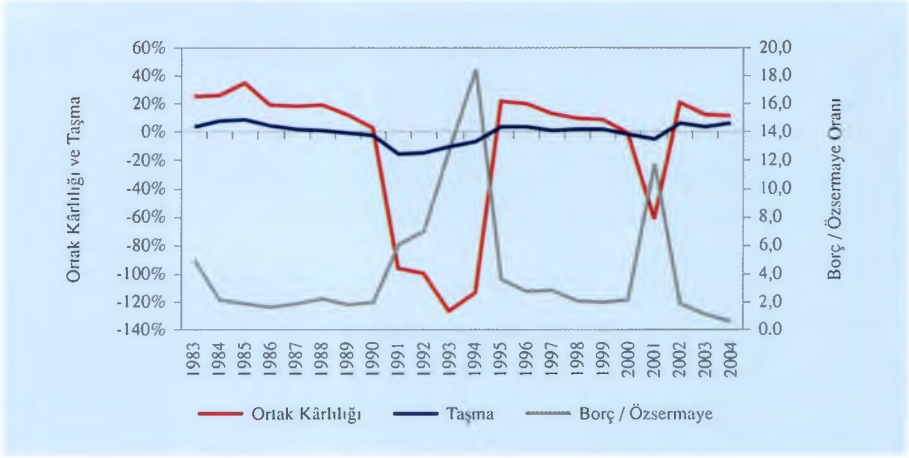
Görüldüğü gibi, özel sektöre kıyasla, kamu kuruluşlarında varlık kârlılıkları ve borç yükü düşüktür. Fakat, özel sektörde 2001 yılı hariç, diğer yıllar varlık kârlılığı borç yükünden yüksek iken, kamu kuruluşlarında nadiren varlık kârlılığı borç yükünü karşılayabilmektedir. Bu durum varlık kârlılığı açısından önemli bir sorun yaratmazken, ortak kârlılığı için ciddi sorunlar yaratmaktadır.

Şekil 10, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının ortak kârlılığının oluşumunun grafiğini sunmaktadır. Kamu kuruluşları için hem ortak kârlılığı kavramı hem de hesaplanış şekli anlam taşımamaktadır. Kamu kuruluşları, tahsis edilen sermaye ile kâr etmeyi amaçlayan kuruluşlar değildir. Bu kuruluşların sahibi, halk adına devlettir. Bu kuruluşların stratejik, ekonomik ve sosyal amaçları olabilir. Bu kuruluşlar için ortak kârlılığının hesaplanması da güçlük arz etmektedir. Bu kuruluşlarda toplam varlıklara kıyasla öz sermaye oldukça düşük kalmaktadır. Bu durum Şekil 10'da sergilenen borç-özsermaye oranından açıkça görünmektedir. Genellikle de bu kuruluşlar zarar ettiklerinde özsermayeleri erimekte ve gereken şekilde sermaye artışlarıyla özsermayeleri desteklenmemektedir. Bu zorluklar çerçevesinde Şekil 10 incelenecek olursa şu hususlar dikkati çekmektedir:

Aşağıda da belirttiğimiz gibi, borç-özsermaye oranı çok ilginç bir seyir izlemektedir. Kuruluşların kârlı olduğu dönemlerde borç-özsermaye oranları 2 dolaylarında (kurumlar özsermayelerinin iki misli borç kullanmaktadır), zarar edilen yıllar borç özsermaye oranı hızla artmakta, kullanılan borçlar özsermayenin 18 mislini bulmaktadır.⁴⁸

48 Bu oran 1994 kriz yılında gerçekleşmiştir.

Şekil 10: Ortak Kârlılığının Oluşumu



Kamu kuruluşlarının finansal yönetimi, özellikle de borçlanma yönetimi çok kötüdür. Şekil 10'da görülen diğer bir özellik, kamu kuruluşlarında varlık kârlılıkları düşük düzeylerde olduğundan, taşmanın olumsuz (negatif) olduğu dönemlerde ortak kârlılığının da zarara dönüşmesidir.

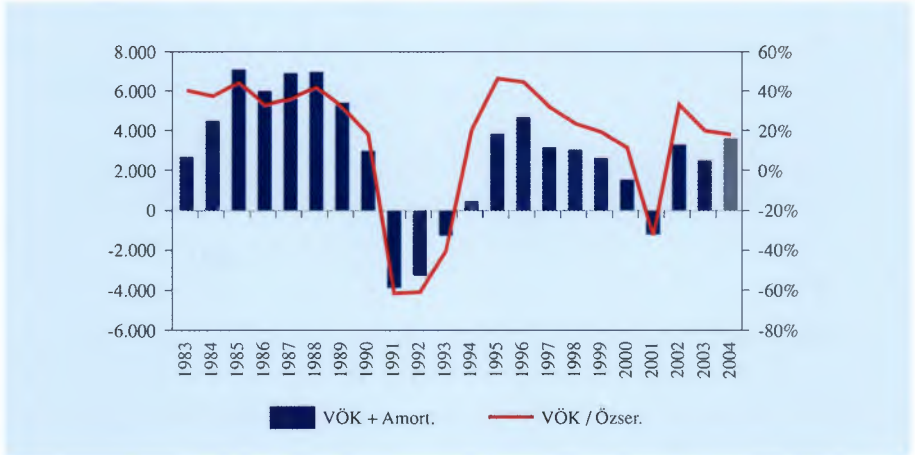
Bütün bu gözlemler altında kamu kuruluşları 1983-1991 yılları arasında, önce artan sonra azalan oranlarda ortak kârlılığı elde etmiştir. Bu dönemde en yüksek ortak kârlılığı 1985 yılında elde edilen yüzde 35 dolaylarındaki ortak kârlılığıdır. 1985 yılında özel kuruluşların ortak kârlılığının yüzde 41 dolaylarında olduğunu hatırlar, kamu kuruluşların çok temel ürünler ürettiğini ve ürün fiyatlarının piyasa değerlerinin altında olduğunu⁴⁹ da göz önünde tutarsak, 1983-1989 döneminde kamu kuruluşlarının çok kârlı kuruluşlar olduğunu söyleyebiliriz. Bu dönemde özelleştirme fikrinin halka benimsetilmesi için kamu kuruluşlarının zarar ettiği, bunların "kanayan yara" olduğu propagandası yapılmıştır. Bu propagandaların inandırıcı olması için de bu kuruluşlar hem teknolojik yenileme, hem de parasal kaynaklar açılarından ihmal edilmiştir.

1991-1994 dönemi kamu kuruluşlarının zarar ettiği ya da ettirildiği yıllardır. Kuruluşlar borç batağına da batırıldıklarından, özsermayelerinin 18 misline varan oranlarda borçlandıklarından, kamu kuruluşları önemli, özsermayelerini aşan oranlarda zarar etmiştir. Bu durum izlenen özelleştirme politikalarının doğal bir sonucu olarak kabul edilebilir. İlginç olan taraf, 1995 yılından 2000 yılına kadar kamu kuruluşları-

49 Yabancı danışmanlarca hazırlanan özelleştirme master planları kamu sektörü ürün fiyatlarının piyasa fiyatlarının yüzde 10 dolaylarında düşük olduğunu açıkça belirtmektedir.

nın tekrar kâra geçmiş olmasıdır. Burada kimi kuruluşların özelleştirme veya ihmal sonucu 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamından çıkmaları önemli rol oynamış olabilir. 2000 ve özellikle de 2001 kriz yılı kamu kuruluşlarının, tekrar zarar ettikleri yıllardır. Fakat 2002 yılında kuruluşlar yüzde 21'e varan bir ortak kârlılığı elde etmiştir. 2002 yılında özel firmaların ortak kârlılığı yüzde 22,7'dir. Yani az sayıda olsa da 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları özel sektör kadar ortak kârlılığı elde etmiştir. 2002 yılından bu yana kamu kuruluşlarının ortak kârlılığı tekrar bir düşme eğilimine girmiştir.

Şekil 11: Yaratılan Nakit Kazanç ve Özsermayeye Oranı



Yukarıda kamu kuruluşlarının ortak kârlılığının pek anlam taşımadığını belirtmiştik. Kamu kuruluşlarının, bu kuruluşlara tahsis edilen kaynaklarla (özsermayeleriyle) parasal kaynak yaratıp yaratmadıkları⁵⁰ bir derece anlamlı bir soru olabilir. Tahsis edilen kaynaklarla kaynak yaratılmıyorsa, bu kuruluşların elden çıkarılması müspet karşılanabilir. Şekil 11, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları için bu soruya cevap aramaktadır. Şekil 11 kamu kuruluşlarının yarattığı parasal kaynakları ve bu kaynakların tahsis edilen özsermayeye oranını sergilemektedir.

Şekil 11'de görüldüğü gibi kamu kuruluşları çok önemli boyutlarda parasal kaynak yaratabilmektedir. İncelediğimiz dönemde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşu adedi 74'ten 24'de inmiş olmasına rağmen yaratılan ortalama yıllık parasal kaynak 2.802 milyon YTL'dir. Bu çok önemli bir büyüklüktür. Sayıla-

⁵⁰ Kuruluşların yarattığı parasal kaynak, finansman giderleri sonrası fakat amortisman gideri öncesi kâr olarak tanımlanabilir.

rı çok azalmış olmasına karşılık, 2003 ve 2004 yıllarında yaratılan kaynak ortalama değerler boyutunda, tahsis edilen sermayeye kıyasla, yüzde 15.9 dolaylarındadır. 2002 ve 2003 yıllarında elde edilen oranlar ortalamanın çok üzerindedir.

Kamu kuruluşları kriz dönemlerinde kaynak kaybı yaratmış, krize götüren dönemlerde yarattıkları kaynaklar azalmıştır. Bütün bunlar Türkiye'nin özelleştirme stratejisinin değerlendirilmesinde kullanılması gereken gözlemlerdir.

II. Özet

Bu bölümde Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarının faaliyet sonuçlarını inceledik. Zaman içinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşlarının adedi azalmaktadır. İncelediğimiz dönemin başlarında 74 olan kamu kuruluşu adedi, zaman içinde 18'e düşmüştür. Kamu kuruluşları özel firmalara kıyasla çok büyük kuruluşlardır. Fakat, kamu kuruluşları daha çok iç piyasalara yönelik, temel mallar üreten kuruluşlardır. Kamu kuruluşlarında, ihracat gelirlerinin satış gelirlerinden aldığı pay 1986 yılındaki en düşük olan yüzde 3,8'lik oranından, en yüksek olduğu 2003 yılındaki yüzde 8,9 oranı arasında dalgalanmaktadır. İncelediğimiz dönemde kamu kuruluşlarının ihracat gelirlerinin toplam gelirlerine oranı yüzde 5,9'dur.

Türkiye'de kamu kuruluşlarında varlık kârlılığı özel kesime kıyasla düşük, fakat 1991 ve 2001 yıllarının dışında pozitif düzeylerde. Yani kullandıkları kaynaklar açısından firmalar zarar etmemektedir. Varlık kârlılığı yüzde 2.2 zararla, yüzde 16.3 kâr arasında değerler almaktadır. Son yıllarda kamu kuruluşlarının varlık kârlılıkları yüzde 7,6 olan ortalama değer üzerinde. Varlık kârlılıkları ile satış kârlılıkları arasındaki korelasyon yüksektir. Yani satış kârlılıklarındaki değişiklikler varlık kârlılığına benzer bir şekilde yansımaktadır. Bunun nedeni kamu kuruluşlarında paranın yılda yaklaşık bir defa döndürülebilmesidir. Bu nedenle de, ortalama yüzde 7,6 olan satış kârlılığı, varlık kârlılığına aynı oranda yansımaktadır. 2002, 2003 ve 2004 yıllarında kamu kuruluşlarının satış kârlılığı, özel firmalarınkinden yüksek, fakat varlık devir hızları düşük olduğundan, varlık kârlılıkları özel firmalarınkinden düşüktür. Ancak, bir genelleme yaparak, 2002'den bu yana özel ve kamu kuruluşlarının kârlılıklarının birbirlerine çok yakın olduğu söylenebilir.

Kamu kuruluşlarına bağlanan paranın yarısı duran varlıklara, diğer yarısı da dönen varlıklara bağlanmaktadır. 1984-1997 döneminde, kamu kuruluşlarında, işletme sermayesine yatırılan paralar ortalama 160 günde tahsil edilmektedir. Fakat, 1999-2004

döneminde işletme sermayesine bağlanan paralar 230 günde tahsil edilebilmektedir. Bu süre çok uzun bir süredir.

Kamu kuruluşlarında da, çalışanlara yapılan ödemeler çok önemli dalgalanmalar göstermekte, bu da satış kârlılığını önemle etkilemektedir. Satış kârlılığı ile çalışanlara yapılan ödemelerin satış gelirleri içindeki payı arasındaki korelasyon katsayısı negatif yüzde 65,6 dolaylarındadır. Türkiye’de kriz dönemleri ücretlerin düşürüldüğü dönemlerdir. Bu düşük ücretler de birkaç sene bu düşük düzeylerinde tutulmaktadır. Ancak, 2001 krizi ve izleyen yıllarda çalışanlara yapılan ödemelerin satış gelirlerindeki payı, 1994 ve izleyen yıllardakinin çok üzerindedir. Yeni dünya düzeninde ücretleri arttırabilmenin yolu mallara kimlik kazandırmak, marka, tasarım ve imaj geliştirmektir. Bu yapılmadan ücretleri arttırmak şirketleri zor duruma sokmaktadır.

Özel firmalar satış gelirlerinin yüzde 47’si oranında borçlanırken, kamu kuruluşları yüzde 73’ü kadar borçlanmaktadır. Bu borçlanma düzeyi çok yüksektir. Bu durum tamamen, yeterli sermaye sağlayamadığı için devletin bir ihmaliidir. Kuruluşlar faaliyetlerinden kaynak yaratabildiklerinde (varlık kârlılığı arttığında) daha az borçlanmakta, şirket faaliyetleri yeterince kaynak yaratmadığında ise daha fazla borçlanmaktadır. Bu durum kamu kuruluşlarının iyi bir borçlanma siyasetinin olmadığını göstermektedir.

1988 sonrasında, kamu kuruluşlarında borç yükü, yıldan yıla önemli iniş çıkışlar yapsa da, çok belirgin bir düşüş eğilimine girmiştir. 1999 yılına gelindiğinde, borç yükü, incelediğimiz dönemde ortalama yüzde 7,6 olan düzeyinin altına, yüzde 3,7 düzeyine inmiştir. Bu borç yükü düzeyleri özel kesime kıyasla çok düşük düzeylerdir. Bu durum, devletin kamu kuruluşlarına koymadığı sermayeyi, borç kullanarak karşılamakta olduğu intibasını vermektedir. 2000 sonrasında kamu kuruluşlarında borç yükü giderek daha da azalmaktadır. Kamu kuruluşlarında borç yüküne oldukça paralel olarak satış gelirleri içinden faiz giderlerinin aldığı pay 1988’den sonra istikrarlı bir şekilde düşüş trendine girmiştir. Her ne kadar ekonomik koşullardan kaynaklanan yükselişler olsa da, düşüş çok belirgin bir düşüştür. Trend değeri olarak, 1980’li yıllarda yüzde 10’lar dolaylarında olan, satış gelirlerinden finansman giderlerinin aldığı pay, 2004 senesinde yüzde 1 düzeyine gerilemiştir.

Kamu kuruluşları için hem ortak kârlılığı kavramı hem de hesaplanış şekli anlam taşımamaktadır. Kamu kuruluşları, sınai kalkınmaya öncülük yapmak gibi misyonlarla kurulmuş kuruluşlardır. Bunlar, tahsis edilen sermaye ile sadece kâr etmeyi amaçlayan kuruluşlar değildir. Kamu kuruluşlarının, bu kuruluşlara tahsis edilen kaynak-

larla (özsermayeleriyle) parasal kaynak yaratıp yaratmadıkları bir derece anlamlı bir soru olabilir. Tahsis edilen kaynaklarla kaynak yaratılmıyorsa, bu kuruluşların elden çıkarılması müspet karşılanabilir. Kamu kuruluşları çok önemli boyutlarda parasal kaynak yaratabilmektedir. İncelediğimiz dönemde, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşu adedi 74'ten 18'e inmiş olmasına rağmen yaratılan ortalama yıllık parasal kaynak 2.802 milyon YTL'dir. Bu çok önemli bir büyüklüktür. Sayıları çok azalmış olmasına karşılık, incelediğimiz dönemde yaratılan kaynağın özsermaye oranı ortalama yüzde 15.9 dolaylarındadır. 2002, 2003 ve 2004 yıllarında elde edilen oranlar ortalamanın çok üzerindedir.

Kamu kuruluşları, kaynak yaratma potansiyelleri yüksek olmakla birlikte, kriz dönemlerinde kaynak kaybı olmuş, krize götüren dönemlerde yarattıkları kaynaklar azalmıştır. Bütün bunlar Türkiye'nin özelleştirme stratejisinin değerlendirilmesinde kullanılması gereken gözlemlerdir.

BÖLÜM 8

Özet ve Değerlendirme

Bu çalışmada Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun, gelişen dünya düzeni ve Türkiye ekonomisi ortamında mali bünye ve faaliyet sonuçları değerlendirilmiştir. İnceleme 1983-2004 dönemini kapsamaktadır. Bu dönem Türkiye ekonomisinin liberalleşme ve küresel ekonomi ile bütünleşme dönemidir.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu hem kamu hem de özel kuruluşları kapsamaktadır. Yıllardan yıla 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamına giren şirketler aynı şirketler değildir. Kamu ve özel kuruluş adetleri de yıldan yıla değişmektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşları, ortalama olarak özel firmalara kıyasla büyük ve mali yapıları ve faaliyet özellikleri farklı kuruluşlardır. İncelediğimiz dönemde kamu kuruluşlarının adedi 74'ten 18'e inmiştir. Bu durumun genel değerlendirmelerde göz önünde tutulması gerekir.

I. Yeni Dünya Düzeni

Yukarıdaki bölümlerde, 1980 sonrası mali yapılarını ve faaliyet sonuçlarını incelediğimiz Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, doğal olarak dünya ve Türkiye'deki ekonomik eğilimlerden ve olaylardan etkilenmiştir.

1980 sonrası Amerika Birleşik Devletleri (ABD) tarafından şekillendirilen yeni bir dünya düzeni kurulmaktadır. Bu düzenin kültürel, politik ve ekonomik özellikleri herkesi etkilemektedir. Burada düzenin ekonomik özelliklerine kısaca değinelim.

20. yüzyılın son dönemlerine kadar hem üretim hem de tüketim alanlarında "mal"⁵¹ bugünkünden farklı şekilde algılanıyordu. Malların fiziki özellikleri ve kalitelerinin önemli olduğu kabul ediliyordu. Malı kaliteli ve ucuza üretebilenler rekabet ortamında mukayeseli bir üstünlük elde edebiliyordu. Oysa, günümüzde malların fiziki yapıları ve kimlikleri ayrıştırılmış, fakat müşteri gözünde bütün olarak algılanması sağlanmıştır. Malların tasarımı, teknolojisi, tasarımı ve markası gibi hususlardan oluşan kimlikleri, malların "imajını" oluşturmakta ve müşteriler malların kimlikleriyle kendi kimliklerini bağdaştırmaya ve desteklemeye çalışmaktadır. Günümüzde malların fiziki yapıları ve kimlikleri de farklı farklı üretilmektedir. Malların kimliklerini üretenler,

51 Burada "mal" deyimiyile mal ve hizmetler kastedilmektedir.

mallarını en ucuza üretebildikleri yerlerde üretmekte, yüksek kâr marjlarıyla diledikleri pazarlarda satabilmektedir. Böyle bir ortamda malların fiyatları da farklı anlam taşımaktadır. Eskiden fiyat mala sahip olmanın külfeti iken, şimdi fiyat malın kimliğinin bir parçası olmuş, malın kimliğinin temel bilgi kaynağı haline dönüşmüştür.

Yeni oluşan dünya düzeni, bu gelişmelerden yararlanacak şekilde geliştirilmiştir. Yeni oluşan dünya düzeni rekabete dayalı bir düzendir. Rekabet ortamında mukayeseli üstünlükler yaratabilenlere hayat hakkı tanınmaktadır. İki ayrı rekabet alanı yaratılmıştır. Bunlardan birincisi malların fiziki üretimi üzerinde rekabet; ikincisi ise, kimliğini kazanmış malların satışı alanındaki rekabettir. Yeni dünya düzeninde, liberalleşme uygulamalarıyla, malların ülkeler arası hiç bir engel olmadan dolaşması sağlanmıştır. Yine mallara kimlik üretebilenleri koruyabilmek için "fıkrî mülkiyet hakları"⁵² tam bir koruma altına alınmıştır. Sisteme etkinlik kazandırmak için sermaye dolaşımının üzerindeki kısıtlamaların kaldırılmasına çaba gösterilmektedir. Yine üretim alanındaki rekabetle malların ucuza üretilmesini sağlayabilmek için işçinin uluslararası serbest dolaşımı engellenmektedir.

Böylece yeni oluşturulan dünya düzeninde marka, tasarım gibi "fıkrî mülkiyet haklarına" sahip olanlar hammaddelerini en ucuza alabildikleri ülkelerden alarak, üretimlerini işçinin en ucuz olduğu ülkelerde yaptırabilmekte ve ürettikleri mal ve hizmetlere kimliklerini ekleyerek diledikleri pazarlarda satabilmektedir.

Özetleyecek olursak, yeni dünya düzeni, rekabet konusunda iki ayrı "saha" oluşturmuştur. Birincisi ucuz işçiliğe dayalı fason üreticiler arasındaki rekabet sahasıdır. Bu sahada temel rekabet unsuru maliyetlerdir. Mevcut teknoloji altında maliyetleri düşürmenin temel yolu da işçilik masraflarından tasarruf etmektir. Bu nedenle, bu sahada başarılı olmanın ödülü, kârın tokluğudur. İkinci rekabet sahası mallara kimlik kazandırabilme, yaratıcılık, insan ihtiyaçlarını anlayabilme, araştırma ve geliştirme çalışmalarının sahasıdır. Bu sahada yaratılan "fikir ürünleri" tam bir tekeli koruma altındadır. Bu sahadaki başarıların ödülü, yüksek hayat standartlarıdır.

Yeni dünya düzeni faaliyet sonuçlarını incelediğimiz, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun elde ettiği faaliyet sonuçlarını yakından etkilemektedir. İncelediğimiz 20 yılın ilk 10 yılı düzenin kurulma yılları, sonraki yıllar ise düzenin yerleşme yıllarıdır. Süreç devam etmektedir. Yeni dünya düzeni firmalarımıza fırsat ve tehlikeler oluşturmaktadır. Firmalarımız yukarıda belirttiğimiz iki rekabet sahasından hangisin-

52 Intellectual Proper Rights.

de rekabet edeceklerini seçmek ve oraya ulaşmanın yollarını bulmak zorundadır. Türkiye’de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu üzerinde yaptığımız bu çalışma, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun bu yönde başarılı olmadığını, Türkiye’nin fason üretiminden kimlik üretimine geçmenin gerektirdiği aşamaları yapamadığını göstermektedir. Türkiye kendi hedeflerine yönelik stratejiler geliştireceğine, yeni dünya düzeninin fırsatlarından yararlanabilenlerin stratejilerine hizmet etmektedir.

II. 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisine Bir Bakış

Türkiye ekonomisinin incelediğimiz 1983-2004 dönemi, Türkiye’nin liberalleşen dünya düzenini uygulamaya çalıştığı dönemdir. Üzülerek belirtmek gerekir ki, 1989 yılına kadar yeni dünya düzenine uyum yönünde atılan adımlardan sonra, Türkiye, ekonomisine, yeni dünya düzeninin gerekli kıldığı mukayeseli avantajları kazandıracığına, önceliğini enflasyonla mücadeleye vermiş, uyguladığı hatalı istikrar programları nedeniyle iki tane önemli kriz yaşamış, yeni dünya düzeninin yarattığı imkanlardan yeterince yararlanamamıştır. İncelediğimiz dönemde Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri şöyle özetleyebiliriz:

Türkiye ekonomisi, yılda yüzde 7 dolaylarında büyüme potansiyeline sahip bir ekonomidir. Üzülerek belirtmek gerekir ki, uygulanan politikalar sonucu, Türkiye ekonomisi 1983 yılından bu yana ortalama yılda yüzde 4,2 oranında büyümüştür. Esasında milli gelirin artış hızı 1983-1998 yılları arasında yılda yüzde 5,0, 1998-2004 yılları arasında yılda yüzde 2,1’dir. Sıcak para hareketleriyle Türkiye ekonomisinden dışa yapılan servet aktarmaları göz önünde tutulursa, bu dönemde Türkiye’nin fakirleştiği söylenebilir.

Ödenen yüksek bedeller sonucunda, Türkiye’nin enflasyonla mücadelesinde başarılı olduğu söylenebilir. Kriz dönemlerinde rekor düzeylere ulaşan enflasyon 2004 yılında yüzde 13,8 düzeyine gerilemiştir.

Türkiye’nin ihracatı artmakta fakat dış ticaret açıkları daha da hızlı artmaktadır. İthalatın artmasında zaman zaman TL’nin aşırı değerlenmesinin rolü büyüktür. 2001 krizinden bu yana TL aşırı değerlenme trendi içindedir. TL 2002 yılında yüzde 11,94, 2003 yılında yüzde 10,16, 2004 yılında ise yüzde 6,81 değer kazanmıştır. Bu durum ithalatı kamçılama, dış ticaret ve cari işlem açıklarını arttırmıştır. Bu gelişmeler 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’na ucuz aramalı kullanma, ucuz yabancı kredi bulma gibi fırsatlar da yaratmış, fakat, ülke ekonomisi bundan büyük kayıplara uğramıştır. Türkiye’nin dış borçları hızla büyümektedir. 2004 yılı sonunda dış borçlar 162 milyar dolara ulaşmıştır.

Türkiye’de devlet iç borçlanmaları çok yüksek reel faizlerle gerçekleştirilmekte ve artık devlete bir kaynak sağlamamasına, hatta önemli bir mali yük olmasına rağmen hızla artmaktadır. 1983 yılında milli gelirin yüzde 21’i düzeyinde olan devlet iç borçları, 2003 yılında yüzde 54,5 dolaylarında, 2004 yılında ise yüzde 52,3 oranında gerçekleşmiştir.

İşte Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, elde ettiği sonuçlara bu ekonomik ortamda ulaşmıştır. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun başarı ve başarısızlıkları bu çerçevede içinde değerlendirilmelidir.

III. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun Türkiye Ekonomisindeki Yeri

Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun ekonomi içinde çok önemli bir ağırlığı vardır. Bu ağırlık, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun milli gelire, ihracata, istihdama ve vergi tahsilatına yapılan katkı boyutlarında şöyle özetlenebilir:

500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun milli gelire katkısı 1983 yılında yüzde 7,7 dolaylarındayken bu katkı 1987 yılına kadar hızla artmış, bundan sonra oldukça istikrarlı bir düzey elde etmiştir. Bir genelleme yapacak olursak, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye milli gelirinin sekizde birini üretmektedir. 2004 yılında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu milli gelirin yüzde 13,5’ini üretmiştir. Bu çok önemli bir büyüklüktür. Yaratılan bu gelirden özel sektör firmalarının payı yüzde 55’lerden yüzde 81’lere yükselmiştir. Yani kamu kuruluşlarının payı yüzde 45’lerden yüzde 19’lara gerilemiştir. Bu gelişmenin temel nedeni 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde kamu kuruluşlarının adedinin 74’ten 18’e gerilemesidir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde 18 kamu kuruluşu, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun yarattığı milli gelirin yaklaşık beşte birini yaratmaktadır. Kamu kuruluşları çok büyük oranlarda gelir yaratan kuruluşlardır.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu Türkiye ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştirmektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun Türkiye ihracatındaki payı zaman içinde yüzde 40’lardan yüzde 50’lere doğru artmaktadır. 1980’lerde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ihracatının yaklaşık yüzde 70’i özel kesim firmalarınca gerçekleştirilirken, zaman içinde bu oran, kamu kuruluşları sayıları da düştüğünden, yüzde 95’e doğru bir artış göstermiştir. Ancak burada bir noktayı işaret etmekte yarar görüyoruz. İhracata katkı, döviz kazancı olarak görülmemelidir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun hammadde ve malzeme ithalatı hakkında bir bilgimiz olmadığından, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun Türkiye’nin dış ticaret dengesine etkisini bilemiyoruz.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun Türkiye’de istihdama katkısı büyük boyutlarda değildir. Bu katkı zaman içinde de giderek azalmaktadır. 1988’de Türkiye’nin sivil iş-

gücünün yüzde 3,6'sı 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda çalışırken, 2000'li yıllara gelindiğinde yüzde 2,2'si çalışmaktadır. Ancak, bu durum sanayi için normal kabul edilmesi gereken bir durumdur. 2000'li yıllara gelindiğinde 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı milli gelirin beşte biri 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamında ki kamu kuruluşları tarafından üretildiği gibi, istihdamın da beşte biri kamu kuruluşlarında çalışmaktadır.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu devlet dolaylı vergi gelirlerinin çok önemli bir bölümünü tahsil etmekte ve bu tahsilatın da önemli bir payını sayıları giderek azalan kamu kuruluşları gerçekleştirmektedir.

IV. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Katma Değer Yaratma Gücü

500 Büyük Sanayi Kuruluşu için gerçekleştirdiğimiz katma değer yaratma tahminleri çok önemli bir noktayı işaret etmektedir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun milli gelire katkısı giderek azalmaktadır. Bu azalma, kuruluşların üretimlerinin artan bir kısmını başka kuruluşlardan aldığı için işaret olabilir. Bu durumda 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun milli gelire dolaylı katkısı devam eder. Ancak, katma değer fonksiyonları tahminlerinden, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun katma değer yaratma potansiyelinin giderek düşmekte olduğu anlaşılmaktadır. Özellikle, özel sektör kuruluşlarında katma değer yaratma potansiyeli, verim artışlarıyla 1997 yılına kadar yavaş da olsa bir artış seyri izlemiş, daha sonra hızlı bir düşüş yaşamıştır. Kamu kuruluşları için ise katma değer yaratma gücündeki artışlar 1987 yılına kadar sürmüş, daha sonra özelleştirme siyaseti nedeniyle ancak düzeyini korumuştur. Yeni bir dünya düzeninin oluşturulduğu ortamda katma değer yaratma potansiyelindeki artışlar, mallara kimlik kazandırmaya, yani marka, tasarım ve imaj üstünlükleri sağlamaya bağlıdır. Elde ettiğimiz bulgular, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yeni dünya düzenine ayak uydurmakta sıkıntı çektiği anlamına gelebilir. Ancak, katma değer yaratma gücündeki düşüşlerden bir kısmı da TL'nin aşırı değerlenmesinden kaynaklanmaktadır.

Bu kapsamdaki bir çalışma ile katma değer yaratma potansiyelindeki düşüşlerin kaynakları ve çözümleri konusunda fazla bir şey söylemek mümkün değildir. Ancak, bu konuya ciddi bir şekilde eğilmek gerekmektedir.

V. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Faaliyet Sonuçları

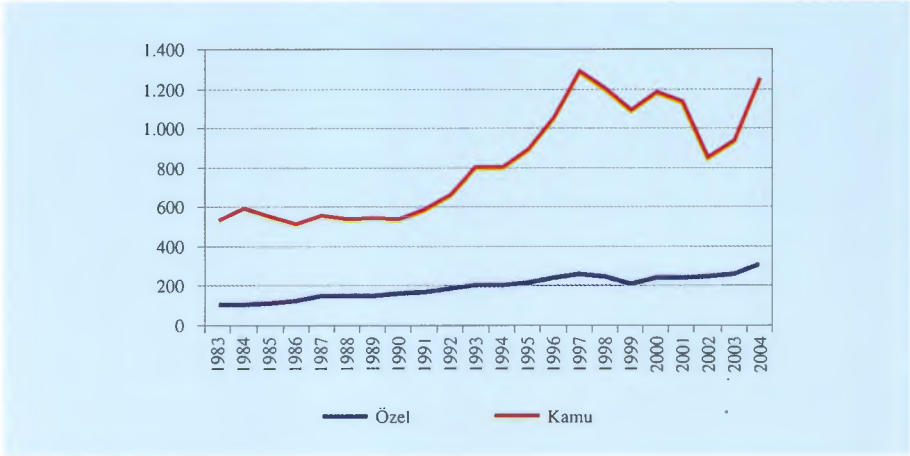
Yukarıda, ilgili bölümlerde Türkiye'nin 500 büyük firması ve bu kapsamda özel şirketlerle, kamu kuruluşlarının faaliyet sonuçlarını değerlendirmiş bulunuyoruz. Bu in-

celemelerimizi yaparken, zaman zaman, özel şirketlerle, kamu kuruluşlarının elde ettiği sonuçların farklılıklar gösterdiğini belirtmiş bulunuyoruz. Burada, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel ve kamu kuruluşlarının faaliyet sonuçlarını karşılaştırmalı olarak özetlemek istiyoruz.

A. Özel Kesim ve Kamu Kesiminde Firma Büyüklükleri

Kamu kesimi kuruluşları özel kesim şirketlerine kıyasla çok büyük kuruluşlardır. Şekil 1, incelediğimiz 1983-2004 döneminde ortalama özel şirket ve kamu kuruluşları büyüklüklerini sunmaktadır. Burada, satış gelirleri büyüklüğü, büyüklük ölçüsü olarak alınmıştır.

Şekil 1: Firma Başına Satış Geliri



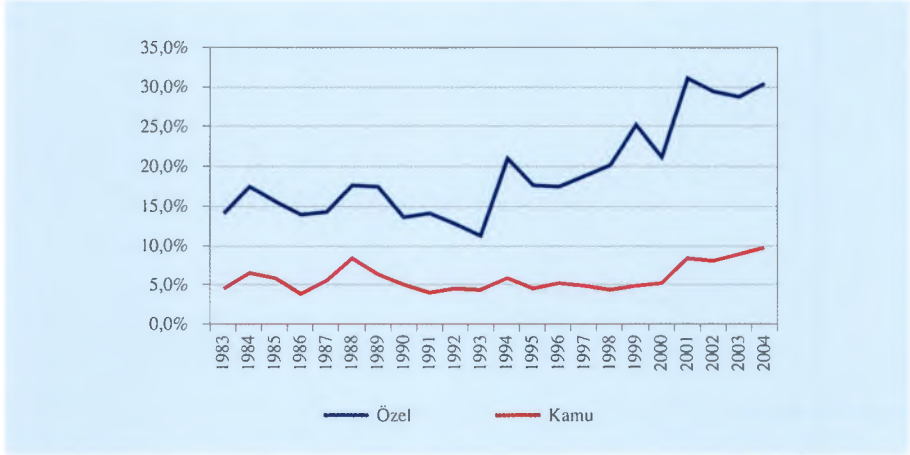
Şekil 1’de görüldüğü gibi, kamu kuruluşları ortalama, özel şirketlerin 4,2 misli büyük kuruluşlardır. İnceleme dönemimizde özel kesim şirketleri istikrarlı bir büyüme trendi içinde olmuşlardır. Bunun istisnası 1998 ve 1999 yıllarıdır ki bu yıllar Güneydoğu Asya ve Rusya krizleri ile Türkiye’de şiddetli bir depremin yaşandığı yıllardır. İncelediğimiz dönemde özel kuruluşlar 2,9 misli büyümüşür. Kamu kuruluşlarında durum çok farklıdır. Ortalama şirket büyüklüğü kapsam içindeki kuruluşların yapılarından çok etkilenmiştir. Özelleştirme veya başka nedenlerden kapsam dışına çıkan şirketler büyüme veya küçülmelerde etken olmuştur. Gene de kamu kuruluşlarının 1997 yılına kadar bir büyüme trendi içinde olduğu söylenebilir. Bu dönemde kamu kuruluşları 2,4 misli büyümüşür. İlginç olan nokta, 1998 ve 1999 yıllarında kamu kuruluşlarının da küçülmüş olmasıdır. Güneydoğu Asya ve Rusya krizleri ile Türkiye’de yaşanan şiddetli bir deprem sanayi kuruluşlarımızı çok önemli oranlarda sarsmıştır.

Diğer ilginç olan nokta, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satışlarının 1994 ve 2001 krizleri sırasında azalmamış olmasıdır. Bu dönemler TL'nin hızla değer kaybettiği, dövizin pahalılandığı ve 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatının artma gösterdiği dönemlerdir.

B. İhracat Gelirlerinin Satış Gelirleri İçindeki Payı

Türkiye'nin ihracatının artmasında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun payı çok önemlidir. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun satış gelirlerinde ihracatın payı giderek artmaktadır. Ancak, bu artış özel kesim firmaları için çarpıcıdır. Şekil 2, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki firmaların satış gelirlerindeki ihracat payını yansıtmaktadır.

Şekil 2: İhracat Gelirlerinin Satış Gelirleri İçindeki Payı



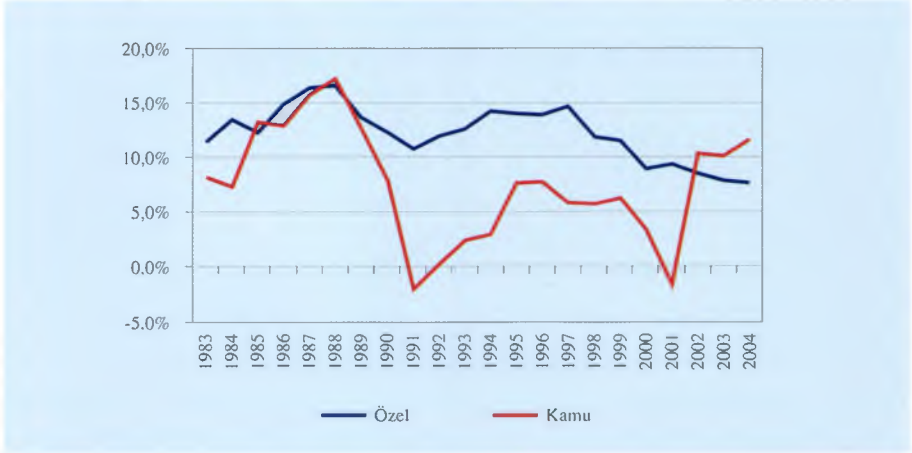
Şekil 2'de görüldüğü gibi özel kesim firmalarında ihracat gelirlerini toplam gelirler içindeki payı büyük ve çok belirgin bir artış trendi içindedir. Kamu kesimi kuruluşları, ortalama, satış gelirlerinin yüzde 5,9'unu ihracat gelirlerinden elde ederken, özel kesim firmaları, ortalama, satış gelirlerini yüzde 19,3'ünü ihracattan elde etmektedir. 1998 sonrasında kamu kesiminde de ihracatın satış gelirleri içindeki payı giderek bir artış temposuna girmiştir. 2004 yılı her iki kesim için de ihracat gelirlerinin payının arttığı yıl olmuştur. 2004 yılında özel kesim şirketleri gelirlerinin yüzde 30,4'ünü, kamu kuruluşları ise yüzde 9,7'sini ihracattan elde etmiştir.

C. Varlık Kârlılığı

Şirket kârlılığının ölçüsü "varlık kârlılığı"dır. Varlık kârlılığı şirkete bağlanan paralarla ne oranda kâr elde edildiğini gösterir. Varlık kârlılığının da iki çarpanı "satış kârı-

lığı" ve "varlık devir hızı"dır. Burada, "varlık kârlılığı" ve onu oluşturan "satış kârlılığı" ile "varlık devir hızı" göstergelerini özetleyeceğiz. Şekil 3, incelediğimiz dönemde, özel kesim şirketleri ile kamu kuruluşlarının satış kârlılıklarını sergilemektedir.

Şekil 3: Satış Kârlılığı



Şekil 3'te görüldüğü gibi, genellikle özel kesim şirketlerinin satış kârlılığı yüksek ve istikrarlı olarak bir düşüş temposu sergilemektedir. 1985 ve 1998 yıllarında kamu kuruluşlarını satış kârlılığı az miktarda da olsa daha yüksektir. Fakat, ilginç bir gelişme olarak 2002, 2003 ve 2004 yıllarında kamu kesiminde satış kârlılığı, özel kesime kıyasla önemli oranda yüksektir. Daha ilginç olanı, 2004 yılında özel kesimde satış kârlılığı düşerken, kamu kesiminde artış göstermesidir. Bu durum, inceleme kapsamına giren kuruluşların özelliklerinden kaynaklanmış olabilir; fakat, yakından incelenmesi gereken bir durumdur.

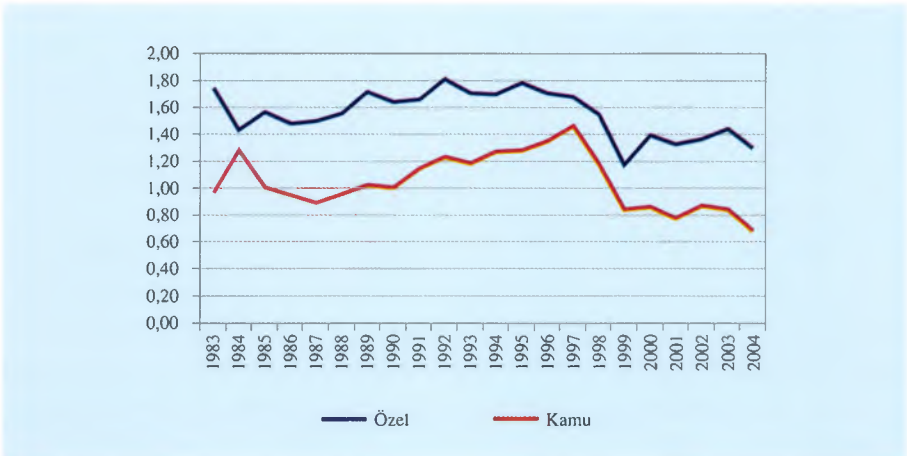
Diğer bir gözlem, kamu kuruluşlarının satış kârlılığının 1991 ve 2001 yıllarında zarara dönüşmüş olmasıdır. 1991 yılı kamu kesiminde ücretlerin çok arttığı bir yıldır. 2001 yılı ise kriz yılıdır. Fakat ilginç olan durum, 1994 kriz yılında hem özel, hem de kamu kesiminde; 2001 kriz yılında ise sadece özel kesimde satış kârlılığının az da olsa artmış olmasıdır. Satış kârlılığındaki dalgalanmalar kamu kesiminde çok önemli boyutlardadır. Özel kesim zor şartlarda ve kriz ortamında kârlılığını koruyucu tedbirleri daha kolay alabilmektedir. Genel olarak Türkiye'de iki kriz sırasında da, varlık kârlılığını korumak için alınan tedbirler, ihracata yönelme ve işçilik masraflarını kısmadır.

Satış kârlılıkları her iki kesimde de 1988 yılına kadar bir artış sergilemiştir. 1989 ve sonrasında, kamu kesiminde satış kârlılığının önemli dalgalanmalar göstermekte, fakat, özel kesimde çok belirgin bir düşüş temposu sergilemektedir. Yeni dünya düzeninde satış kârlılığının yükselmesi mallara kimlik yaratmaya, marka ve imaj yaratmaya bağlıdır. Fason üretim safhasında ise kâr marjlarını düşüren, kıyasıya bir rekabet yaşanmaktadır. Özel kesimde satış kârlılığının hızlı kabul edilebilecek bir düşüş eğiliminde olması şirketlerimizin yeni dünya düzeninin fırsatlarını iyi değerlendiremediği anlamına gelebilir.

İncelediğimiz dönemde ortalama satış kârlılığı özel kesimde yüzde 12,2, kamu kesiminde ise yüzde 7,6'dır. Fakat, 2004 yılında elde edilen satış kârlılığı, özel kesimde ortalamanın altında, yüzde 7,7, kamu kesiminde ise ortalamanın üzerinde, yüzde 11,6'dır. Bu durum kamu kuruluşlarının giderek piyasa şartlarına daha iyi uyum sağladığının işareti olabilir.

Şekil 4, varlık kârlılığını oluşturan ikinci faktörü, varlık devir hızını sergilemektedir. Varlık devir hızı firmalarda paranın ne kadar hızlı çevrildiğini gösterir ve paranın hızlı çevrilmesi paranın verimli kullanıldığı anlamına gelir. Şekil 4'te görüldüğü gibi, 1984-1997 döneminde hem özel şirketlerde, hem de kamu kuruluşlarında para ortalamaların üzerinde bir hızla döndürülmekte ve bu hız zaman içinde bir artış eğilimi göstermektedir. 1998 ve 1999 yıllarında yavaşlayan paranın devir hızı 1999 sonrası düşük bir düzeye oturmuştur ve henüz bir artış eğilimi göstermemektedir.

Şekil 4: Varlık Devir Hızı

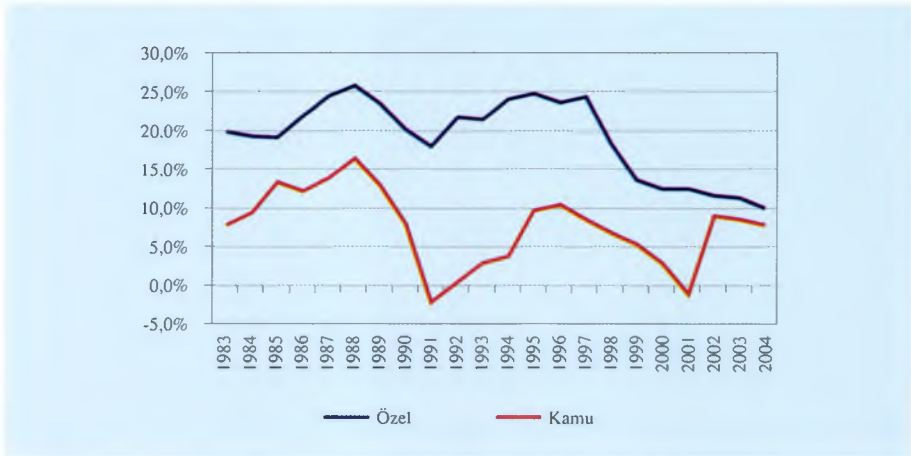


Bir genelleme yapacak olursak, Türkiye’de şirketler varlıklara bağladıkları paraları hızlı çevirememektedir. Bu Türkiye’nin finans sektöründe şirket finansmanına yönelik araç ve kurumların eksikliğinden kaynaklanabilir. Ancak, yoğun uluslararası rekabet ortamında şirketlerimizin paranın hızlı döndürülmesine önem vermeleri gerekmektedir.

Şekil 5, faktörlerini incelediğimiz varlık kârlılığını sergilemektedir. Varlık kârlılığı en önemli kârlılık göstergesidir. Bir şirkete tahsis edilen kaynaklarla ne oranda kâr sağlandığını gösterir.

Şekil 5’te görüldüğü gibi, Türkiye’de varlık kârlılığını etkileyen temel faktör satış kârlılığıdır. Varlık devir hızı, satış kârlılığını, varlık kârlılığına, belirli bir oranla yansıtmaktadır. Özel kesim şirketleri için varlık kârlılığı ile satış kârlılığı arasındaki regresyonun R^2 ’si 0,87’dir. Regresyon bulgularına göre satış kârlılığı varlık kârlılığına 1,84 misli yansımaktadır. Kamu kuruluşları için ise regresyonun R^2 ’si daha da yüksek, 0,91 düzeyindedir. Kamu kuruluşlarında satış kârlılığı, varlık kârlılığına 0,9 oranında yansımaktadır.

Şekil 5: Varlık Kârlılığı

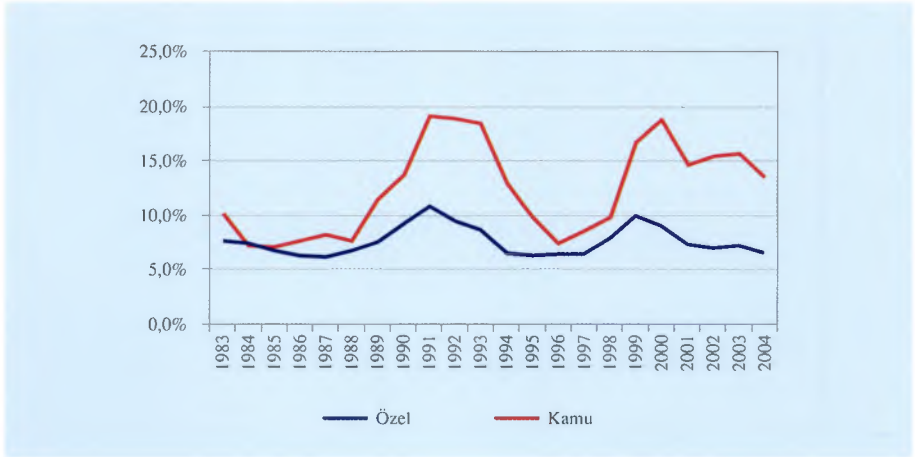


Şekil 5’te gözlemlenen en önemli husus, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun varlık kârlılığının seneden seneye çok önemli değişiklikler ve 1991 ve 2001 yıllarında önemli azalmalar gösterdiği ve genel olarak bir düşüş trendi yaşadığıdır. Özel kesim firmalarında varlık kârlılığının 1987-1997 yılları arasında, yüzde 25 gibi yüksek düzeyler-

de olduğu, 1997'den bu yana hızlı bir düşüş trendi yaşadığı söylenebilir. Varlık kârlılıkları istikrara ve yükselmeye muhtaçtır.

Yukarıda gözlemlediğimiz gibi, Türkiye'de varlık kârlılığını etkileyen temel faktör satış kârlılığıdır. Firmaların satış kârlılığını etkileyen temel faktörlerden bir tanesi de çalışanlara yapılan ödemelerdir.⁵³ Özel kesim firmaları için "satış kârlılığı" ve "ücretlerin satış gelirleri içindeki payı" arasındaki korelasyon katsayısı negatif 0,33'tür. Yani, çalışanlara yapılan ödemelerin satış gelirleri içindeki payı arttıkça satış kârlılığı azalmaktadır. Kamu kuruluşları için aynı korelasyon negatif 0,65'tir. Bu çok yüksek bir korelasyondur. Özellikle kamu kesiminde kuruluşların kârlılığı ödenen ücretlerden çok etkilenmektedir.

Şekil 6: Ücretlerin Satış Gelirlerindeki Payı



Şekil 6, inceleme dönemimizde, özel ve kamu kesimi için ücretlerin satış gelirleri içindeki payını sergilemektedir. Özel kesim için ücretlerin satış gelirlerinden aldıkları pay yüzde 7,6, kamu kuruluşları için yüzde 12,4'tür. Kamu kuruluşları daha işgücü yoğun kuruluşlardır. 1980'li yılların başında, özel şirketler ve kamu kuruluşlarında ücretlerin satış gelirleri içindeki payı yaklaşık aynı düzeydeyken fark giderek açılmaktadır. Kamu kuruluşlarında hem özel şirketlere kıyasla daha yoğun insan çalıştırılmakta, hem de çalışanlara daha fazla ücret ödenmektedir.

⁵³ Satış kârlılığını etkileyen önemli diğer faktör satış hacmi ve kapasite kullanım oranıdır.

Bir milyon YTL satış hasılatı başına istihdam edilen çalışanlar sayısını "istihdam yoğunluğu" diye adlandırabiliriz. İncelediğimiz dönemde özel kesimde ortalama istihdam yoğunluğu 4,19, kamu kesiminde ise 6,16'dır. Özellikle özel kesimde istihdam yoğunluğu bir azalış temposu izlemektedir. 2004 yılında özel kesimde istihdam yoğunluğu 2,86 düzeyine inmiştir. Her ne kadar kamu kesiminde de 2004 yılının istihdam yoğunluğu ortalama değerinn altında ise de (4,79) 1997 değerinin üzerindedir. Kamu kesiminde 1997 sonrasında istihdam yoğunluğunun artmakta olduğu dahi söylenebilir. Teknolojik gelişmeler altında istihdam yoğunluğunun azalma trendi içinde olması normal kabul edilecek bir şeydir.

Kamu kesiminde istihdam yoğunluğunun yüksek olmasına ek olarak çalışanlara ödenen ücretler de özel sektöre kıyasla daha yüksektir. Kamu ve özel kesimde ücretler oldukça birlikte ve aynı yönlerde hareket etmekte ve bir artış trendi izlemektedir. 1989 yılına kadar özel kesimde ücretler daha yüksek, 1990 sonrası ise, kamu kesiminde genellikle daha yüksektir. İnceleme dönemimizde, ortalama ücretler özel kesimde, 2004 yılı fiyatlarıyla 19,4 bin YTL, kamu kesiminde, 21,5 bin YTL'dir. 2004 yılında her iki kesimde de ücretler ortalamanın üzerindedir. 2004 yılında özel şirketlerde ücretler 22,9 bin YTL, kamu kuruluşlarında ise 28,4 bin YTL'dir. 2004 yılında kamu kesiminde ücretler özel kesime kıyasla yüzde 24 daha yüksek gerçekleşmiştir.

Özetleyecek olursak kamu kesiminde istihdam yoğunluğu ve ücretler, özel kesime göre daha yüksek, bu nedenle de ücret ödemelerinin satış gelirleri içindeki payı yüksektir. Buna rağmen kamu ve özel kesimlerin varlık kârlılıkları arasındaki farklar özellikle 2002 ve sonrasında azalmaktadır. Bu durum karşısında, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki kamu kuruluşlarında istihdam yoğunluğunun aşırı istihdamdan kaynaklandığını ve çalışanların verimsiz çalıştığını iddia etmek zordur.

D. Ortak Kârlılığı

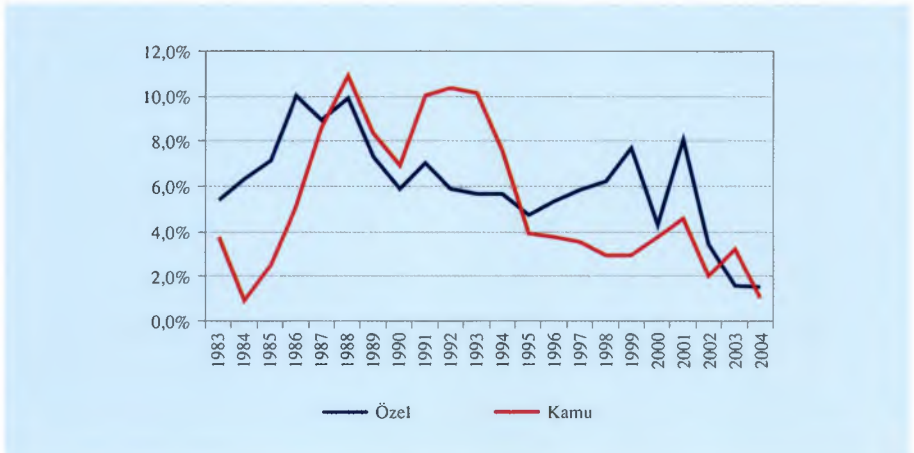
Her ne kadar firmaların başarısının ölçüsü olarak varlık kârlılıkları önemli ise de, özellikle özel şirketlerin ortak kârlılığı (özsermaye getirisi) şirket sahipleri ve hissedarlar için çok önemlidir. Şirketler borç para kullanarak da ortaklarına hizmet ederler. Ancak, alınan borçların maliyetinin varlık kârlılığının altında olması gerekir. Borç maliyetinin varlık kârlılığının altında olduğu durumlarda şirketlerin borçlanması ortak kârlılığını artırır. Ortak kârlılığının oluşumunda hem borçlanma maliyeti, hem de borçlanma siyaseti önemlidir.

Tablo 7'de görüldüğü gibi, 1988 sonrası, finansman giderlerinin satış gelirlerinden aldığı pay önemli bir düşme eğilimindedir. 1988 yılında yüzde 10 dolaylarında olan

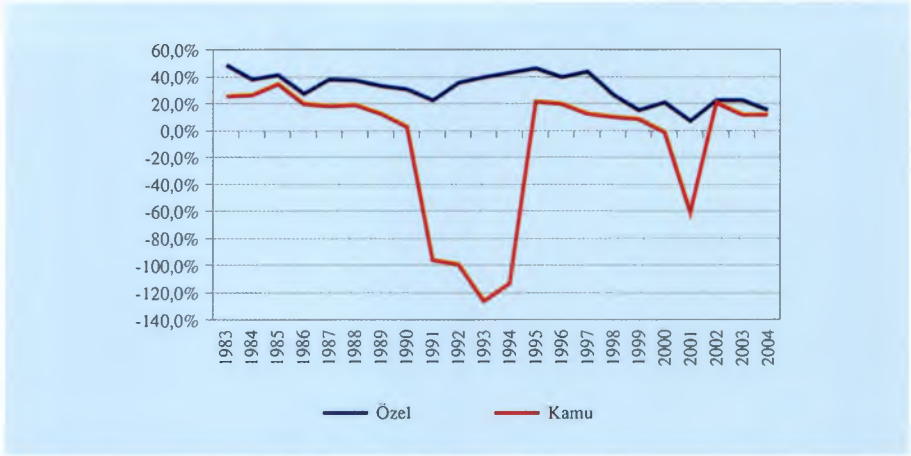
bu pay, 2004 yılına gelindiğinde özel kesim firmalarında yüzde 1,5, kamu kuruluşları için yüzde 1,0 düzeylerine gerilemiştir. 1983 yılından bu yana, özel kesim için, finansman giderlerinin satış gelirlerinden aldığı pay ortalama yüzde 6,1, kamu kesimi için ise yüzde 5,3'tür. Özel kesim ortalama olarak daha az borç, fakat daha pahalı kullanmakta; kamu kesimi ise, daha çok fakat daha ucuz kullanmaktadır. Kamu kuruluşlarının ucuz borç kullanmaları, devletin kamu kesimine sermaye yerine borç verdiği anlamına gelebilir. Ancak 1988-1994 arasında kamu kesiminde borçların maliyeti çok yüksek düzeylerdeydi. Bu yıllar kamu kuruluşları piyasadan borçlanmaya yönlendirilmiş, bu nedenle de borç batağına batırılmıştır.

Önemli olan husus, özel kesimde finansman giderlerinin satış gelirlerinden aldığı payın 2001 krizinden bu yana hızla azalmasıdır. Bu hızlı düşüş, daha düşük oranlarda borçlanmadan da etkilenmiş olmasıyla birlikte, esas olarak, borçlanma maliyetlerinin yüzde 4 civarlarına düşmesinden kaynaklanmaktadır. Türkiye'de reel faizler hala çok yüksek düzeylerdeyken, firmaların borç maliyetlerinin bu denli düşmesi, yabancı para üzerinden borçlanmadan kaynaklanabilir. 2001 yılı sonrasında TL giderek aşırı değer kazanmaya devam ettiğinden, yurt dışından borçlanma çok ucuza mal olmaktadır.

Şekil 7: Finansman Giderlerinin Satış Gelirlerindeki Payı



Şekil 8: Ortak Kârlılığı



Şekil 8, 1983'ten bu yana özel şirketler ve kamu kuruluşlarının ortak kârlılığını sergilemektedir. Şekil 8'de görüldüğü gibi, özel kesim şirketlerinin ortak kârlılığı 1997 yılına kadar yüksek düzeylerde seyretmiş, sonraki yıllarda Asya, Rusya ve Türkiye ekonomik krizlerinden de etkilenerek daha düşük düzeylere yerleşmiştir. Öbür yandan kamu kuruluşlarının ortak kârlılığı son yıllara kadar daha düşük düzeylerde gerçekleşmektedir. Son yıllarda kamu kuruluşları kârlılığının özel şirketlerinkini yakaladığı söylenebilir. Kamu kuruluşlarının ortak kârlılığı, bu kuruluşların borç batağına batırıldığı 1990-1995 dönemi ile 2001 kriz yılı yüksek miktarlarda zarara dönüşmüştür.

Özel kesim firmaları genel olarak borçlanarak ortak kârlılığını arttırabilmektedir. İncelediğimiz dönemde, özel kesimde ortalama varlık kârlılığı yüzde 19,1 düzeyinde, borç yükü ise yüzde 12,9 düzeyindedir. Borç yükü, varlık kârlılığının altında olduğundan, ortak kârlılığı ortalama yüzde 31,6 düzeyinde gerçekleşmektedir.⁵⁴ Oysa, 1997 yılından bu yana özel firmaların ortak kârlılığı bu ortalama düzeyin altındadır. Ancak, özellikle 2001 krizinden bu yana varlık kârlılığındaki düşüşler çok daha fazla ve endişe verici boyutlardadır. Fakat, bu yıllarda finansman giderleri de çok hızlı düştüğünden varlık kârlılığındaki düşüşler ortak kârlılığına azalan oranda yansımış, şirketlerin kârlılık konusunda artan sıkıntıları görmelerini engellemiştir. Öbür yandan finansman giderlerindeki hızlı düşüşler, TL'nin aşırı değerlendirildiği bir ortamda

54 Kamu kuruluşlarında ise varlık kârlılıkları düşük olduğundan, borçlanarak ortak kârlılığını arttıramamaktadır.

şirketlerin dış borçlanmaya kaymalarından kaynaklanmıştır. Bu da şirketlerin üslen-
dikleri kur ve kriz risklerini arttırmıştır.

Ortak kârlılığı konusundaki gözlemlerimizi özetlersek, Türkiye’de kamu kuruluşla-
rının ortak kârlılığı, özel kesim ortak kârlılığı düzeylerine yükselmemiş, özel kesim
ortak kârlılığı, kamu kesimin ortak kârlılığı düzeylerine gerilemiştir.

VI. Geline Noka

Bu çalışmada incelediğimiz 1983-2004 dönemi, dünya ve Türkiye’de çok önemli de-
ğişikliklerin yaşandığı bir dönemdir. Dünya üzerinde yeni bir düzen kurulmaktadır.
Türkiye bu düzene uyum konusunda kısmi başarılarının yanında çok önemli hatalar
da yapmıştır. Son yıllarda TL’nin aşırı değerlenmesi, kısa vadeli yabancı sermayenin
Türkiye’de çok yüksek kazançlar elde etmesine imkan vermiş, dış ticaret açıklarını
arttırmış, bu durum da bir taraftan Türkiye’yi borç batağına sokarken, bir taraftan da
şiddetli ekonomik krizler yaşamasına neden olmuştur.

Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, Türkiye ekonomisinde yaşanan tüm istik-
rarsızlıklara rağmen, oldukça istikrarlı bir gelişme çizgisi izleyebilmiş, olumsuz geli-
melerin yarattığı tahribatları hafifletmiş, yaşanan krizlerden sonra, süratle sağlığına
kavuşma başarısı göstermiştir. Ancak, özel kesimin uyum için aldığı önlemler, doğal
olarak, makro ekonomik açıdan alınması gereken en sağlıklı önlemler olmayabilir. Ör-
neğin, krizler sırasında işçi çıkarmak kuruluşların yükünü azaltmaktaysa da, istihdam
ve işçi gelirleri kaybı, talebin daha da kısılması kısır döngü başlatmakta ve ülke eko-
nomisini kötü yönde etkilemektedir. Öbür yandan, kısılan iç talep sonucu kuruluşla-
rın ihracata kaymaları hem kendilerine hem de makro ekonomiye yararlı olabilmekte-
dir. Her şeye rağmen Türkiye’deki makro ekonomik çarpıklıklara ve sorunlara rağmen
500 Büyük Sanayi Kuruluşu dinamik ve çözüm arayıcı bir özelliğe sahiptir.

Ancak, üzülmek belirtmek gerekir ki, Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, ülke
şartlarına uymada gösterdiği başarıyı, yeni dünya düzeninin getirdiği yeni şartlara
uyuma konusunda henüz gösterememiştir. Yeni dünya düzeninin yarattığı tehditlerden
korunmak ve fırsatlardan yararlanmak daha güçlü bir bilinçlenme ve daha köklü de-
ğişimler gerektirmektedir. Gerçi, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamındaki özel fir-
malar dünya ile bütünleşme konusunda önemli bir başarı elde etmiş, ihracat gelirle-
rini, toplam satış gelirlerinin yüzde 30’ları düzeylerine yükseltmiştir. Bu durum 500
Büyük Sanayi Kuruluşu’nun uluslararası pazarlarda rekabet gücünü kuvvetlendirdi-
ği anlamına gelebilir. Ancak, 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, henüz, katma değeri yük-

sek mallar üreterek, bu mallar üzerinde rekabet gücünü geliştirecek duruma gelememiştir. 1997 yılına kadar özel kesimde katma değer yaratma gücü kuvvetlenmiş, fakat 1997'den itibaren katma değer yaratma gücü önemli bir düşüş trendine girmiştir. Yoğunlaşan rekabet koşullarında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, aynı miktar üretim girdileriyle giderek azalan miktarlarda katma değer yaratabilmektedir. Uluslararası düzeydeki başarılar henüz, malların fiziki üretimi alanında, yani fason üretim kapsamında yoğunlaşmıştır. Oysa katma değer yaratma gücü, mallara kimlik yaratabilmeye bağlıdır. Yeni oluşan dünya düzeninde, marka, tasarım, imaj oluşturan unsurlar, yani "fikir ürünleri" tam bir koruma altındadır. Katma değer yaratma potansiyeli de bu ürünlere sahip olmaya bağlıdır. Türkiye, zengin insan sermayesi, zengin kültürü ve stratejik konumuyla fikir ürünleri yaratma potansiyeli çok güçlü olan bir ülkedir.

İncelediğimiz dönemde Türkiye çeşitli krizler yaşamıştır. Bu krizler 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nu çok kötü etkilemiştir. Türkiye'nin yaşadığı krizlerin oluşmasında aşırı değerlenen TL'nin etkisi büyük olmuştur. TL'nin aşırı değerlenmesi süreci içinde, bir taraftan dış ticaret açıkları ve dolayısıyla cari işlem açıkları artarken, TL aşırı değerlendirildiği için kazançları artan kısa vadeli yabancı sermaye girişleri açıkları kapatmamakta, TL'nin gerçek değerini bulmasını engellemektedir. Bilindiği gibi, TL'nin aşırı değerlenmesi, dış ticaret açıkları, bu açıkların kısa vadeli yabancı sermaye girişleriyle kapanması ve kısa vadeli sermaye girişlerinin TL'nin daha da değerlenmesine neden olması "geri beslemeli bir döngü" yaratmaktadır. Bu, sürdürülebilir bir döngü değildir. Bu durum pek çok ülkede ekonomik krizlerin yaşanmasına neden olmuştur. Ancak, bu döngü sanayi kuruluşları için fırsat ve tehlikeler yaratmaktadır. 2001 krizinden bu yana TL aşırı değerlenmektedir. Bu değerlenme nedeniyle kuruluşlar yurt dışından çok ucuza borçlanabilmekte, finansman giderlerini düşürebilmekte, ithal hammadde ve malzeme kullanımına kayarak maliyetlerini düşürebilmektedir. Bu durumda, kuruluşlar düşen satış kârlılıkları ve varlık kârlılıklarına rağmen kârlarını arttırabilmektedir. Varlık kârlılıklarının düşmesi önemli bir sorundur. Ancak, kârların artmakta olması bu sorunu gizlemektedir. Ayrıca, kuruluşların açık döviz pozisyonları beraberinde çok büyük riskler getirmektedir. Herhangi bir kriz, döviz pozisyonları açık olan şirketleri çok olumsuz etkileyecektir.

VII. İleriye Bakış

Yeni dünya düzeni, üretilen pastadan daha büyük pay alma yarışının kurallarını oluşturmaktadır. Pastadan daha büyük pay alabilmek ise, olumlu bir ülke kimliği geliştirebilmeye, marka olabilmeye, tasarım geliştirebilmeye bağlıdır. Bunlar da, teknolo-

jiye ve insana yatırım gerektirmektedir. Bu süreç içinde "kültürel etki sahaları" yaratılabilmek veya var olanları kullanabilmek önemlidir. Türkiye insan sermayesi, stratejik konumu ve kültürel yapısı nedeniyle olumlu bir ülke imajı, marka ve tasarım yaratma potansiyeline sahiptir. Ancak, bu konuda başarı, hem ülke çapında, hem de sektör ve kuruluş bazında bilinçlenmeye ve strateji oluşturmaya bağlıdır.

21. yüzyıl, kuruluşların rekabet ve dayanışma stratejilerini yeniden tanımlamaları gereken bir yüzyıl olacaktır. Ülke kimliği ve imajı yaratılmasında, sektör kimliği ve imajı yaratılmasında kuruluşlar bir dayanışma içine girmek zorundadır. Bu dayanışmanın sağlanmasında Odalar ve dernekler önemli bir rol üstlenmelidir.

Ucuz işçiliğe dayalı stratejiler kısa bir süre istihdamı arttıracaktır. Fakat, bu stratejiler refah düzeyini arttıracak stratejiler değildir. Yoksulluğun yaygın olduğu coğrafyalarda, her zaman daha ucuz işçi bulunabilir. Günümüzde pek çok kuruluş üretim tesislerini ucuza işçiliğin bulunduğu ülkelere kurmakta, fakat bu ülkelere işçi maliyetleri arttığında tesislerini başka ülkelere kaydırmaktadır. Bu açılardan bakıldığında "fason üretim cenneti" olmak kalıcı bir hedef olmamalıdır. Ucuz işçiliğe dayalı stratejiler sadece geçici ve ara stratejilerdir. Temel hedef katma değeri yüksek mal ve hizmet üretmek, mal kimliğine sahip olmak, marka ve tasarım geliştirmek olmalıdır. Yeni dünya düzeninde başarılı olan, pastadan daha fazla pay alabilen ülkeler, ucuz işçilik, ucuz üretim stratejilerini, yüksek katma değer yaratmaya dönüştürebilen ülkelerdir. Bu dönüşümde insana ve teknolojiye yatırım yapmak başarının olmazsa olmaz koşullarındandır.

Türkiye’de sanayi kuruluşları iyi bir örgütlenme sonucu katma değeri yüksek mallara kayabilececek, katma değeri yüksek mallarda rekabet üstünlüğü kurabilecek potansiyellere sahiptir.

Türkiye incelediğimiz dönemde önemli ekonomik krizler yaşamıştır. Türkiye yeniden bir kriz yaşamamalıdır. Yaşanabilecek bir kriz 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nu da çok kötü etkileyecek, kuruluşların 21. yüzyılın gerektirdiği atılımları yapmalarında zaman kaybına neden olacaktır. Türkiye’nin kriz yaşamadan, istikrarlı bir şekilde kendini 21. yüzyıla hazırlaması tüm kuruluşların çıkarıdır. Bu nedenle, kuruluşların, ülke ile kader birliği içinde olduklarının bilincinde olmaları gerekir. Kuruluşlar ülkenin ekonomik çıkarlarına ters düşebilecek uygulamalardan kaçınmalıdır. Örneğin, kuruluşlar döviz pozisyonlarını dengeli tutmaya özen göstermelidir. Böyle bir davranış hem bir kriz riskini azaltacak, hem de kriz çıksa bile krizin kuruluş üzerindeki olumsuz etkisini azaltacaktır.

21. yüzyılın en önemli üretim faktörü insan olacaktır. Kuruluşlar insan faktörüne önem vermeli, onlarla kader birliği içinde olmaya özen göstermelidir. Bu bağlamda, kuruluşlar istihdam yaratmaya özen göstermeli, masrafları kısma, yeniden yapılandırma ve tasarruf adları altında işçi azaltma yolunu seçmemelidirler. 21. yüzyılda kuruluşlar en güçlü stratejik avantajlarını insan faktörü üzerinde kuracaklardır. İnsan kaynakları imaj, marka ve tasarım üstünlükleri yaratabilmenin de temel şartıdır.

1983-2004 yıllarını kapsayan incelememiz, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun zorlu ve istikrarsız koşullara rağmen önemli başarılar elde etmiş olduğunu, değişen şartlara uygun çözümler getirebildiğini göstermiştir. 20 yılı aşkın bir süre boyunca elde edilen başarı, bu kuruluşların oluşmakta olan yeni dünya düzenine uymada başarılı olacağını göstermektedir.

EKLER

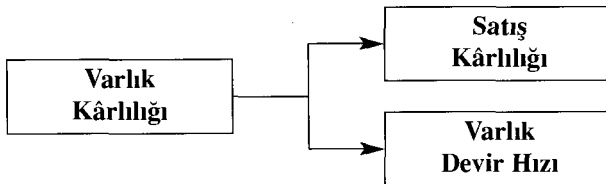
EK1: Kârlılık Analizi

Karlılık analizinin iki aşamalı olarak gerçekleştirilmesi uygundur: Şirket kârlılığı ve ortak kârlılığı. Şirket kârlılığı şirkete yatırılan tüm fonların ne derece kârlı kullanıldığını ölçer. Ortak kârlılığı ise ortakların şirkete sağladığı fonların kârlılığını oluşturan faktörleri inceler. Şirket ortaklardan başkalarının fonlarını kullanarak da ortaklarının kârlılığını arttırmaya çaba gösterir. Bu ekte şirket ve ortak kârlılıkları, kârlılığı etkileyen unsurları ortaya koyacak şekilde bir model çerçevesinde incelenecektir.

A. Varlık Kârlılığı (Şirket Kârlılığı):

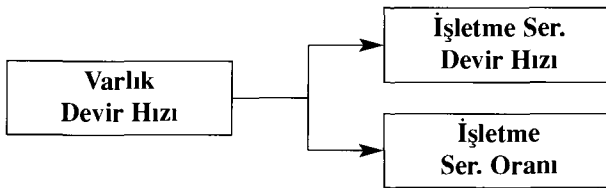
Varlık karlılığı, bir işletme için temel kârlılık kavramıdır. Varlık kârlılığı, finansman giderlerinden önceki kârın (Faaliyet Kârı diye adlandırılır) toplam varlıklara bölünmesiyle bulunur. **Varlıklar** şirketin para bağladığı havuzlardır. Varlıklara bağlanan paralar ya borç kaynaklarından, ya da, ortak kaynaklarından temin edilmiştir. Yönetim, bu paraları kullanarak para kazanacak ve borç kaynaklarına faiz ve benzeri ödemeler, sermaye kaynaklarına ise temettü ödemeleri yapacaktır. Yani, şirkete bağlanan tüm parasal kaynaklar varlıklar, bu varlıklarla kazanılan tüm para ise **Faaliyet Kârıdır**. Bu nedenle Varlık Kârlılığı, Faaliyet Kârı, Toplam Varlıklara bölünerek bulunur.

Varlık kârlılığının, karşılaştırılan iki dönem için düşmüş veya artmış olmasının gözlenmesi yeterli değildir. Bu düşüş veya artışın nedenlerine inmek gerekir. Şirket kârlılığını incelediğimiz modelde, varlık kârlılığını etkileyen faktörleri inceleyebilmek için varlık kârlılığını önce iki çarpanına ayırmak yararlıdır. Bu iki çarpan **Satış Kârlılığı** ve **Varlık Devir Hızı** çarpanlarıdır. Varlık devir hızına **Varlık Ciro**su veya halk arasında **Sürüm** de denmektedir. Satış kârlılığı faaliyet kârının net satışlara bölünmesiyle, varlık devir hızı ise net satışların toplam varlıklara bölünmesiyle elde edilir. Varlık devir hızı varlıklara yatırılan paraların bir yılda kaç defa döndürüldüğünü; satış kârlılığı ise her bir dönüşte yüzde kaç kâr sağladığını gösterir. Varlık kârlılığının iki çarpanını aşağıdaki şemada görüntülenmektedir.



Görüldüğü gibi, satış kârlılığıyla varlık devir hızı çarpıldığında varlık kârlılığı elde edilir. Ancak, varlık kârlılığındaki gelişmeleri doğru değerlendirebilmek için bu çarpanları ayrı ayrı incelemek gerekir. Varlık kârlılığının arttığı veya azaldığı bir dönemde, artış veya azalışın kârlılıktan mı, yoksa parayı iyi döndürmekten mi kaynaklandığının bilinmesi gerekir. Değerlendirme ve teşhis, şirketin stratejik konumu da hesaba katılarak, iki durumda farklılık gösterecektir.

Bir şirketin kârlılığı açısından, varlıklara bağlanan paraların kaç kere döndürüldüğü çok önemlidir. Yukarıda belirttiğimiz gibi, varlıklar şirkete bağlanan toplam fonları gösteren havuzdur. Bu bir birikimdir. Finansın temel ilkeleri altında satış geliri ise, satışlar sonucu şirkete giren tüm paraları gösterir. Yani satış gelirleri fon akımıdır. Bu fon akımı varlık havuzunda paranın dönmesini sağlar. İşte paranın şirket faaliyetlerinde kaç defa döndüğünü, varlık devir hızı saptar. Öbür yandan, toplam varlıklar da iki kısımdan oluşur. Bunlardan birincisi satış hacmine bağlı olarak artıp azalan **dönen varlıklar**, finansal adıyla **işletme sermayesidir**. İşletme sermayesine bağlanan para miktarı satışların, şirket siyasetlerince belirlenen bir oranıdır. Siyasetler değişmediği sürece, işletme sermayesi satışlara orantılı olarak artar veya azalır. Dönen varlıklarda dönen paradır. Hammadde stoklarına para bağlanır, üretimle bu fonlar üzerlerine ilaveler de yapılarak mamul stoklarına dönüşür, satış yapıldığında bu fonların bir kısmı **nakde** (paraya) bir kısmı da müşterilerden alacaklara dönüşür. Para müşterilerden tahsil edildiğinde kasaya girer. Görüldüğü gibi, para işletme sermayesinde döner. Toplam varlıkların ikinci kısmı, satış hacmine bağlı olmayan duran varlıklardır. Duran varlıklarda para dönmez. Duran varlıklar, ancak satıldıklarında bunlara bağlanan paralar kısmen nakde dönüşür. Özetleyecek olursak, para işletme sermayesinde döner, duran varlıklarda durağandır. Bu nedenle, varlık devir hızı incelirken, iki çarpanına ayrılır. Bu çarpanlar **işletme sermayesi devir hızı** ve **işletme sermayesi oranı** çarpanlarıdır. Aşağıdaki şekil bu çarpanları göstermektedir.



İşletme sermayesi devir hızı, satış gelirleri, işletme sermayesine bölünerek bulunur. İşletme sermayesi devir hızı, paranın döndüğü yerde, işletme sermayesinde kaç defa

döndüğünü gösterir. Şirket siyasetleri değişmediği takdirde, şirketin işletme sermayesi devir hızının sabit kalması beklenir. Öbür yandan işletme sermayesi oranı, işletme sermayesi, toplam varlıklara bölünerek elde edilir. İşletme sermayesi oranı, şirkete bağlanan paraların yüzde kaçının dönen varlıklara tahsis edildiğini gösterir. Özetleyecek olursak, işletmenin vade, stok ve satın alma siyasetleri değişmedikçe işletme sermayesi devir hızı sabit kalacaktır. Bu gösterge üretim ve satış hacminden etkilenmez. Öbür yandan, işletmenin üretim ve satış hacmi arttıkça işletme sermayesi oranı artacaktır. Bu da, varlık devir hızını arttıracak, dolayısıyla, varlık kârlılığını arttıracaktır.

Bir şirketin varlık devir hızını arttırabilmesi için, ya parasını dönen varlıklarda daha hızlı döndürmesi, ya da, parasının daha fazla kısmını dönen varlıklara tahsis etmesi gerekir. Paranın daha fazla kısmının dönen varlıklara tahsis edilmesi demek, duran varlıklara daha az para bağlanması demektir. Bir şirket, işletme sermayesi sıkıntısı çekiyorsa, borçlanarak elde edeceği fonları işletme sermayesine tahsis edeceğine, sabit kıymetlerini satarak geri kiralamayı tercih edebilir. Bu tür finansal araçlar yaygın olarak kullanılmaktadır.

B. Ortak Kârlılığı (Özsermaye Kârlılığı)

Ortak kârlılığı bir şirketin ortaklarının şirkete tahsis ettikleri paraya karşı ne kadar para kazandığını gösterir. Bir şirketin varlık kârlılığının yüksek olması, ortak kârlılığının da yüksek olması anlamına gelmez. Şirket varlıklara yatırdığı toplam parasal kaynaklarla çok kâr ettiği halde, borç kaynaklarına fazla ödeme yaptığında, ortakların payına fazla kâr kalmayabilir. Yani, ortak kârlılığı hem şirketin varlık kârlılığından, hem de borçların maliyetinden etkilenir. Ortak kârlılığını "Finansman Giderleri Sonrası Kâr / Özsermaye" olarak tanımladığımızda, **ortak kârlılığı, varlık kârlılığı, borç maliyeti ve borç özsermaye oranı** arasında matematiksel bir ilişki bulunmaktadır. Biz ortak kârlılığını bu ilişkiden yararlanarak inceleyeceğiz. Bu ilişki aşağıda gösterilmiştir.

$$\boxed{\text{Ortak Kârlılığı}} = \boxed{\text{Varlık Kârlılığı}} + \boxed{\text{Borç / Özsermaye}} * \boxed{\text{Taşıma}}$$

Ortak kârlılığının oluşumunda borçlanma siyaseti önemlidir. Bir şirket borçla temin ettiği paralarla, borcun maliyetinden daha fazla kazanç sağlayarak ortaklarına ilave

bir kazanç elde etmek zorundadır. Çünkü ortaklar şirketin riskini üzerlerinde taşırlar ve riskin de bir bedeli vardır. Finansın temel ilkelerine göre de risk bedeli alınarak taşınması gereken bir şeydir. Bu açıdan bakıldığında, ortak kârlılığı, varlık kârlılığı ile **artık getirinin** toplamına eşittir. Bu artık getiri ortakların üstlendiği şirketin riskinin bedelidir. Bu artık getiri de **borç/özsermaye oranı** (B/Ö) ile bir **taşma** diye adlandırdığımız bir terimin çarpımına eşittir. Taşma, **varlık kârlılığı** ile **borç maliyeti**nin farkıdır. Borç maliyetine **borç yükü** de denir. Borç maliyeti, finansman giderleri, toplam borçlara bölünerek bulunur. Taşma, pozitif olduğunda, yani varlık kârlılığı, borç maliyetinden yüksek olduğunda, borçlanma ortak kârlılığını arttıracaktır. Hatırlayacak olursak, varlık kârlılığı, şirketin kullandığı para ile ne kadar para kazandığını gösterir. Kullanılan paranın bir kısmı borçlardan geri kalanı ortaklardan gelmiştir. Şirket borçlandığında, bu para ile borç maliyetinden daha fazla para kazanmalıdır. Bu çok basit ve anlamlı bir gerçektir. Ancak, ekonomik şartlar, borç maliyetini çok yükseltebilir. Bu nedenle de zaman zaman taşma negatif olabilir. Böyle bir durumda ortak kârlılığı varlık kârlılığının altına düşer. Hatta negatif dahi olabilir. Yani zararlar sonuçlanabilir. İşte, ortağın taşıdığı riskin de anlamı budur.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, ortaklara kazanılan artık getiri yüzdesi, taşmanın, borç/özsermaye oranıyla çarpılması sonucu elde edilir. Burada kurallar geliştirebiliriz. Genel kural, taşma pozitif olduğunda borç/özsermaye oranının yüksek olmasının gerektiğidir. Taşma pozitifse, borç/özsermayenin artması ortak kârlılığını arttıracaktır. Bu kuralın tersi de geçerlidir. Taşma negatifse, borç özsermayenin düşük olması gerekir. Görüldüğü gibi borç/özsermaye oranı taşmanın etkisini arttırmaktadır. Bu nedenle finans dilinde, borç/ özsermaye oranına **kaldıraç oranı** denir.

Gerçek hayatta kaldıraç oranı için yaptığımız genelleme şirketleri yanlış yönlendirebilir. Finansal kaldıraç olumlu olduğunu düşünelim. Borç/özsermayenin (kaldıraç oranının) arttırılması demek ilave borç almak anlamına gelir. Bu ilave borçlar, varlık kârlılığını düşürebileceği gibi, borç maliyetini de çok arttırabilir. Yani olumlu bir kaldıraç hemen olumsuzza dönebilir. Öbür yandan, finansal kaldıraç olumsuz olduğu durumlarda borçlanma ortak kârlılığını olumsuz yönde etkileyecektir. Böyle bir durumda yapılacak en iyi şey borçları azaltmak, pahalı borçları sermayeyle ikame etmek olacaktır. Borç sıfırlandığında borçlanma kaldıraçının değeri sıfır olacağından en azından varlık kârlılığıyla ortak kârlılığı eşitlenecektir. Ancak, genellikle böyle bir durumda, borcun tamamen sıfırlanması gereği doğmayacaktır. Pahalı olan borçlar tasfiye edildikçe borç maliyeti varlık kârlılığının altına düşecek, ve pozitif "taşma" elde edilecektir.

EK2: Dış Ticaret Regresyonları

Bu bölümde Türkiye'nin dış ticaretini açıklarken ihracatın önemli bir zaman trendi gösterdiğini, TL değerinden daha az etkilendiğini; ithalatın ise TL'nin değerinden çok etkilendiğini belirtmiştik.

Bu yargılarımız aşağıda sunulan regresyon çalışmasına dayanmaktadır. Elimizdeki 16 dönemlik veri ile yapılan regresyon çalışmasının çok güvenilir sonuçlar vermesi beklenmez. Fakat, yaptığımız çalışmanın oldukça güvenilir sonuçlar verdiğine inanıyoruz.

Yaptığımız çalışmada ithalatın ve ihracatın zaman ve TL'nin değerinden ne derece etkilendiğini bulmaya çalıştık. Yani, ithalat ve ihracatı bağımlı değişken, zaman ve TL değerini bağımsız değişken olarak aldık. Dış ticaret dengesini de ihracattan ithalatı çıkararak bulduk. Aşağıdaki tablo regresyon sonuçlarını özetlemektedir.

Dış Ticaret Regresyon Çalışmaları

	R2	Sabit	Zaman		TL. Değeri	
			Katsayı	t Değeri	Katsayı	t Değeri
İthalat	0,818	-5431303	2720,3	-4,2	329,4	1,8
İhracat	0,963	-3553177	1795,8	15,9	-65,3	-1,9
Denge		1878127	-924,5		-394,6	

Varılan sonuçlar şu şekilde özetlenebilir. Hem ithalat hem de ihracat zaman içinde artmaktadır. Yıllık artışlar ithalatta 2 milyar 720 milyon dolar, ihracatta ise 1 milyar 796 milyon dolardır. Yani TL değeri değişmese yıllık ihracat ve ithalat artışları bu değerler olacak ve dış ticaret açıkları yılda 925 milyon dolar bir artış gösterecektir. İhracat için bulduğumuz yıllık artış değeri çok güvenilir bir tahmindir. Öbür yandan, TL'nin değer kazanıp dövizin ucuzlaması ithalatı arttırmakta, ihracatı ise düşürmektedir. 1987 yılında indeks olarak 100 kabul edilen TL değeri, bir puan arttığında, ithalat 329 milyon dolar artmakta, ihracat ise 65 milyon dolar gerilemektedir. Yani, TL değeri indeksinin bir puan artması dış ticaret açığını 395 milyon dolar arttırmaktadır. Bu katsayıların güvenilirliği yüzde 95 dolaylarındadır.

2002 ve 2003 yıllarında TL değeri indeksi 14'der puan artmıştır. Bu nedenle TL'nin aşırı değetlenmesi nedeniyle ithalatta 4 milyar 612 milyon dolar artış olmuş, ihracatta ise 914 milyon dolar azalış olmuştur. Bunun sonucu olarak da hem 2002 hem 2003 yıllarında, TL'nin aşırı değer kazanması sonucunda dış ticaret açıkları 5 milyar 526 milyon dolar artış göstermiştir.

Dış ticaret açıkları Türkiye'ye gelen kısa vadeli yabancı sermaye ile karşılandığından Türkiye'nin kayıpları çok yüksek olmuştur.

EK3: Temel Ekonomik Göstergeler ⁵⁵

Türkiye Ekonomisi İstatistikleri

Yıllar	Nüfus	GSMH*		Kişi Başına Milli Gelir*		Dış Ticaret (Milyon \$)		
		Milyar YTL	% Artış	(Bin YTL)	% Artış	İthalat	İhracat	Denge
1983	47.864	181,6		3.794		9.235	5.728	-3.507
1984	49.070	194,5	7,1%	3.963	4,5%	10.757	7.134	-3.623
1985	50.306	202,8	4,3%	4.032	1,7%	11.344	7.958	-3.385
1986	51.433	216,6	6,8%	4.211	4,4%	11.105	7.457	-3.648
1987	52.561	237,8	9,8%	4.525	7,5%	14.158	10.190	-3.968
1988	53.715	241,3	1,5%	4.492	-0,7%	14.335	11.662	-2.673
1989	54.893	245,2	1,6%	4.467	-0,6%	15.792	11.625	-4.167
1990	56.098	268,2	9,4%	4.780	7,0%	22.302	12.959	-9.343
1991	57.018	269,1	0,3%	4.719	-1,3%	21.047	13.593	-7.454
1992	57.953	286,3	6,4%	4.941	4,7%	22.871	14.715	-8.156
1993	58.904	309,5	8,1%	5.255	6,4%	29.428	15.345	-14.083
1994	59.870	290,8	-6,1%	4.857	-7,6%	23.270	18.106	-5.164
1995	61.644	313,9	8,0%	5.093	4,8%	35.709	21.637	-14.072
1996	62.697	336,3	7,1%	5.364	5,3%	43.627	23.224	-20.402
1997	63.745	364,2	8,3%	5.713	6,5%	48.559	26.261	-22.298
1998	64.786	378,2	3,9%	5.838	2,2%	45.935	26.974	-18.961
1999	65.827	355,2	-6,1%	5.396	-7,6%	40.671	26.588	-14.084
2000	66.868	377,7	6,3%	5.648	4,7%	54.503	27.775	-26.728
2001	67.909	341,7	-9,5%	5.031	-10,9%	41.399	31.334	-10.065
2002	68.950	368,8	7,9%	5.349	6,3%	51.554	36.059	-15.495
2003	69.991	390,4	5,9%	5.578	4,3%	69.340	47.253	-22.087
2004	71.032	428,9	9,9%	6.039	8,2%	97.362	63.075	-34.287

*2004 Fiyatlarıyla

55 DPT, "Temel Ekonomik Göstergeleri"nden derlenmiştir.

Türkiye Ekonomisi İstatistikleri

Yıllar	Enflasyon	TL'nin Değeri	Faizler			İç Borçlar*		Dış
			Nominal	Reel	Euro	Milyon YTL	MG %'si	Borçlar (milyon \$)
1983	26,0%		42,5%	13,1%	7,7%			
1984	48,5%		53,0%	3,0%	4,7%	43.593	20,9%	20.823
1985	52,9%		56,0%	2,0%	11,4%	42.900	19,7%	25.660
1986	35,6%		52,0%	12,1%	-12,3%	47.700	20,5%	32.206
1987	33,5%	100,0	58,0%	18,4%	2,7%	58.527	23,0%	40.326
1988	69,7%	98,0	85,0%	9,0%	9,2%	56.994	22,0%	40.722
1989	75,5%	106,4	77,1%	0,9%	26,9%	47.857	18,2%	41.751
1990	57,6%	123,1	59,4%	1,1%	11,1%	41.396	14,4%	49.035
1991	59,2%	128,2	72,7%	8,5%	11,4%	44.413	15,4%	50.489
1992	63,5%	126,1	74,2%	6,5%	-1,0%	54.036	17,6%	55.592
1993	67,4%	133,8	74,8%	4,4%	16,4%	59.384	17,9%	67.356
1994	107,2%	101,3	95,5%	-5,6%	-29,9%	64.105	20,6%	65.601
1995	86,0%	110,0	121,8%	19,2%	28,4%	58.685	17,3%	73.278
1996	75,8%	114,1	135,5%	34,0%	39,8%	77.162	21,0%	79.767
1997	82,0%	121,6	127,2%	24,9%	40,4%	84.695	21,4%	84.216
1998	71,8%	132,9	122,5%	29,5%	30,5%	91.096	21,7%	96.416
1999	53,1%	140,4	109,5%	36,9%	37,1%	117.466	29,3%	103.025
2000	51,4%	152,0	37,9%	-8,9%	6,5%	123.253	29,0%	118.802
2001	61,6%	123,1	96,2%	21,4%	3,1%	255.780	69,2%	113.895
2002	50,1%	137,8	63,8%	9,1%	25,3%	209.053	54,5%	130.353
2003	25,6%	151,7	45,0%	15,5%	22,8%	215.946	54,5%	145.805
2004	11,1%	162,1	25,7%	13,2%	20,0%	224.483	52,3%	160.705

*2004 Fiyatlarıyla

EK4: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Ekonomideki Payı İstatistikleri ⁵⁶

**Tablo 1: Özel ve Kamu Kuruluşları Adetleri ve
Kuruluş Başına Satış Hasılatı**

	Kuruluş Adedi		Kuruluş Başına Satış Has.		
	Özel	Kamu	Özel	Kamu	Kamu/Özel
1983	426	74	105	525	5,0
1984	416	84	102	588	5,7
1985	406	94	108	545	5,0
1986	409	91	121	510	4,2
1987	410	90	146	550	3,8
1988	405	95	146	537	3,7
1989	410	90	150	543	3,6
1990	409	91	158	536	3,4
1991	414	86	166	584	3,5
1992	420	80	185	658	3,6
1993	434	66	204	797	3,9
1994	429	71	201	799	4,0
1995	445	55	218	893	4,1
1996	449	51	237	1.050	4,4
1997	456	44	260	1.281	4,9
1998	459	41	243	1.196	4,9
1999	468	32	206	1.086	5,3
2000	469	31	239	1.181	4,9
2001	468	32	239	1.130	4,7
2002	470	30	248	845	3,4
2003	476	24	257	934	3,6
2004	482	18	307	1.243	4,0

56 Kuruluş istatistikleri İSO kaynaklarından, ülke istatistikleri DPT kaynaklarından derlenmiştir.

Tablo 2: Milli Gelire Katkı

	500 Büyük Sanayi Kuruluşu Katma Değeri		Net Katma Değer		
	Milyon YTL	%	Özel	Kamu	Özel %'si
1983	14.968	7,7%	8.064	5.295	60,4%
1984	17.671	8,5%	8.365	6.208	57,4%
1985	18.404	8,5%	7.578	8.764	46,4%
1986	25.265	10,9%	9.556	8.102	54,1%
1987	30.861	12,1%	12.494	10.146	55,2%
1988	32.248	12,5%	12.520	11.116	53,0%
1989	31.987	12,2%	11.933	10.115	54,1%
1990	32.020	11,1%	12.358	8.829	58,3%
1991	32.984	11,4%	13.406	7.359	64,6%
1992	36.504	11,9%	14.625	8.497	63,3%
1993	39.384	11,9%	16.092	9.237	63,5%
1994	34.926	11,2%	13.377	8.029	62,5%
1995	37.456	11,1%	15.645	6.373	71,1%
1996	44.479	12,1%	16.862	5.661	74,9%
1997	50.584	12,8%	19.662	6.074	76,4%
1998	43.575	10,4%	16.757	5.453	75,4%
1999	42.942	10,7%	12.851	5.579	69,7%
2000	45.095	10,6%	14.490	6.240	69,9%
2001	40.074	10,8%	9.667	1.331	87,9%
2002	52.676	13,7%	13.080	4.509	74,4%
2003	51.875	13,1%	14.355	4.443	76,4%
2004	57.973	13,5%	19.254	4.507	81,0%

Not: Yüzdele Türkiye ekonomisinde ilgili büyüklüğün yüzdesidir.

Tablo 3: İhracata Katkı

	500 Büyük Sanayi Kuruluşu Katma Değeri		İhracat (Milyon YTL)		
	Milyon YTL	%	Özel	Kamu	Özel Payı
1983	2,451	42,8%	6.352	1.787	78,0%
1984	3,044	42,7%	7.453	3.238	69,7%
1985	2,905	36,5%	6.878	3.003	69,6%
1986	2,768	37,1%	6.882	1.779	79,5%
1987	3,759	36,9%	8.566	2.759	75,6%
1988	4,997	42,9%	10.387	4.267	70,9%
1989	5,622	48,4%	10.759	3.106	77,6%
1990	5,842	45,1%	8.815	2.498	77,9%
1991	5,967	43,9%	9.718	2.019	82,8%
1992	6,295	42,8%	9.929	2.433	80,3%
1993	6,401	41,7%	10.078	2.312	81,3%
1994	8,373	45,5%	18.173	3.372	84,3%
1995	9,539	43,5%	17.130	2.258	88,4%
1996	10,250	44,1%	18.545	2.806	86,9%
1997	11,623	44,3%	22.372	2.780	88,9%
1998	11,680	43,3%	22.409	2.186	91,1%
1999	11,491	43,2%	24.314	1.694	93,5%
2000	11,967	43,1%	23.864	1.938	92,5%
2001	14,812	47,3%	34.872	3.056	91,9%
2002	17,376	48,2%	34.427	2.041	94,4%
2003	23,579	49,9%	35.297	1.991	94,7%
2004	33,198	52,6%	45.057	2.168	95,4%

Tablo 4: İstihdama Katkı

	500 Büyük Sanayi Kuruluşu Katma Değeri		İhracat (Milyon YTL)		
	Kişi	%	Özel	Kamu	Özel Payı
1983	626.556		264.223	362.333	42,2%
1984	597.707		267.189	330.518	44,7%
1985	646.352		271.065	375.287	41,9%
1986	659.953		283.312	376.641	42,9%
1987	668.365		301.501	366.864	45,1%
1988	701.956	3,6%	312.354	389.602	44,5%
1989	716.293	3,6%	325.458	390.835	45,4%
1990	703.323	3,3%	327.659	375.664	46,6%
1991	680.833	3,2%	309.674	371.159	45,5%
1992	651.339	3,0%	293.102	358.237	45,0%
1993	626.701	2,9%	305.408	321.293	48,7%
1994	596.251	2,8%	293.133	303.118	49,2%
1995	539.238	2,5%	314.664	224.574	58,4%
1996	545.988	2,5%	340.388	205.600	62,3%
1997	578.333	2,7%	368.039	210.294	63,6%
1998	585.433	2,6%	377.081	208.352	64,4%
1999	549.825	2,4%	358.364	191.461	65,2%
2000	558.288	2,4%	366.635	191.653	65,7%
2001	526.314	2,2%	348.309	178.005	66,2%
2002	504.796	2,1%	365.694	139.102	72,4%
2003	518.532	2,2%	399.218	119.314	77,0%
2004	530.770	2,2%	423.667	107.103	79,8%

Tablo 5: Dolaylı Vergi Tahsilatına Katkı

	Dolaylı Vergi Payı		Dolaylı Vergiler		
	Milyon YTL	%	Özel	Kamu	Özel Payı
1983	2.295	19,9%	829	1.466	36,1%
1984	1.427	14,9%	760	667	53,2%
1985	2.192	17,5%	1.018	1.174	46,4%
1986	4.671	35,9%	1.173	3.498	25,1%
1987	4.811	31,0%	1.516	3.295	31,5%
1988	4.730	33,0%	1.666	3.064	35,2%
1989	6.004	44,2%	1.772	4.233	29,5%
1990	6.468	41,1%	1.995	4.473	30,8%
1991	8.441	49,4%	2.497	5.944	29,6%
1992	9.732	49,8%	2.635	7.097	27,1%
1993	9.175	40,6%	3.417	5.757	37,2%
1994	9.422	38,6%	2.914	6.508	30,9%
1995	10.336	37,3%	3.532	6.803	34,2%
1996	15.667	47,0%	3.886	11.781	24,8%
1997	19.186	50,6%	4.750	14.437	24,8%
1998	16.241	42,0%	5.520	10.721	34,0%
1999	19.356	46,7%	5.923	13.433	30,6%
2000	20.016	37,8%	7.200	12.816	36,0%
2001	25.236	50,9%	10.906	14.330	43,2%
2002	28.092	50,9%	11.103	16.989	39,5%
2003	26.303	41,9%	9.104	17.199	34,6%
2004	26.359	37,7%	12.265	14.094	46,5%

EK 5: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun Yarattığı Katma Değer ve Katma Değer Fonksiyonları

A. Yaratılan Katma Değer ve Satış Gelirlerine Oranları

Tablo 1: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Katma Değer Verileri

	Milyon YTL				Satış Gelirlerine Oranı		
	Net Katma Değer	Amortisman Giderleri	Devlet Payı	Brüt Katma Değer	Net Katma Değer	Devlet Payı	Brüt Katma Değer
1983	13.359	1.913	-304	14.968	16,0%	-0,4%	17,9%
1984	14.573	2.923	175	17.671	15,8%	0,2%	19,2%
1985	16.342	3.215	-1.154	18.404	17,1%	-1,2%	19,3%
1986	17.658	4.252	3.355	25.265	18,4%	3,5%	26,4%
1987	22.641	5.771	2.449	30.861	20,7%	2,2%	28,2%
1988	23.636	6.349	2.264	32.248	21,5%	2,1%	29,3%
1989	22.048	5.943	3.996	31.987	20,0%	3,6%	29,0%
1990	21.187	5.397	5.435	32.020	18,7%	4,8%	28,2%
1991	20.765	4.927	7.292	32.984	17,5%	6,1%	27,7%
1992	23.121	5.050	8.333	36.504	17,8%	6,4%	28,0%
1993	25.329	6.370	7.685	39.384	17,9%	5,4%	27,9%
1994	21.406	6.179	7.341	34.926	15,0%	5,1%	24,4%
1995	22.019	6.185	9.253	37.456	15,1%	6,3%	25,6%
1996	22.523	7.274	14.682	44.479	14,1%	9,2%	27,8%
1997	25.736	7.072	17.776	50.584	14,7%	10,2%	28,9%
1998	22.209	6.816	14.549	43.575	13,8%	9,1%	27,2%
1999	18.430	7.065	17.448	42.942	14,0%	13,3%	32,7%
2000	20.730	7.191	17.173	45.095	13,9%	11,5%	30,3%
2001	10.998	6.601	22.475	40.074	7,4%	15,2%	27,0%
2002	17.589	7.192	27.894	52.676	12,4%	19,6%	37,1%
2003	18.798	6.923	26.153	51.875	13,0%	18,1%	35,8%
2004	23.761	7.914	26.298	57.973	13,9%	15,4%	34,0%
Ortalama	20.221	5.842	10.935	36.998	15,9%	7,5%	27,8%
Standart Sapma	3.851	1.566	9.158	11.506	3,2%	6,0%	4,8%

Tablo 2: Özel Şirketler Katma Değer Verileri

	Milyon YTL				Satış Gelirlerine Oranı		
	Net Katma Değer	Amortisman Giderleri	Devlet Payı	Brüt Katma Değer	Net Katma Değer	Devlet Payı	Brüt Katma Değer
1983	8.064	943	105	9.112	18,0%	0,2%	20,4%
1984	8.365	1.621	-74	9.911	19,6%	-0,2%	23,3%
1985	7.578	1.652	277	9.507	17,2%	0,6%	21,6%
1986	9.556	1.875	453	11.884	19,3%	0,9%	24,0%
1987	12.494	2.347	573	15.413	20,9%	1,0%	25,8%
1988	12.520	2.601	443	15.564	21,2%	0,7%	26,4%
1989	11.933	2.676	749	15.357	19,4%	1,2%	25,0%
1990	12.358	2.895	1.492	16.745	19,1%	2,3%	25,9%
1991	13.406	2.786	2.017	18.208	19,5%	2,9%	26,5%
1992	14.625	2.997	2.072	19.693	18,9%	2,7%	25,4%
1993	16.092	3.620	2.896	22.608	18,1%	3,3%	25,5%
1994	13.377	3.090	1.727	18.194	15,5%	2,0%	21,1%
1995	15.645	4.170	2.603	22.418	16,1%	2,7%	23,1%
1996	16.862	4.707	3.041	24.610	15,9%	2,9%	23,1%
1997	19.662	5.204	3.758	28.624	16,6%	3,2%	24,2%
1998	16.757	5.109	4.312	26.177	15,0%	3,9%	23,5%
1999	12.851	5.615	4.676	23.142	13,3%	4,8%	24,0%
2000	14.490	5.534	5.769	25.793	12,9%	5,1%	23,0%
2001	9.667	5.595	8.752	24.014	8,6%	7,8%	21,4%
2002	13.080	6.000	11.010	30.090	11,2%	9,4%	25,8%
2003	14.355	5.966	9.026	29.348	11,7%	7,4%	24,0%
2004	19.254	6.699	12.207	38.160	13,0%	8,2%	25,7%
Ortalama	13.318	3.805	3.540	20.662	16,4%	3,3%	24,0%
Standart Sapma	3.339	1.707	3.650	7.531	3,4%	2,8%	1,8%

Tablo 3: Kamu Kuruluşları Katma Değer Verileri

	Milyon YTL				Satış Gelirlerine Oranı		
	Net Katma Değer	Amortisman Giderleri	Devlet Payı	Brüt Katma Değer	Net Katma Değer	Devlet Payı	Brüt Katma Değer
1983	5.295	971	-410	5.856	13,6%	-1,1%	15,1%
1984	6.208	1.303	249	7.760	12,6%	0,5%	15,7%
1985	8.764	1.564	-1.431	8.897	17,1%	-2,8%	17,4%
1986	8.102	2.377	2.903	13.382	17,5%	6,3%	28,9%
1987	10.146	3.425	1.876	15.447	20,5%	3,8%	31,2%
1988	11.116	3.748	1.821	16.684	21,8%	3,6%	32,7%
1989	10.115	3.268	3.248	16.630	20,7%	6,6%	34,0%
1990	8.829	2.502	3.944	15.275	18,1%	8,1%	31,3%
1991	7.359	2.141	5.276	14.776	14,6%	10,5%	29,4%
1992	8.497	2.053	6.261	16.811	16,1%	11,9%	31,9%
1993	9.237	2.750	4.789	16.777	17,6%	9,1%	31,9%
1994	8.029	3.089	5.614	16.732	14,2%	9,9%	29,5%
1995	6.373	2.014	6.651	15.038	13,0%	13,5%	30,6%
1996	5.661	2.566	11.641	19.869	10,6%	21,7%	37,1%
1997	6.074	1.868	14.018	21.960	10,8%	24,9%	38,9%
1998	5.453	1.708	10.237	17.397	11,1%	20,9%	35,5%
1999	5.579	1.449	12.772	19.800	16,1%	36,8%	57,0%
2000	6.240	1.657	11.404	19.301	17,0%	31,2%	52,7%
2001	1.331	1.006	13.723	16.060	3,7%	38,0%	44,4%
2002	4.509	1.192	16.885	22.586	17,8%	66,6%	89,1%
2003	4.443	957	17.127	22.527	19,8%	76,4%	100,5%
2004	4.507	1.215	14.091	19.813	20,1%	63,0%	88,5%
Ortalama	6.903	2.037	7.395	16.335	15,7%	20,9%	41,1%
Standart Sapma	2.341	838	5.780	4.418	4,3%	22,6%	23,3%

B. Oluşturulan Katma Değer Fonksiyonu ve Varsayımları

Bu bölümde, 500 Büyük Sanayi Kurul usı'nın katma değer yaratma gücünü değerlendirebilmek için katma değer fonksiyonları tahmin edilmiştir.

Kullanılan modelde, kuruluşların yarattıkları "net katma değer" bağımlı değişken olarak kabul edilmiş, "çalışanlar sayısı" ve "toplam varlıklar" katma değeri yaratan bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yani, kullanılan fonksiyonda, yaratılan katma de-

ger, çalışanlar adedi ile toplam varlıkların bir fonksiyonudur. Çalışanlar adedi kuruluşun insan kaynaklarını, toplam varlıklar da finansal kaynaklarını ifade etmektedir.

Çalışmada, katma değer bir unsuru olan kiralar, önemli düzeylerde olmadığı için ihmal edilmiştir.

Fonksiyon türü olarak yıllık sabit büyüme faktörlü Cobb-Douglas türü fonksiyon kullanılmıştır. Şöyle ki, aşağıda belirtilen fonksiyon kullanılmıştır:

$$NKD = A \times \dot{U}\dot{C}^{\alpha} \times TV^{\beta} \times (1+g_1)^t \times (1+g_2)^t$$

Burada:

NKD, toplam katma değeri,

$\dot{U}\dot{C}$, üretimde çalışanlar adedini,

TV, toplam varlıkları

g_1 ve g_2 yıllık büyüme parametrelerini (artış ve azalış dönemleri için)

A, ölçek parametresini,

t, ücretle çalışanlar parametresini ve

P ise toplam varlıklar parametresini ifade etmektedir.

Bu tür fonksiyonlarda α ve β , ilgili değişkendeki belirli bir yüzde artışın net katma değeri yüzde kaç arttıracığını gösterir. Örneğin α 0,4 ise işçi sayısındaki yüzde 10'luk bir artış, net katma değeri yüzde 4 arttıracaktır. Parametrelerin tahmini yapılırken $(\alpha + \beta)$, bir olmaya zorlanmıştır, $(\alpha + \beta) = 1$, şartı, tahmin edilen katma değer yaratma fonksiyonlarının **ölçek getirilerinin** sabit olması anlamına gelir. Yani hem çalışanlar adedi, hem de toplam varlıklar belirli bir yüzde ile arttıklarında, yaratılan net katma değer de aynı yüzde oranında artacağı varsayımı yapılmıştır. Daha önce yaptığımız çalışmalar bu varsayımın istatistik! testlerle yadsınmadığını göstermiştir. Katma değer yaratma gücündeki artış ve azalışı gösteren **g_1 ve g_2** parametreleri, sırasıyla katma değer artış gözlemlerinin artış ve azalış dönemlerinde kullanılmıştır.

Üretim fonksiyonu parametreleri, gözlenen verilerle, tahmin edilen veriler arasındaki farkların (hataların) karelerinin toplamı minimize edilecek şekilde, Excel yazılımının "solver" aracı kullanılarak saptanmıştır. Bu yöntem, en küçük kareler yönteminin yaptığı gibi doğrudan doğruya minimizasyon yapmamakta, deneme-yanılma yöntemi kullanmakta fakat iki ayrı büyüme faktörü kullanmaya imkan tanımaktadır.

22 gözlemin 4 parametre tahmini için yeterli olmadığı söylenebilir. Ancak biz elde edilen istatistik! ve ekonomik sonuçların yeterli düzeyde anlamlı olduğuna inanmaktayız. Ayrıca, bu çalışmada elde edilen parametreler tüm şirket verileri üzerinde test edilerek daha hassas hale getirilebilir.

EK 6: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Verileri ⁵⁷

Tablo 1: Satış Gelirleri ve İhracat

	Satış Geliri Milyon YTL	İhracat		
		Milyon \$	Milyon YTL	Satış Gelirleri %
1983	83.603	2.451	8.139	9,7%
1984	91.982	3.044	10.691	11,6%
1985	95.311	2.905	9.881	10,4%
1986	95.845	2.768	8.661	9,0%
1987	109.295	3.759	11.325	10,4%
1988	110.086	4.997	14.654	13,3%
1989	110.345	5.622	13.865	12,6%
1990	113.370	5.842	11.312	10,0%
1991	118.909	5.967	11.737	9,9%
1992	130.208	6.295	12.362	9,5%
1993	141.336	6.401	12.390	8,8%
1994	142.898	8.373	21.544	15,1%
1995	146.106	9.539	19.388	13,3%
1996	159.882	10.250	21.351	13,4%
1997	174.829	11.623	25.153	14,4%
1998	160.465	11.680	24.596	15,3%
1999	131.236	11.491	26.008	19,8%
2000	148.796	11.967	25.802	17,3%
2001	148.198	14.812	37.927	25,6%
2002	141.960	17.376	36.468	25,7%
2003	144.876	23.579	37.289	25,7%
2004	170.585	33.198	47.225	27,7%
Ortalama	130.460	9.725	20.353	14,9%
Standart Sapma	26.419	7.446	11.152	6,1%

AÇIKLAMALAR

Sat. Gel. % Satış Gelirlerinin yüzdesi olarak (İhracat / Satış Gelirleri)

57 Kuruluş istatistikleri İSO kaynaklarından derlenmiştir.

Tablo 2: Varlık Kârlılığı Faktörleri

	Varlık Kârlılığı ve Unsurları			Varlık Devir Hızı Faktörleri	
	Varlık Kârlılığı	Satış Kârlılığı	Varlık Devir Hızı	İşletme Sermayesi Devir Hızı	İşletme Sermayesi Oranı
1983	12,5%	9,9%	1,26	1,86	67,8%
1984	13,7%	10,2%	1,35	2,23	60,3%
1985	15,4%	12,8%	1,20	2,28	52,7%
1986	16,1%	13,9%	1,16	2,19	52,7%
1987	18,3%	16,1%	1,14	2,15	52,9%
1988	20,3%	16,9%	1,20	2,29	52,4%
1989	17,4%	13,3%	1,31	2,43	54,1%
1990	13,4%	10,4%	1,29	2,34	55,0%
1991	7,6%	5,4%	1,39	2,41	58,0%
1992	11,0%	7,2%	1,52	2,53	60,1%
1993	12,9%	8,8%	1,47	2,41	60,7%
1994	14,5%	9,7%	1,49	2,34	63,7%
1995	18,6%	11,8%	1,57	2,46	63,9%
1996	18,5%	11,8%	1,56	2,56	61,1%
1997	18,8%	11,8%	1,60	2,55	62,7%
1998	14,0%	10,0%	1,41	2,30	61,2%
1999	10,8%	10,2%	1,06	1,73	61,3%
2000	9,1%	7,6%	1,20	1,91	63,0%
2001	7,6%	6,7%	1,13	1,90	59,5%
2002	10,9%	8,8%	1,24	2,13	58,0%
2003	10,6%	8,2%	1,29	2,37	54,5%
2004	9,4%	8,2%	1,16	2,33	49,6%
Ortalama	13,7%	10,4%	131,7%	2,26	58,4%
Standart Sapma	3,8%	2,9%	16,1%	0,23	4,8%

AÇIKLAMALAR:

Varlık Kârlılığı Şirket Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar)

Satış Kârlılığı Satış Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Satış Gelirleri)

Varlık Devir Hızı Varlık Devir Hızı (Satış Gelirleri / Toplam Varlıklar)

Tablo 3: Ücretler ve Borçlanma

	Ücretlerin Satış Geliri Payı			Borçlanma ve Borç Yüğü		
	Ü. Satış %	Yoğunluk	Ücret	Borç Oranı	Borç Yüğü	F. Satış %
1983	8,9%	7,49	11,8	0,65	7,2%	4,6%
1984	7,4%	6,50	11,3	0,50	6,7%	3,3%
1985	6,9%	6,78	10,2	0,59	8,2%	4,8%
1986	7,0%	6,89	10,2	0,64	12,5%	8,0%
1987	7,1%	6,12	11,6	0,66	13,8%	9,1%
1988	7,2%	6,38	11,3	0,65	16,8%	10,9%
1989	9,3%	6,49	14,3	0,56	14,7%	8,2%
1990	11,2%	6,20	18,1	0,57	11,6%	6,6%
1991	14,4%	5,73	25,1	0,60	14,3%	8,5%
1992	13,3%	5,00	26,6	0,56	14,2%	7,9%
1993	12,3%	4,43	27,8	0,61	12,4%	7,5%
1994	9,1%	4,17	21,8	0,61	10,9%	6,6%
1995	7,5%	3,69	20,3	0,45	10,0%	4,5%
1996	6,7%	3,41	19,8	0,43	11,1%	4,8%
1997	7,1%	3,31	21,6	0,43	11,7%	5,1%
1998	8,5%	3,65	23,3	0,48	10,9%	5,2%
1999	11,7%	4,19	28,0	0,65	9,9%	6,5%
2000	11,5%	3,75	30,6	0,57	7,3%	4,2%
2001	9,2%	3,55	25,8	0,71	10,2%	7,2%
2002	8,5%	3,56	23,8	0,55	5,7%	3,2%
2003	8,6%	3,58	24,0	0,45	4,0%	1,8%
2004	7,5%	3,11	24,0	0,39	3,7%	1,5%
Ortalama	9,1%	4,91	20,1	0,56	10,4%	5,9%
Standart Sapma	2,3%	1,45	6,6	0,09	3,5%	2,4%

AÇIKLAMALAR:

Ücretler, maaş ve ücretler toplamıdır.

Ü. Satış %	Ödenen Maaş ve Ücretler / Satış Hasılatı
Yoğunluk	İstihdam / Satış Hasılatı (Biri milyon YTL satış için İstihdam)
Ücret	Ödenen Maaş ve Ücretler / Çalışanlar Ortalaması (Bin YTL olarak ücret)
Borç Oranı	Toplam Borçlar / Satış Geliri
Borç Yüğü	Ödenen Faizler / Toplam Borçlar
F. Satış %	Ödenen Faizler / Satış Hasılatı

Tablo 4: Taşma ve Ortak Kârlılığı

	Taşmanın Oluşumu			Ortak Kârlılığı	
	Varlık Kârlılığı	Borç Yükü	Taşma	Borç / Özsermaye	Ortak Kârlılığı
1983	12,5%	7,2%	5,3%	4,4	36,1%
1984	13,7%	6,7%	7,1%	2,4	30,8%
1985	15,4%	8,2%	7,2%	2,2	36,5%
1986	16,1%	12,5%	3,5%	1,8	22,5%
1987	18,3%	13,8%	4,5%	1,9	26,7%
1988	20,3%	16,8%	3,5%	2,1	27,3%
1989	17,4%	14,7%	2,7%	1,7	22,0%
1990	13,4%	11,6%	1,8%	1,7	16,4%
1991	7,6%	14,3%	-6,7%	3,0	-12,8%
1992	11,0%	14,2%	-3,2%	3,1	1,3%
1993	12,9%	12,4%	0,5%	3,5	14,6%
1994	14,5%	10,9%	3,6%	3,4	26,6%
1995	18,6%	10,0%	8,6%	2,4	39,0%
1996	18,5%	11,1%	7,3%	2,1	33,6%
1997	18,8%	11,7%	7,1%	2,2	34,6%
1998	14,0%	10,9%	3,2%	2,1	20,7%
1999	10,8%	9,9%	0,8%	2,2	12,6%
2000	9,1%	7,3%	1,8%	2,2	13,2%
2001	7,6%	10,2%	-2,6%	4,0	-2,7%
2002	10,9%	5,7%	5,2%	2,2	22,2%
2003	10,6%	4,0%	6,6%	1,4	19,9%
2004	9,4%	3,7%	4,1%	0,5	11,3%
Ortalama	13,7%	10,4%	3,3%	2,4	20,6%
Standart Sapma	3,8%	3,5%	3,8%	0,9	13,3%

AÇIKLAMALAR:

Varlık Kârlılığı	Varlık Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar)
Borç Yükü	Ödenen Faizler / Toplam Borçlar
Taşma	Varlık Kârlılığı - Borç Yükü
Borç / ÖS	Borç / Özsermaye
Ortak Kârlılığı	Ortak Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Sonraki Kâr/ Özsermaye)

Ek 7: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Özel Şirketlerin Verileri ⁵⁸

Tablo 1: Satış Geliri ve İhracat

	Firma Başına Satış Geliri	İhracat		
		Milyon \$	Milyon YTL	Satış Geliri %
1983	105,0	1.915	6.352	14,2%
1984	102,4	2.162	7.453	17,5%
1985	108,5	2.072	6.878	15,6%
1986	120,9	2.199	6.882	13,9%
1987	145,8	2.848	8.566	14,3%
1988	145,8	3.576	10.387	17,6%
1989	149,9	4.374	10.759	17,5%
1990	157,9	4.585	8.815	13,7%
1991	165,8	4.950	9.718	14,2%
1992	184,7	5.136	9.929	12,8%
1993	204,5	5.259	10.078	11,4%
1994	200,9	7.132	18.173	21,1%
1995	217,9	8.441	17.130	17,7%
1996	236,9	8.916	18.545	17,4%
1997	259,8	10.342	22.372	18,9%
1998	242,7	10.598	22.409	20,1%
1999	206,2	10.753	24.314	25,2%
2000	239,2	11.087	23.864	21,3%
2001	239,4	13.618	34.872	31,1%
2002	248,1	16.403	34.427	29,5%
2003	257,3	22.320	35.297	28,8%
2004	307,5	31.674	45.057	30,4%
Ortalama	193	8.653	17.831	19,3%
Standart Sapma	58	7.320	11.283	6,1%

AÇIKLAMALAR:

Satış Geliri % Satış Gelirlerinin yüzdesi olarak (İhracat / Satış Gelirleri)

58 Kuruluş istatistikleri İSO kaynaklarından derlenmiştir.

Tablo 2: Varlık Kârlılığı Faktörleri

	Varlık Kârlılığı ve Unsurları			Varlık Devir Hızı Faktörleri	
	Varlık Kârlılığı	Satış Kârlılığı	Varlık Devir Hızı	İşletme Sermayesi Devir Hızı	İşletme Sermayesi Oranı
1983	19,8%	11,4%	1,74	2,46	70,6%
1984	19,3%	13,5%	1,43	2,12	67,4%
1985	19,2%	12,3%	1,56	2,33	67,0%
1986	21,9%	14,8%	1,48	2,22	66,7%
1987	24,4%	16,4%	1,49	2,17	68,7%
1988	25,8%	16,6%	1,55	2,28	68,1%
1989	23,4%	13,7%	1,71	2,48	69,0%
1990	20,1%	12,2%	1,64	2,42	67,6%
1991	18,0%	10,8%	1,66	2,44	68,0%
1992	21,7%	12,0%	1,81	2,62	68,9%
1993	21,4%	12,6%	1,71	2,53	67,4%
1994	24,0%	14,2%	1,69	2,44	69,3%
1995	24,8%	14,0%	1,78	2,51	70,7%
1996	23,6%	13,9%	1,70	2,52	67,5%
1997	24,4%	14,6%	1,67	2,47	67,6%
1998	18,3%	11,9%	1,54	2,39	64,4%
1999	13,6%	11,5%	1,17	1,83	64,3%
2000	12,4%	9,0%	1,39	2,08	66,9%
2001	12,4%	9,4%	1,32	2,08	63,6%
2002	11,6%	8,5%	1,36	2,29	59,3%
2003	11,3%	7,9%	1,43	2,53	56,7%
2004	9,9%	7,7%	1,30	2,51	51,7%
Ortalama	19,1%	12,2%	1,55	2,35	66,0%
Standart Sapma	5,1%	2,6%	0,17	0,20	4,6%

AÇIKLAMALAR:

Varlık Kârlılığı Şirket Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar)

Satış Kârlılığı Satış Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Satış Gelirleri)

Varlık Devir Hızı Varlık Devir Hızı (Satış Gelirleri / Toplam Varlıklar)

Tablo 3: Ücretler ve Borçlanma

	Ücretlerin Satış Geliri Payı			Borçlanma ve Borç Yükü		
	Ü. Satış %	Yoğunluk	Ücret	Borç Oranı	BorçYükü	F. Satış %
1983	7,7%	5,91	13,0	0,45	11,9%	5,4%
1984	7,5%	6,27	12,0	0,50	12,6%	6,3%
1985	6,8%	6,15	11,0	0,49	14,6%	7,2%
1986	6,3%	5,73	11,0	0,52	19,2%	10,0%
1987	6,2%	5,04	12,2	0,53	16,9%	8,9%
1988	6,7%	5,29	12,8	0,51	19,6%	9,9%
1989	7,6%	5,30	14,3	0,44	16,8%	7,3%
1990	9,3%	5,07	18,3	0,45	13,1%	5,9%
1991	10,9%	4,51	24,2	0,45	15,6%	7,0%
1992	9,5%	3,78	25,1	0,43	13,7%	5,9%
1993	8,7%	3,44	25,3	0,48	11,7%	5,6%
1994	6,5%	3,40	19,3	0,47	12,0%	5,7%
1995	6,3%	3,24	19,4	0,36	13,1%	4,8%
1996	6,4%	3,20	19,9	0,37	14,3%	5,3%
1997	6,5%	3,11	20,8	0,40	14,6%	5,8%
1998	7,9%	3,38	23,4	0,44	14,2%	6,2%
1999	9,9%	3,71	26,7	0,59	13,0%	7,7%
2000	9,1%	3,27	27,8	0,50	8,6%	4,3%
2001	7,4%	3,11	23,7	0,56	14,5%	8,1%
2002	7,0%	3,14	22,2	0,51	6,7%	3,4%
2003	7,3%	3,26	22,3	0,42	3,7%	1,6%
2004	6,5%	2,86	22,9	0,37	4,1%	1,5%
Ortalama	7,6%	4,19	19,4	0,47	12,9%	6,1%
Standart Sapma	1,4%	1,17	5,5	0,06	4,1%	2,2%

AÇIKLAMALAR:

Ücretler, maaş ve ücretler toplamıdır.

Ü. Satış % Ödenen Maaş ve Ücretler / Satış Hasılatı

Yoğunluk İstihdam / Satış Hasılatı (Biri milyon YTL satış için İstihdam)

Ücret Ödenen Maaş ve Ücretler / Çalışanlar Ortalaması (Bin YTL olarak ücret)

Borç Oranı Toplam Borçlar / Satış Geliri

Borç Yükü Ödenen Faizler / Toplam Borçlar

F. Satış % Ödenen Faizler / Satış Hasılatı

Tablo 4: Taşma ve Ortak Kârlılığı

	Taşmanın Oluşumu			Ortak Kârlılığı	
	Varlık Kârlılığı	Borç Yüğü	Taşma	Borç / ÖS	Ortak Kârlılığı
1983	19,8%	11,9%	7,9%	3,7	49,0%
1984	19,3%	12,6%	6,7%	2,8	37,8%
1985	19,2%	14,6%	4,6%	2,9	41,1%
1986	21,9%	19,2%	2,7%	2,0	27,3%
1987	24,4%	16,9%	7,5%	1,8	38,1%
1988	25,8%	19,6%	6,1%	1,8	36,9%
1989	23,4%	16,8%	6,6%	1,5	33,5%
1990	20,1%	13,1%	7,0%	1,5	30,4%
1991	18,0%	15,6%	2,4%	1,8	22,3%
1992	21,7%	13,7%	7,9%	1,7	35,3%
1993	21,4%	11,7%	9,7%	1,9	39,8%
1994	24,0%	12,0%	12,0%	1,6	43,0%
1995	24,8%	13,1%	11,7%	1,8	46,4%
1996	23,6%	14,3%	9,3%	1,7	39,8%
1997	24,4%	14,6%	9,8%	2,0	43,8%
1998	18,3%	14,2%	4,0%	2,1	26,7%
1999	13,6%	13,0%	0,6%	2,3	14,9%
2000	12,4%	8,6%	3,8%	2,2	20,9%
2001	12,4%	14,5%	-2,1%	2,8	6,7%
2002	11,6%	6,7%	4,9%	2,3	22,7%
2003	11,3%	3,7%	7,6%	1,5	22,8%
2004	9,9%	4,1%	5,8%	0,9	15,1%
Ortalama	19,1%	12,9%	6,2%	2,0	31,6%
Standart Sapma	5,1%	4,1%	3,5%	0,6	11,4%

AÇIKLAMALAR:

Varlık Kârlılığı Varlık Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar)

Borç Yüğü Ödenen Faizler / Toplam Borçlar

Taşma Varlık Kârlılığı - Borç Yüğü

Borç / ÖS Borç / Özsermaye

Ortak Kârlılığı Ortak Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Sonraki Kâr/ Özsermaye)

Ek 8: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Kapsamındaki Kamu Kuruluşlarının Verileri ⁵⁹

Tablo 1: Satış Geliri ve İhracat

	Kuruluş Başına Satış Geliri	İhracat		
		Milyon \$	Milyon YTL	Satış Gelirleri %
1983	525	536	1.787	4,6%
1984	588	882	3.238	6,6%
1985	545	833	3.003	5,9%
1986	510	569	1.779	3,8%
1987	550	911	2.759	5,6%
1988	537	1.421	4.267	8,4%
1989	543	1.248	3.106	6,4%
1990	536	1.258	2.498	5,1%
1991	584	1.017	2.019	4,0%
1992	658	1.159	2.433	4,6%
1993	797	1.142	2.312	4,4%
1994	799	1.242	3.372	5,9%
1995	893	1.098	2.258	4,6%
1996	1.050	1.335	2.806	5,2%
1997	1.281	1.280	2.780	4,9%
1998	1.196	1.082	2.186	4,5%
1999	1.086	738	1.694	4,9%
2000	1.181	880	1.938	5,3%
2001	1.130	1.193	3.056	8,5%
2002	845	972	2.041	8,1%
2003	934	1.259	1.991	8,9%
2004	1.243	1.524	2.168	9,7%
Ortalama	819	1.072	2.522	5,9%
Standart Sapma	277	260	640	1,7%

AÇIKLAMALAR:

Satış Gelirleri % Satış Gelirlerinin yüzdesi olarak (İhracat / Satış Gelirleri)

Tablo 2: Varlık Kârlılığı Faktörleri

	Varlık Kârlılığı ve Unsurları			Varlık Devir Hızı Faktörleri	
	Varlık Kârlılığı	Satış Kârlılığı	Varlık Devir Hızı	İşletme Sermayesi Devir Hızı	İşletme Sermayesi Oranı
1983	7,8%	8,2%	0,96	1,45	66,0%
1984	9,4%	7,4%	1,28	2,34	54,7%
1985	13,3%	13,3%	1,00	2,23	44,9%
1986	12,2%	12,9%	0,94	2,17	43,3%
1987	13,8%	15,7%	0,88	2,12	41,5%
1988	16,3%	17,2%	0,95	2,30	41,3%
1989	12,9%	12,7%	1,02	2,37	42,9%
1990	7,9%	7,9%	1,00	2,24	44,8%
1991	-2,2%	-1,9%	1,14	2,36	48,5%
1992	0,3%	0,3%	1,23	2,40	51,2%
1993	2,9%	2,4%	1,18	2,24	52,8%
1994	3,7%	3,0%	1,26	2,20	57,3%
1995	9,7%	7,6%	1,27	2,35	54,1%
1996	10,4%	7,8%	1,34	2,62	51,1%
1997	8,5%	5,9%	1,46	2,72	53,6%
1998	6,7%	5,7%	1,17	2,11	55,6%
1999	5,3%	6,3%	0,83	1,51	55,3%
2000	2,9%	3,4%	0,86	1,54	55,6%
2001	-1,2%	-1,5%	0,78	1,49	52,1%
2002	9,0%	10,3%	0,87	1,61	54,1%
2003	8,5%	10,1%	0,83	1,76	47,3%
2004	7,8%	11,6%	0,67	1,60	42,2%
Ortalama	7,6%	7,6%	1,04	2,08	50,5%
Standart Sapma	4,9%	5,2%	0,21	0,39	6,3%

AÇIKLAMALAR:

Varlık Kârlılığı	Şirket Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar)
Satış Kârlılığı	Satış Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Satış Gelirleri)
Varlık Devir Hızı	Varlık Devir Hızı (Satış Gelirleri / Toplam Varlıklar)

Tablo 3: Ücretler ve Borçlanma

	Ücretlerin Satış Geliri Payı			Borçlanma ve Borç Yükü		
	Ü. Satış %	Yoğunluk	Ücret	Borç Oranı	BorçYükü	F. Satış %
1983	10,2%	9,32	10,9	0,87	4,3%	3,7%
1984	7,2%	6,69	10,8	0,50	1,7%	0,9%
1985	7,1%	7,32	9,7	0,68	4,2%	2,5%
1986	7,7%	8,12	9,5	0,76	7,7%	5,1%
1987	8,3%	7,41	11,2	0,83	11,5%	8,6%
1988	7,7%	7,64	10,1	0,82	14,9%	10,9%
1989	11,5%	7,99	14,4	0,71	13,2%	8,4%
1990	13,7%	7,70	17,9	0,72	10,5%	7,0%
1991	19,1%	7,39	25,9	0,79	13,4%	10,0%
1992	19,0%	6,81	27,9	0,75	14,6%	10,4%
1993	18,5%	6,11	30,2	0,82	12,9%	10,1%
1994	12,9%	5,35	24,2	0,81	10,1%	7,6%
1995	9,9%	4,57	21,6	0,62	6,4%	3,9%
1996	7,5%	3,84	19,5	0,55	6,9%	3,8%
1997	8,6%	3,73	23,0	0,51	7,0%	3,6%
1998	9,9%	4,25	23,2	0,58	5,1%	2,9%
1999	16,8%	5,51	30,4	0,80	3,7%	2,9%
2000	18,8%	5,24	36,0	0,79	4,7%	3,8%
2001	14,7%	4,92	29,9	1,19	3,9%	4,6%
2002	15,4%	5,49	28,1	0,75	2,7%	2,0%
2003	15,7%	5,32	29,5	0,63	5,1%	3,2%
2004	13,6%	4,79	28,4	0,57	1,8%	1,0%
Ortalama	12,4%	6,16	21,5	0,73	7,6%	5,3%
Standart Sapma	4,3%	1,56	8,4	0,15	4,3%	3,2%

AÇIKLAMALAR:

Ücretler, maaş ve ücretler toplamıdır.

Ü. Satış % Ödenen Maaş ve Ücretler / Satış Hasılatı

Yoğunluk İstihdam / Satış Hasılatı (Biri milyon YTL satış için İstihdam)

Ücret Ödenen Maaş ve Ücretler / Çalışanlar Ortalaması (Bin YTL olarak ücret)

Borç Oranı Toplam Borçlar / Satış Geliri

Borç Yükü Ödenen Faizler / Toplam Borçlar

F. Satış % Ödenen Faizler / Satış Hasılatı

Tablo 4: Taşma ve Ortak Kârlılığı

	Taşmanın Oluşumu			Ortak Kârlılığı	
	Varlık Kârlılığı	Borç Yükü	Taşma	Borç / Özsermaye	Ortak Kârlılığı
1983	7,8%	4,3%	3,5%	5,0	25,6%
1984	9,4%	1,7%	7,7%	2,2	26,2%
1985	13,3%	4,2%	9,1%	1,9	34,6%
1986	12,2%	7,7%	4,5%	1,7	19,7%
1987	13,8%	11,5%	2,3%	1,9	18,3%
1988	16,3%	14,9%	1,4%	2,3	19,5%
1989	12,9%	13,2%	-0,3%	1,8	12,4%
1990	7,9%	10,5%	-2,6%	2,0	2,8%
1991	-2,2%	13,4%	-15,6%	6,0	-96,1%
1992	0,3%	14,6%	-14,2%	7,0	-99,6%
1993	2,9%	12,9%	-10,1%	12,8	-126,0%
1994	3,7%	10,1%	-6,4%	18,4	-113,4%
1995	9,7%	6,4%	3,3%	3,7	21,8%
1996	10,4%	6,9%	3,5%	2,8	20,1%
1997	8,5%	7,0%	1,5%	2,8	12,9%
1998	6,7%	5,1%	1,6%	2,1	10,2%
1999	5,3%	3,7%	1,6%	2,0	8,5%
2000	2,9%	4,7%	-1,8%	2,1	-1,0%
2001	-1,2%	3,9%	-5,1%	11,8	-60,8%
2002	9,0%	2,7%	6,3%	1,9	20,9%
2003	8,5%	5,1%	3,3%	1,1	12,1%
2004	7,8%	1,8%	6,0%	0,6	11,6%
Ortalama	7,6%	7,6%	0,0%	4,3	-10,0%
Standart Sapma	4,9%	4,3%	6,6%	4,5	51,2%

AÇIKLAMALAR:

Varlık Kârlılığı	Varlık Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar)
Borç Yükü	Ödenen Faizler / Toplam Borçlar
Taşma	Varlık Kârlılığı - Borç Yükü
Borç / ÖS	Borç / Özsermaye
Ortak Kârlılığı	Ortak Kârlılığı (Finansman Giderlerinden Sonraki Kâr/ Özsermaye)

Tablo 5: Yaratılan Kaynak

	Vergi Öncesi Kâr + Amortisman	Vergi Öncesi Kâr + Amortisman Özsermaye
1983	2.690	40,1%
1984	4.486	37,0%
1985	7.085	44,4%
1986	5.997	32,6%
1987	6.931	36,1%
1988	6.978	42,2%
1989	5.398	31,4%
1990	2.963	18,0%
1991	-3.869	-61,9%
1992	-3.259	-61,1%
1993	-1.310	-40,6%
1994	467	20,2%
1995	3.813	46,1%
1996	4.702	44,3%
1997	3.167	31,4%
1998	3.077	22,9%
1999	2.620	19,0%
2000	1.520	11,2%
2001	-1.208	-33,2%
2002	3.299	32,7%
2003	2.507	19,5%
2004	3.584	17,6%
Ortalama	2.802	15,9%
Standart Sapma	3.084	33,4%

